

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

Випуск 18

Заснований 2003 р.

Виходить двічі на рік

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. Діба, 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 №11 від 23 червня 2011 р.

Редактор *Л. Гримальська*

Художник обкладинки *Т. Зябліцева*

Коректор *Л. Гримальська*

Верстка *О. Ковальчук*

Підп. до друку 06.09.2011. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 22,78

Обл.-вид. арк. 25,93 Наклад 100 пр. Зам. 11-4239.

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

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Артюх Т.М.</i> Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України	9
<i>Баріда Н.П.</i> Роль застави в процесі управління кредитним ризиком банку	15
<i>Білань Н.С.</i> Прогнозування впливу процентного ризику на діяльність банку методом симуляційного моделювання	24
<i>Буряченко А.Є., Славкова А.А.</i> Підвищення ефективності податкового контролю за допомогою активізації непрямих методів визначення податкових зобов'язань	34
<i>Вольська С.П.</i> Якість активів у забезпеченні фінансової стійкості банку	53
<i>Гапонюк М.А., Парандій О.В.</i> Гарантійна система біржового ринку похідних фінансових інструментів	61
<i>Дегтярьова Н.В.</i> Проблеми розвитку українського строкового ринку	68
<i>Івасів І.Б., Максимова А. В.</i> Макроекономічне стрес-тестування банків: сутність, підходи та основні етапи	75
<i>Іващенко В.І.</i> Результати відтворення як об'єкт виробництва інноваційної економіки	86
<i>Конопатська Л.В., Шварц О.В.</i> Роль системи управління процентним ризиком у стабільному функціонуванні банку	94
<i>Кошель Д.О.</i> Сек'юритизація активів як джерело формування банківських ресурсів	101
<i>Краснова І.В., Шевалдіна В.Г.</i> Проблема морального ризику, повернення та компенсації втрачених (знецінених) заощаджень населення	109
<i>Лернер Ю.І., Самородов Б.В.</i> Використання інструменту IPO для виходу банку на зовнішні фондові ринки з метою залучення коштів	118
<i>Лібіх К.О.</i> Пряме відшкодування збитків у страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів	129

<i>Лубковський С.А.</i> Приватний інтерес крізь призму прибуткового оподаткування: методологічний аспект	137
<i>Майорова Т.В., Урванцева С.В.</i> Роль банків у формуванні інвестиційного капіталу	145
<i>Островська Н.Л.</i> Інституційні засади організації кредитного моніторингу	152
<i>Пислиця А.В.</i> Вплив нововведень податкового кодексу на фіскальну та економічну ефективність акцизів	159
<i>Поліщук Є.А.</i> Теоретичні аспекти інвестиційного процесу	167
<i>Примостка Л.О., Чуб О.О.</i> Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки	172
<i>Пуховкіна М.Ф.</i> Незалежність центрального банку	183
<i>Ушеренко С.В.</i> Ефективне управління підприємством: вибір пріоритетів забезпечення конкурентоспроможності.	189
<i>Хоружий С. Г.</i> Розвиток саморегулювання у сфері біржового обігу цінних паперів як інструмент оптимізації державного регулювання.	198
<i>Чепка В.В.</i> Фінансові ресурси підприємств	203
<i>Чуб П.М.</i> Методи антикризового управління банком.	211
<i>Куклін О.В.</i> Напрями оптимізації фінансового механізму вищого навчального закладу.	220

Розділ II. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Бірюк О.Г., Ковач С.І.</i> Організаційні форми селянських господарств для організації обліку та оподаткування.	231
<i>Бурчевський В.З.</i> Фінансова стійкість як об'єкт стратегічного аналізу страхової організації	238
<i>Гапченко А.</i> Методичні аспекти аналізу та аудиту інвестиційної діяльності	245
<i>Герасимович А.М., Герасимович І.А., Морозова-Герасимович Н.А.</i> Форфейтингові операції: сутність, механізм проведення, облік, аналіз, аудит.	251
<i>Гнилицька Л.В.</i> Використання концептуальних основ збалансованої системи економічних показників для оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.	263
<i>Грицай Т.Л.</i> Інвестиційний проект як економічна категорія	272
<i>Єфіменко В.І.</i> Напрямки гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні	278
<i>Івченко Л.В.</i> Історичні аспекти розвитку бухгалтерського обліку	284

<i>Калабухова С.В., Чалюк Л.В.</i> Аналіз руху грошових коштів на підприємстві.	291
<i>Кірданов М.Г.</i> Вплив норм податкового кодексу на формування фінансового результату в бухгалтерському обліку	297
<i>Кириленко В.Б.</i> Перспективи впровадження системи ризиків у банках.	302
<i>Коваленко А.Д.</i> Особливості інформаційного забезпечення та обліку лізингових операцій в сучасних умовах господарювання	311
<i>Кудрицький Б.В.</i> Комп'ютеризація аудиторської діяльності в Україні: проблеми та шляхи подолання	320
<i>Парасій-Вергуненко І.М.</i> Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління	328
<i>Поплюйко А.М.</i> Аутсорсинг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку	335
<i>Пронь Н.О.</i> Носії облікової інформації: історичний аспект	340
<i>Сарнацька Ю.А.</i> Імпорт: обчислення мита та ПДВ	347
<i>Супрович Г.О.</i> Новий підхід до класифікації деривативів	354
<i>Титенко Л.В.</i> Економічна сутність виробничих запасів.	361
<i>Титикало В.С.</i> Роль бухгалтерського обліку та звітності в управлінні бюджетною установою	369
<i>Ткач І.В.</i> Селянські господарства, їх сутність та характеристика. . . .	380
<i>Чабанюк О.А.</i> Організація документообігу як засіб удосконалення обліку наявності та руху виробничих запасів.	386

CONTENTS

Part I. MONEY, FINANCES AND CREDIT

<i>Artuh T.</i> The life insurance in condition of modern market insurance in Ukraine	9
<i>Barida N.</i> The role of collateral in the process of bank credit risk management	15
<i>Bilan N.</i> Prognostication of interest rate risk's influence on the results of banking on the basis of simulation modelling	24
<i>Buryachenko A., Slavkova A.</i> The increase of tax control effectiveness through the activation of indirect methods of tax liabilities evaluation	34
<i>Volska S.</i> Quality assets in ensuring the financial sustainability of the bank	53
<i>Gaponyk M., Parandiy O.</i> Guarantee system of futures exchange	61
<i>Degtyaryova N.</i> The Ukrainian term market development problems	68
<i>Ivasiv I., Maximova A.</i> Banking macroeconomic stress-testing: nature, approaches and key steps	75
<i>Ivaschenko V.</i> Results of reproduction like an object of innovation economy	86
<i>Konopatska L., Shvarts O.</i> The role of the system of interest rate risk management in the stable operation of the bank	94
<i>Koshel D.</i> Asset securitization as a source of bank resources	101
<i>Krasnova I., Shevaldina V.</i> Problem of the moral risk, return and compensation of the savings lost by individuals	109
<i>Lerner Y., Samorodov B.</i> Using of IPO for emergence of the bank to the external markets for the purpose of holdings	118
<i>Libikh K.</i> The direct indemnity for losses in insurance of vehicle owners' civil liability	129
<i>Lubkovskiy S.</i> Private interest through the prism of income taxation: methodological aspect	137
<i>Mayorova T., Urvanzeva S.</i> Role of banks in investment capital accumulation	145

<i>Ostrovskaya N.</i> Institutional principles of organization of credit monitoring	152
<i>Pyslytsya A.</i> The influence of innovations of Tax Code on fiscal and economic efficiency of excises	159
<i>Polischuk Y.</i> Theoretical aspects of investment process	167
<i>Primostka L., Chub O.</i> Financial globalization: sense, forms of display, consequences	172
<i>Pukhovkina M.</i> Central bank independence	183
<i>Usherenko S.</i> Effective management: choice of the priorities of possibility of competition providing	189
<i>Khoruzhyi S.</i> Development of self-regulation in the exchange of securities as a tool for optimization of state regulation	198
<i>Chepka V.</i> Companies financial resources	203
<i>Chub P.</i> Methods of anticrisis management of the bank	211
<i>Kuklin O.</i> Directions optimization financial mechanism higher education institution	220

Part II. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

<i>Biruk O., Kovach S.</i> Organizational forms of rural enterprises are for organization of account and taxation	231
<i>Burchevsky V.</i> Financial firmness as object of strategic analysis of insurance organization	238
<i>Gapchenko A.</i> Methodological aspects of analysis and audit of investment activity	245
<i>Gerasimovitch A., Gerasimovitch I., Morozova-Gerasimovitch N.</i> Forfeiting transactions: the essence, conduct of the mechanism, risks, taxation, account, analysis, audit	251
<i>Gnilichkay L.</i> The use of conceptual bases of the balanced system of economic indicators is for the estimation of the state and economic strength of subjects of economic activity security	263
<i>Gritsay T.</i> Investment project as economic category	272
<i>Efimenko V.</i> Direction of harmonization of account and reporting in Ukraine	278
<i>Ivchenko L.</i> Historical aspects of development of accounting	284
<i>Kalabuhova S., Chaluk L.</i> Cash flow analysis at the enterprise	291
<i>Kirdanov M.</i> The influence of Tax code standards on the forming of the financial results in accounting	297
<i>Kyrylenko V.</i> Prospects for the introduction of risk in banks	302

<i>Kovalenko A.</i> Features of information support and accounting for leasing transactions in the modern business environment	311
<i>Kudrytskyi B.</i> Computerization of audit in Ukraine: problems and ways to overcome.	320
<i>Parasiy-Vergunenko I.</i> The evolution of economic analysis in the strategic-management system	328
<i>Poplyiko A.</i> Outsourcing in Ukraine: current state and prospects.	335
<i>Pron N.</i> Carriers of accounting information: a historical aspect.	340
<i>Sarnatska Y.</i> Import: calculating duty and VAT	347
<i>Suprovich G.</i> A new approach to the classification of derivatives	354
<i>Tytenko L.</i> The economic essence of production resources	361
<i>Tytykalo V.</i> A role of accounting and reporting in a management of budgeted organization.	369
<i>Tkach I.</i> Farms, their essence and characteristics	380
<i>Chabanuk O.</i> Organization documents as a means of improvement of account of presence and flow of production inventories	386

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.91(477)

Т.М. Артюх, канд. екон. наук, доц.,
професор кафедри страхування
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы сущности страхования жизни, его роли в страховой защите граждан, существующие проблемы страхования жизни в условиях страхового рынка Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: страхование жизни, рынок страхования жизни, страховщик, страхователь, застрахованный.

ABSTRACT. The article is considered the questions of life insurance essence, the role in the insurance protection of citizens and existing problems of life insurance in the insurance market of Ukraine

KEY WORDS: life insurance, market of life insurance, insurer, insured, insurance premium

АНОТАЦІЯ. У статті розглядаються питання сутності страхування життя, його ролі в страховому захисті громадян, існуючі проблеми страхування життя в умовах страхового ринку України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: страхування життя, ринок страхування життя, страховик, страхувальник, застрахований.

Найдорожчим для кожної людини є власне життя, життя рідних і близьких. Є ситуації, в яких людина безсила щось змінити, але є і такі, в яких її далекоглядність може мати вирішальне значення. Багатий світовий та й український досвід свідчить про існування важливого напрямку захисту громадян від наслідків неочікуваних, несприятливих і навіть фатальних подій. Цим напрямком є страхування життя. Страхування життя дозволяє вирішити багато проблем. Воно може допомогти у випадку, коли людина тимчасово або назавжди втратила працездатність, стала пенсіонером за віком і значно втратила свої звичні доходи, коли виникають проблеми щодо здоров'я дітей або у випадку настання певних подій у їх житті тощо. Переважна більшість громадян не має можливості самостійно компенсувати такі неочікувані втрати, тому залучення до послуг страхових компаній дозволяє їм за не-

велику порівняно плату у вигляді страхових внесків розраховувати на відчутну і швидку компенсацію втрат. Таким чином, страхування життя сприяє вирішенню проблеми соціального захисту населення і його розвиток у кожній країні має надзвичайно важливе значення. Від того, як глибоко досліджена сутність страхування життя, його технічна організація, залежить і його ефективність.

В економічній літературі приділяється увага питанням страхування життя, передумовам його виникнення, розвитку. Слід згадати про дослідження таких науковців, як В.Д. Базилевич, К.Г. Воблий, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, М.С. Клапків, В.К. Райхер, Л.І. Рейтман, К.В. Шумелда та ін. Але в сучасній українській економічній літературі дослідження страхування життя в теоретичному і методологічному плані є ще недостатніми. Саме це і вплинуло на вибір теми цієї статті.

Для України страхування життя не є чимось новим і незвичним. Досвід такого страхування в Україні є, але розвиток суспільства вимагає пошуку напрямів посилення страхового захисту громадян, розширення переліку страхових послуг, що надаються, підвищення їх якості, удосконалення діяльності страховиків, посилення довіри до них і тих послуг, які вони надають.

Страхування життя поєднує в собі можливість для громадян одержати страховий захист від існуючих ризиків та заощадити кошти.

Передумовою виникнення страхування життя є ризик. Страховий ризик має у своїй основі непередбачуваність настання події, зокрема смерті, втрати працездатності, дожиття до закінчення строку дії договору страхування або настання якоїсь події в житті застрахованої особи. Страхування життя не забезпечує відшкодування матеріальних збитків, а дає змогу гарантовано одержати застрахованим громадянам або їх сім'ям грошову допомогу. Уклавши договір страхування життя та вчасно виконуючи покладені на нього обов'язки, страхувальник має впевненість у збереженості сплачених у період дії договору страхування внесків і в тому, що страховик здійснить виплату страхової суми йому або іншій особі. Ощадний інтерес страхувальника полягає не лише в накопиченні страхових сум на випадок дожиття, втрати працездатності або смерті, але й у можливості отримати додатковий дохід від інвестування накопичених коштів. Цьому сприяє залучення страхувальників до участі у прибутках страховика. Разом із цим, страхування життя є могутнім джерелом довгострокових ін-

вестицій у державі, врахування чого є надзвичайно важливим для виходу України із кризи.

Станом на 31.12. 2010 року в Україні налічувалось 456 страховиків, з яких 67 страховиків мають право надавати послуги зі страхування життя. У структурі валових страхових премій, одержаних страховиками України, 4 % склали премії одержані за договорами страхування життя, а в структурі валових страхових виплат — 0,9 % припадає на страхування життя. У структурі валових надходжень страховиків, що здійснюють страхування життя, 83,3 % страхових премій надійшли від фізичних осіб і 16,7 % — від юридичних осіб. У 2010 році на 45 % у порівнянні з 2009 роком збільшилась кількість застрахованих осіб. Станом на 31.12.2010 року в Україні 2 890 205 громадян уклали договори страхування життя. У 2010 році 75,4 % припадає на валові страхові премії за договорами накопичувального страхування життя, 3,9 % — за договорами, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку; 2,3 % — за договорами страхування лише на випадок смерті; 18,2 % — за іншими договорами страхування і 0,2 % — за договорами страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду. У структурі валових виплат переважають виплати за договорами накопичувального страхування життя (48,3 %) і за договорами, в яких передбачено досягнення застрахованою особою пенсійного віку (30 %) [1].

Провідні позиції на ринку страхування життя займають «АЛІКО УКРАЇНА», «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя», «ТАС», «Ренесанс Життя», «Фортіс Страхування Життя Україна», «Іллічівська», «Блакитний поліс» та деякі інші страхові компанії.

Не дивлячись на позитивну динаміку розвитку страхування життя в сучасній Україні, його основні показники залишаються досить низькими у порівнянні із розвинутими країнами. На розвиток страхування життя в Україні впливає багато чинників, серед яких: недовіра населення до будь-яких видів інвестицій, низький рівень доходів населення, політична нестабільність, зростання інфляції, недосконала нормативно-правова база; слабкий розвиток фондового ринку, відсутність вторинного ринку страхових послуг, неналежний рівень інформації про стан і можливості ринку страхування життя, відсутність довіри населення до компаній зі страхування життя, до довгострокової податкової політики, яка б стимулювала розвиток страхування життя, вико-

ристання населенням ефективніших засобів збережень, низька фінансова надійність і платоспроможність страховиків, низька ефективність державного регулювання особистого страхування в Україні.

Деякі проблеми в страхуванні життя можна вирішити без особливих складностей, шляхом наполегливої роботи з боку страховиків, а такі проблеми, як низький рівень доходів потенційних страхувальників, недовіра до дієвості страхового захисту, страхових посередників, інфляція не під силу жодній страховій компанії. Тільки зі зростанням добробуту, як правило, люди мають можливість більшу частину свого заробітку зберігати, в тому числі у формі полісів страхування життя.

Високий рівень інфляції робить проблемним здійснення довгострокових (накопичувальних) програм страхування життя. На сьогоднішній день викликане інфляцією зниження реальної вартості страхової суми відштовхує потенційних страхувальників від страхування життя. Інфляція гальмує процес охоплення громадян страховими послугами і зачіпає як страховиків, так і страхувальників. Світовий досвід вказує на різні засоби боротьби з інфляцією при проведенні страхування життя: участь страхувальників у прибутках страховика, динамізація страхових премій, укладання договорів страхування у твердій іноземній валюті, узгодження можливостей вкладання страхових премій у різні фонди тощо. Застосування будь-якого з них залежить від конкретної ситуації. Для України найприйнятнішим є участь страхувальників у прибутках страховика.

Як страховик, так і страхувальник повинні бути впевнені в ефективності страхування життя. Для страховика надання послуг зі страхування життя повинно бути достатньо прибутковим і якомога менш ризиковим. Саме тому страховик повинен мати можливість максимально точно оцінити ризик, базуючись на проробленій методиці. Крім цього, страховику необхідно мати в своєму розпорядженні таблицю смертності, але в Україні немає офіційних публікацій сучасних таблиць смертності, що значно ускладнює роботу страховиків.

Для страхувальників страхування життя теж має бути ефективним напрямом страхового захисту. Страхувальник повинен мати уявлення про рівень страхового захисту, ефективність конкретного виду страхової послуги. Маючи уявлення про це, страхувальнику легше зробити обґрунтований вибір варіанту і умов страху-

вання. Враховуючи це, страховик повинен мати перелік і розрахунок показників, які характеризують рівень ефективності страхового захисту і надавати їх страхувальнику при вирішенні ним питання щодо вибору страхової послуги.

Особливе місце в особистому страхуванні займає страхування додаткової пенсії. По своїй суті воно не належить ні до страхування життя, ні до страхування від нещасних випадків. Але в страховій практиці його прийнято вважати різновидом страхування життя. Деякі страховики в Україні пропонують віднести до пенсійного страхування договори страхування життя з наступними характеристиками. Строк дії договору встановлюється таким чином, що він закінчується для чоловіків у віці 60 років і для жінок у віці 55 років, тобто після досягнення застрахованою особою визначеного законодавством України пенсійного віку. Договір передбачає два ризики: дожиття і смерть. Після закінчення дії такого договору виплату страхової суми може бути здійснено одноразово або у вигляді анuitету (додаткової пенсії) за вибором отримувача страхової виплати. Договором передбачається також, що страхова сума виплачується у випадку смерті застрахованої особи під час дії договору страхування.

Страхування життя може бути класифіковано на страхування на дожиття, страхування на випадок смерті і змішане страхування життя. У свою чергу, страхування на дожиття поділяється на страхування капіталу і страхування рент (пенсій), які мають суттєві особливості. При страхуванні капіталу страховик здійснює страхову виплату у вигляді капітальної суми. При рентному страхуванні виплати здійснюються довічно регулярними періодичними виплатами. За видами страхування життя точно відома сума виплати. При рентному (пенсійному) страхуванні вона не відома, а відома тільки та частка, яку страховик буде сплачувати періодично. З урахуванням всього цього (виплата страхової суми за один раз, премії сплачуються поступово), види страхування життя передбачають страхування сум.

Страхування додаткової пенсії передбачає страхування доходів. При такому страхуванні страхова премія сплачується одноразово, страхова сума виплачується у формі пенсії, але тільки за життя застрахованого. Для страховика при проведенні страхування додаткової пенсії стан здоров'я страхувальника не має особливого значення, так як виплата пенсії зупиняється після смерті страхувальника. Страхування осіб із зниженою життєдіяль-

ністю не може порушити фінансову сталість страхових операцій. При укладанні договорів страхування життя стан здоров'я страхувальника має велике значення. Для зменшення фінансового ризику страховик повинен прискіпливо ставитись до стану здоров'я страхувальників і відсіювати надмірні ризики. Передчасна смерть страхувальника при страхуванні життя суперечить інтересам страховика, а при страхуванні додаткової пенсії відповідає їм.

Враховуючи наведені вище аргументи необхідно визнати неправомірність поєднання в одному договорі страхування елементів страхування життя і додаткової пенсії.

Необхідно зазначити, що страховики України шукають можливості щодо довгострокового залучення страхувальників до своїх послуг. Так, вони стали пропонувати страхувальникам, які мають намір розірвати договір страхування життя, редуковану страхової суми, зменшення розміру страхових внесків, можливість зміни графіка сплати внесків або призупинення їх сплати, можливість зміни страхувальника, застрахованого або вигодонабувача, валюти договору страхування. Але таку інформацію страховики ще не завжди охоче надають страхувальникам.

Забезпечення реального страхового захисту життя громадян з боку страхових компаній вимагає відповідного регулювання з боку держави. Зокрема, це стосується податкового стимулювання як страховиків, так і страхувальників, які приймають участь у проведенні довгострокового страхування життя. Існуюча зараз ситуація щодо цього питання не сприяє зацікавленості в такому страхуванні.

В економічній літературі зустрічається твердження про те, що терміну «страхування життя» бракує «милозвучності», а слово «страх» може викликати у людей негативні асоціації і завадити бажанню укласти договори страхування життя [1, с. 28]. В умовах монополії держави на ведення страхування термін «страхування життя» потенційних страхувальників не відлякував. Його використання не заважало їм досить активно укласти договори страхування життя. До того ж, і в майновому страхуванні, і в страхуванні відповідальності термін «страхування» зовсім нікого не лякає. Більше питань викликає впровадження терміну «убезпечення життя» замість «страхування життя» поряд із використанням терміну «страхування» (майна, відповідальності). На нашу думку, зараз важливішим є не перегляд страхової терміно-

логії, яка вже стала традиційною для української страхової практики, не бажання неодмінно внести щось своє, а пошук реальних кроків виходу із ситуації, що склалась в Україні щодо страхування життя.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок щодо важливого значення і перспектив подальшого розвитку страхування життя за умови більш активних дій з боку страховиків і дієвої підтримки держави. Розвиток страхування життя надає можливість одержати суттєве джерело інвестиційних ресурсів не вдаючись до зовнішніх щодо держави джерел і кабальних умов їх одержання.

Література

1. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг // www.dfp.gov.ua

2. *Залетов О.М.* Убезпечення життя: Монографія. — К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. — 688 с.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2011 року

УДК 336.77:332.2(043.3)

Н.П. Баріда, старший викладач
кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ЗАСТАВИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

АННОТАЦИЯ. В статье основное внимание уделено исследованию роли залога в процессе управления кредитным риском банка. Автором дано определение сущности залоговой стоимости, проанализировано действующая процедура оценки риска кредитной операции, предложен усовершенствованный порядок определения уровня риска кредитных операций банка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: залог, риск кредитной операции, залоговая стоимость, валовой кредитный риск, чистый кредитный риск.

ABSTRACT. In this article attention was paid to study the role of collateral in managing credit risk of the bank. The author has given the essence of the value of collateral, and analyzed the existing procedure for evaluating the risk of credit transactions, offer the improved procedure for assessing the risk of lending operations.

KEYWORDS: mortgage, credit risk transactions, mortgage costs, the gross credit risk, credit risk net.

АНОТАЦІЯ. У статті основну увагу приділено дослідженню ролі застави в процесі управління кредитним ризиком банку. Дано визначення сутності заставної вартості, проаналізовано чинну процедуру оцінки ризику кредитної операції, запропоновано удосконалений порядок визначення рівня ризику кредитних операцій банку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: застава, ризик кредитної операції, заставна вартість, валовий кредитний ризик, чистий кредитний ризик.

Повернення наданої у тимчасове користування позичальнику вартості є однією із фундаментальних передумов функціонування кредиту як об'єктивної економічної категорії. Основним фінансовим джерелом погашення кредиту та оплати відсотків за ним є дохід позичальника.

Але «кредит» походить від латинського «credere», що означає довіряти. В понятті «довіра» закладено як позитивний аспект, тобто впевненість, що ґрунтується на суб'єктивних очікуваннях, так і негативний — ризик, пов'язаний із об'єктивними ймовірностями настання ризикової події. Тобто, в кредитних відносинах завжди присутній ризик того, що умови кредитного договору не будуть виконані. У зв'язку із цим питання мінімізації кредитного ризику заслуговує особливу увагу, так як відповідь на нього багато в чому визначає успішність функціонування комерційного банку.

Аналіз наукової літератури свідчить, що проблематиці управління кредитним ризиком приділяється чимало уваги як у міжнародній, так і вітчизняній банківській теорії та практиці. Зокрема, належне місце в дослідженні питань щодо управління кредитним ризиком банків посідають праці вчених З. Васильченко, В. Вітлінського, О. Дзюблюка, Т. Коха, О. Лаврушина, А. Мороза, В. Міщенко, О. Лисенка, Л. Примостки, П. Роуза, В. Севрука, Дж. Синки та багатьох інших. Проте окремі аспекти цієї проблеми, як застосування застави в якості інструмента хеджуючого кредитний ризик банку, в умовах кризових явищ мало досліджені і потребують подальших наукових пошуків.

Одним із способів зниження кредитного ризику є активне використання банками при організації кредитного процесу такого важливого фінансово-економічного інструменту ринкового господарства, як застава, котра, забезпечуючи захист інтересів кредитора, одночасно сприяє активізації економічної діяльності гос-

подарюючих суб'єктів. Як показує практика, майже 90 % кредитів банків видається під забезпечення, із яких 87—90 % — із заставою.

Згідно із діючим положенням НБУ № 279 «Про формування резерву під кредитний ризик», рівень ризикованості кредитних операцій банку визначається за такими трьома параметрами [1]:

- оцінка фінансового стану позичальника;
- стан обслуговування боргу позичальником;
- рівень та якість забезпечення кредитної операції.

У результаті оцінки фінансового стану позичальника визначають клас позичальника — (клас *А, Б, В, Г, Д*); у процесі оцінки стану обслуговування боргу позичальником роблять висновок про **добре, слабке чи незадовільне** обслуговування боргу.

За результатами оцінки класу позичальника та стану обслуговування боргу визначається *категорія кредитної операції*. Таких категорій виокремлено п'ять: **стандартні, під контролем, суб-стандартні, сумнівні, безнадійні**. Категорія кредитної операції визначається на перетині двох параметрів — класу та групи — за відповідною шкалою [1].

Рівень та якість забезпечення кредитної операції є одним із параметрів оцінювання кредитного ризику, для чого вводяться такі два показники:

- валовий кредитний ризик;
- чистий кредитний ризик.

Для обчислення чистого кредитного ризику сума валового кредитного ризику за кожною кредитною операцією зменшується на ринкову вартість прийнятого забезпечення.

Залежно від категорії кредиту та якості забезпечення (гарантії чи предмета застави) для розрахунку чистого кредитного ризику може братися як повна вартість забезпечення, так і частина вартості, визначена у відсотковому відношенні за шкалою визначеною постановою НБУ № 279 [1].

За результатами класифікації валового кредитного ризику та врахування вартості прийнятого забезпечення визначають **чистий кредитний ризик** за кожною кредитною операцією (крім однорідних споживчих кредитів) і зважують його на **встановлений коефіцієнт резервування залежно** від категорії кредиту.

Загальний резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банку обчислюється як сума складових, роз-

рахованих за кожним із суб'єктів резервування. **Такий резерв відображає величину загального кредитного ризику банку, пов'язаного з проведенням кредитних операцій банку, що є об'єктами резервування.**

Отже, загальний розрахунок кредитного ризику може бути відображений у вигляді формули:

$$P_{кр} = (KP_{вал} - Z \times \%_z) \times k_{рез}, \quad (1)$$

де $P_{кр}$ — резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями;

$KP_{вал}$ — валовий кредитний ризик (загальна величина кредиту);

Z — ринкова вартість застави;

$\%_z$ — відсоток до вартості застави залежно від виду забезпечення;

$k_{рез}$ — коефіцієнт резервування.

Чим більша вартість застави порівняно з необхідною сумою кредиту, тим менший резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями потрібно формувати, отже, тим менший кредитний ризик банківської установи.

Таким чином, на нашу думку, величина резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банківської установи залежить від двох параметрів, які і визначають їх масштабність. Такими параметрами є категорія кредитної операції та вид і вартість заставного майна. І якщо категорію кредитної операції можна вважати таким фактором впливу на величину кредитного ризику, який об'єктивно склався, тобто на даний момент є явищем постійним і не може бути зміненим у короткостроковому періоді, то якість забезпечення кредиту, яку характеризують вартість та вид застави, є єдиною можливим чинником впливу на розмір кредитного ризику банку на момент видачі позики. Отже, чим вищої якості майно або майнові права запропонує позичальник в якості застави за позикою, тим вищою є ймовірність отримати потрібну суму кредиту та тим нижчим буде кредитний ризик для банку.

Загальний рівень кредитного ризику банківської установи визначає показник кредитного ризику, що розраховується співвідношенням резерву під нестандартну заборгованість та обсягу кредитного портфеля банку, тобто:

$$KP_{\phi} = \frac{P_{\text{нз}}}{KP_{\phi}} \times 100, \quad (2)$$

де KP_{ϕ} — кредитний ризик банку;

$P_{\text{нз}}$ — резерв під нестандартну заборгованість банку;

KP — обсяг кредитного портфеля банку.

Отже, застава відіграє суттєву роль у мінімізації кредитного ризику банку.

Динаміка простроченої заборгованості за кредитами та резерву на покриття кредитного ризику

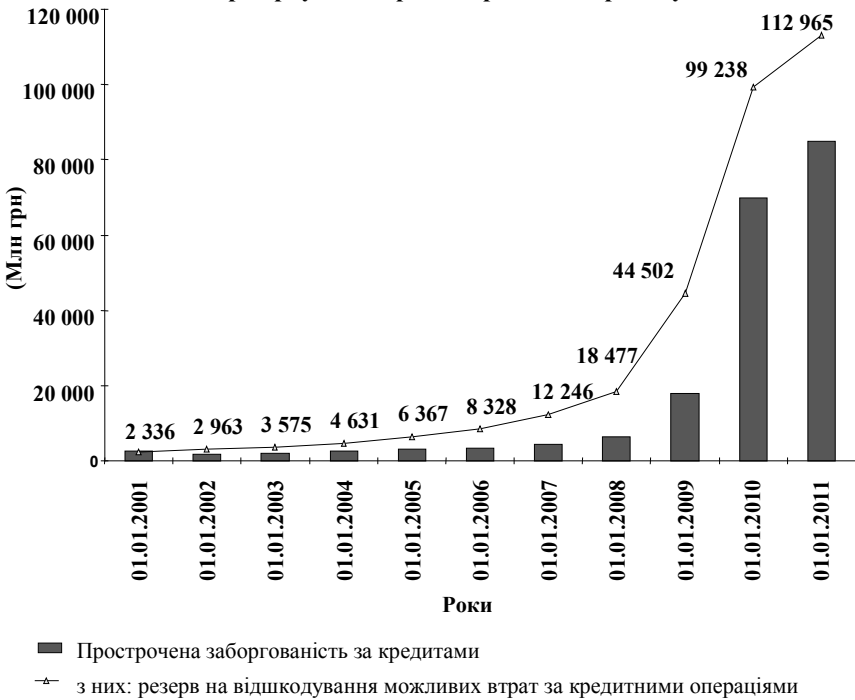


Рис. 1. Динаміка простроченої заборгованості за кредитами та резерву на покриття кредитного ризику (побудовано автором на основі даних НБУ).

Стрімке зростання частки проблемних кредитів створює необхідність збільшення резервів на відшкодування можливих втрат за проблемною заборгованістю, на початок 2011 р. рівень сфор-

мованих резервів становив 17 % від кредитних вкладень банків, а частка стандартної заборгованості у загальній структурі кредитних вкладень банків становить тільки 29 %. Такий низький рівень стандартної заборгованості, при якій обслуговування боргу позичальником відповідає умовам кредитної угоди, вказує на доцільність вивчення причин, низької ефективності механізму застави і чому банки не змогли відшкодувати належним чином проблемні кредити за рахунок резервного фінансового джерела — виручки від реалізації заставного майна.

Отже, однією із основних причин зростання частки проблемних кредитів, поряд із погіршенням платоспроможності позичальників, є зниження ринкових цін на майно яке перебуває у банківській заставі та погана диверсифікованість заставних портфелів банків. В Україні основна частка заставних портфелів банків належить іпотеці (земля, житлова та комерційна нерухомість) — 45 %, транспорт та обладнання — 16 %, цінні папери та майнові права — близько 5,5 %, та решту — інші види застави.

Однією із причин необхідності доформування резервів та підвищення рівня кредитного ризику протягом 2008—початку 2010 років стало падіння вартості заставного забезпечення виданих кредитів унаслідок кризових явищ в економіці країни. Зниження заставної вартості стало можливим через невваженість заставної політики банку, зокрема неврахування при обрахунку заставної вартості спекулятивної складової ринкової ціни об'єкту застави, ризиків застав та інших причин що пов'язані із законодавчо-нормативною неврегульованістю питань оцінки вартості заставного майна. Дані тенденції спричинили масове виникнення у портфелі банку проблемних кредитів.

В Україні ще не сформовано цілісного погляду щодо методології оцінки застави. В міжнародній практиці застосовується міжнародний стандарт оцінки №4 «Оцінка з ціллю застави», в Росії уже розроблено та запропоновано уряду проект Федерального стандарту оцінки «Оцінка з ціллю застави», в українській законодавчо-нормативній базі про оцінку з ціллю застави згадується тільки в НСО №1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у такому контексті: «при оцінці об'єктів з ціллю застави визначається ринкова вартість».

У «Національному стандарті оцінки №1» рекомендується при оцінці для цілей застави визначати *ринкову вартість*. Об'єкт

оцінки у разі його застави оцінюється за ринковою вартістю без включення до неї суми податку на додану вартість. При цьому рекомендацій по врахуванню специфіки оцінки для цілей застави у національних стандартах немає.

У свою чергу, Національний банк України у Постанові «Про формування резерву під кредитний ризик» № 279 від 06.07.2000 р. зазначає, що вартість предмета застави визначається банком при кредитуванні за справедливою вартістю. Загальною вимогою до розміру забезпечення за кредитною операцією є перевищення його ринкової вартості порівняно із сумою основного боргу та відсотків за ним з урахуванням обсягу можливих витрат на реалізацію застави в разі невиконання позичальником своїх зобов'язань.

Згідно із національними стандартами оцінки **ринкова вартість** — це вірогідна ціна, за якою об'єкт міг би бути проданий на відкритому конкурентному ринку за наявності всіх ознак чесної угоди і за відсутності нетипових умов фінансування з урахуванням того, що термін реалізації об'єкту повинен бути при цьому розумно довгим [2].

Банківська установа прагне мінімізувати строки реалізації майна, щоб уникнути зайвих витрат, оскільки ще нереалізоване майно — це вилучені кошти із банківського обігу. Виходячи із інтересів заставодержателів, тобто банків, спеціалісти-оцінювачі вважають доцільним оцінювати об'єкти застави за вартістю за умов вимушеного продажу, а саме за **ліквідаційною вартістю**. «**Ліквідаційна вартість** — це вартість, за якою об'єкт оцінки міг би бути проданий на відкритому конкурентному ринку, якби термін його реалізації був коротшим від «розумно довгого» для даного виду об'єктів на даному ринку» [2].

На нашу думку, оцінка активів з метою застави, як хеджуючого інструмента кредитних ризиків, повинна здійснюватись виходячи із найбільш імовірного варіанту реалізації майна в умовах дефолтної ситуації. При її проведенні оцінювачу необхідно розглядати заставу як «об'єкт вимоги» та враховувати специфічні ризики, які бере на себе банк, включаючи дане майно до складу заставного портфеля. При цьому рівень інформованості, порядок та строки реалізації можуть відрізнятися від загальноприйнятих для даного виду майна, що означає невиконання основних припущень, які присутні при визначенні ринкової вартості та є відправною точкою для розрахунку особливого виду вартості — **заставної вартості**.

У Міжнародних стандартах оцінки присутнє таке визначення: «Заставна вартість — (mortgage lending value, MLV) — це вартість майна, визначена оцінювачем, що проводить обачну оцінку майбутньої реалізаційної вартості майна з урахуванням довготривалих стійких аспектів майна, нормальних і локальних умов ринку, поточного використання і відповідних альтернативних варіантів використання майна» [3].

Заставна вартість — це найімовірніша грошова сума, яку можна отримати для задоволення вимог банку в результаті реалізації предмету застави.

Заставна вартість, будучи по суті самостійним видом вартості, одночасно є похідною від ринкової вартості заставного майна, очищеної від усіх ризиків, які приймає на себе банк одночасно з прийняттям у заставу майна, а саме: ризику неправильної оцінки майна; ризику втрати чи пошкодження майна; ризику знецінення майна; ризику недостатнього строку експозиції майна; ризику виникнення юридичних проблем при оформленні майна в заставу; ризику важкості контролю майна; ризику недостатності інформації на момент оформлення майна; ризику низької ліквідності майна; ризику неможливості звернення стягнення; ризику визнання угоди недійсною.

При цьому кількісна різниця між ринковою та заставною вартістю, чи, іншими словами, вартісне вираження вищезазначених ризиків, носить назву заставного дисконту. Показник заставного дисконту можна розглядати як з точки зору ризиків, під які підпадає банк, так і з точки зору покриття ним відповідних витрат. З цієї точки зору заставний дисконт розраховується таким чином, щоб при реалізації майна за ціною не нижче заставної вартості забезпечувалось погашення заборгованості перед банком за кредитом у повному обсязі (основний борг, проценти за кредитом, штрафні санкції).

На нашу думку, при оцінюванні вартості заставного майна та врахуванні вартості застави для визначення чистого кредитного ризику та формування резерву під кредитний ризик, доцільно визначати заставну вартість. Порядок визначення заставної вартості передбачає врахування рейтингу застави, який відображає ступінь імовірності задоволення банком вимог за кредитом за рахунок реалізації заставного майна і характеризує ризиковість застави. У якості методологічної основи для такого визначення пропонується функціональна модель заставної вартості, за базу якої обирається

ринкова вартість майна на момент оцінки з наступним прогнозуванням її можливих змін протягом строку дії кредитного договору та наступного періоду стягнення заборгованості, а також оцінки впливу на неї інших неринкових умов реалізації.

Отже, функціональна модель заставної вартості матиме такий вигляд:

$$CV = F(MV, t, K_L, K_R, C, SCH),$$

де CV (*collateral value*) — заставна вартість; F — функція; MV (*market value*) — ринкова вартість об'єкта застави на момент оцінювання; t — час; K_L — коефіцієнт, що характеризує зміну вартості застави внаслідок неринкових умов реалізації; K_R — коефіцієнт ризику застави; C (*cost*) — величина витрат (у грошових одиницях), обумовлених як процедурою звернення стягнення та реалізації, так і властивостями майна; SCH (*schedule*) — передбачуваний графік погашення кредиту.

Одним із головних елементів даної моделі є **заставний дисконт**, який показує, наскільки відрізняться ринкова вартість майна на момент оцінювання та заставна вартість, що встановлюється банком для конкретної кредитної операції. Заставний дисконт задається співвідношенням:

$$k = 1 - \frac{CV}{MV}.$$

Залежність ринкової вартості предмета застави від часу визначається як зовнішніми (стан ринку, розвиток технологій у даній сфері тощо), так і внутрішніми (умови експлуатації, властивості предмета застави) чинниками. Кількісно дану залежність можна описати у вигляді коефіцієнта відносної зміни ринкової вартості в часі $K_{MV}(t)$. Значення цього коефіцієнта може бути більшим за одиницю (наприклад, при постійному зростанні цін на ринку нерухомості, яке спостерігалось в останні роки) або меншим (наприклад, для машин та устаткування).

Вважаємо доцільним внесення змін у процедуру визначення рівня ризику кредитних операцій банку та формування резерву під кредитний ризик, суть яких полягає в тому, щоб при оцінці чистого кредитного ризику враховувати заставну вартість шляхом зменшення суми валового кредитного ризику на заставну вартість забезпечення, замість ринкової вартості застави, як це передбачено діючим положенням НБУ від 06.07.2000 р. № 279. Пе-

ревагою обґрунтованої процедури є можливість з вищою імовірністю оцінити кредитний ризик з урахуванням того, що порядок обчислення заставної вартості враховує рейтинг заставного забезпечення та умови кредитної угоди, а саме: термін, імовірність зміни ринкової вартості застави з часом, графік погашення кредиту, імовірні витрати пов'язані із зберіганням та реалізацією застави в умовах дефолту.

Література

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями: Постанова НБУ із змінами і доповненнями від 6 липня 2000 року № 279.

2. Вітлінський В.В., Пернарівський О.Є., Наконечний Я.С. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. / За ред. В.В. Вітлінського. — К.: Т-во «Знання», 2000.

3. Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440.

4. Офіційний сайт Міжнародного комітету стандартів оцінки: <http://www.ivsc.org/>.

Стаття надійшла до редакції: 15.05. 2011 р.

УДК 336.71.330.131.7

Н.С. Білань, аспірантка
кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ ПРОЦЕНТНОГО РИЗИКУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ МЕТОДОМ СИМУЛЯЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается подход к прогнозированию влияния процентного риска на результаты деятельности банка на основе симуляционного моделирования, анализируются преимущества и ограничения применения модели в условиях украинского рынка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: процентный риск, симуляционное моделирование, метод Монте-Карло, статистическое распределение переменной, нормальное распределение, чистый процентный доход, стандартное отклонение, капитал под риском.

ABSTRACT. *In the article, the approach to prognostication of interest rate risk's influence on the results of banking on the basis of simulation modelling is examined, advantages and limitations of model's application in the conditions of the Ukrainian market are analysed.*

KEY WORDS: interest rate risk, simulation modelling, Monte Carlo method, statistical allocation of variable, normal allocation, net interest income, standard deviation, capital at risk.

АНОТАЦІЯ. *У статті розглядається підхід до прогнозування впливу процентного ризику на результати діяльності банку на основі симуляційного моделювання, аналізуються переваги та обмеження застосування моделі в умовах українського ринку.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: процентний ризик, симуляційне моделювання, метод Монте-Карло, статистичний розподіл змінної, нормальний розподіл, чистий процентний дохід, стандартне відхилення, капітал під ризиком.

Одним з основних джерел ризику для більшості фінансових інструментів є ризик зміни ринкових процентних ставок, або процентний ризик. У результаті активного розвитку фінансового ринку протягом останніх десятиліть динаміку процентних ставок складно прогнозувати. Процентний ризик значно зростає і перетворюється на головне джерело банківського ризику. Водночас процентний ризик є невід'ємним елементом існування банку на ринку.

Процентний ризик виступає як особливий об'єкт аналізу й управління, оскільки основні показники ефективності банківської діяльності — чистий процентний прибуток, чистий процентний спред та маржа, показники рентабельності, визначаються рівнем процентного ризику банку та ефективністю управління ним. Повний аналіз впливу процентного ризику на результати діяльності банку неможливий без поєднання прогнозування динаміки процентних ставок та чутливості банку до процентного ризику.

В економічній літературі найчастіше описують три основних методи оцінки процентного ризику банку: ГЕП-модель, дюрація та імітаційне моделювання [1, с. 102]. Методи аналізу дюрації та ГЕПу, що знайшли своє обґрунтування в працях Дж. Хемпела, Д. Сімонсона, Ф. Маколі, характеризуються простотою в межах застосування та розуміння, проте є обмеженими у використанні через суттєві недоліки. ГЕП-аналіз не показує обсягів закритих позицій та базується на припущенні про синхронну зміну ставок за активами та пасивами банку, а також не передбачає врахування зміни процентних ставок при реінвестуванні активів та рефінансуванні зобов'язань. Дюрацію неможливо використовувати

при значних коливаннях рівня процентних ставок та у процесі прогнозування рівня процентного ризику. Праці більшості сучасних учених направлені на адаптацію базових моделей до умов сучасного фінансового ринку. Зокрема, український учений-математик І.В. Волошин запропонував використання матриці фондування мінімального процентного ризику на базі ГЕП-аналізу, що показала свою ефективність у практиці ризик-менеджменту. Удосконалення методу дюрації шляхом вираження її за допомогою нелінійної функції досліджувалися західними економістами Фрэнком Дж. Фабозци, Джеральдом І. Бьюэтоу, Робертом Р. Джонсоном. Враховуючи розвиток інформаційних технологій, підвищення кваліфікації ризик-менеджерів у напрямку застосування математичного апарату у практиці управління ризиками, перспективними стають сценарні підходи до прогнозування ризиків, що характеризуються вищою точністю та широкими можливостями аналізу. На сьогодні використання методів імітаційного моделювання є недослідженим в умовах українського фінансового ринку.

Сценарний підхід має позитивний досвід застосування в науці. Вперше такий метод прогнозування був використаний раннім філософом Платоном у його творі «Держава». Сценарний підхід довів свою ефективність в економіці після передбачення компанії Shell нафтової кризи. Одним із способів генерації великої кількості сценаріїв є використання метода Монте-Карло. Метод базується на розподілах імовірностей факторів ризику, тобто цін на фінансових ринках та генерації на їх основі сценаріїв вхідних і вихідних грошових потоків банку. Ураховуючи розподіли факторів процентного ризику, їх кореляцію аналітики визначають параметри розподілу фінансового результату банку або іншої результативної змінної. Таким чином можна генерувати нескінченну кількість сценаріїв, груп сценаріїв відповідно із заданим законом розподілу. Критичний момент полягає лише у правильному виборі функції розподілу, яка найповніше відображатиме природу факторів ризику.

Розглянемо особливості використання методу симуляцій Монте-Карло у процесі прогнозування процентного ризику банку. В якості цільової змінної може виступати чистий процентний дохід, а в якості вхідних параметрів — прогнозний баланс банку, звіт про фінансові результати, а також імовірнісні розподіли зміни процентних ставок та курсів іноземних валют на прогнозний період.

На першому етапі визначаються сценарії абсолютної зміни процентних ставок для різних валют та строків. Найпростіші сценарії можуть включати лише простий паралельний зсув кривої дохідності. У зв'язку з практичною неадекватністю замість паралельного зсуву обираємо сценарії, які описують імовірнісні розподіли змінних. Оскільки розподіли абсолютної зміни процентних ставок близькі до нормального, дають змогу прогнозувати як найбільш ймовірний сценарій так і максимально несприятливий для банку, не знижують точність прогнозування через використання старих історичних даних, у якості вхідних параметрів для побудови сценаріїв використаємо розподіл зміни процентних ставок за один квартал протягом 1998—2010 рр. Необхідно обрати процентні ставки, які впливають на процентні доходи та витрати банку. Вибір безпосередньо пов'язаний із структурою процентних активів та зобов'язань банку. Оскільки найвищий процентний ризик для банку несуть активи та зобов'язання в іноземній валюті з плаваючою процентною ставкою, що безпосередньо прив'язані до базових ставок, вхідними параметрами моделі оберемо базові ставки LIBOR у доларах США та EURIBOR із строками погашення від 1 до 12 місяців. Для операцій у національній валюті процентні ставки вважаються фіксованими, проте найімовірніше вони змінюватимуться у процесі вкладення ресурсів у нові активи та залучення нових зобов'язань. Така зміна матиме суттєвий вплив на чистий процентний дохід банку. Оскільки динаміка цін на фінансовому ринку в Україні визначається антиінфляційною політикою регулятивних органів та нестабільними макроекономічними показниками, для прогнозування процентних ставок вітчизняних банків недоцільно використовувати статистичні розподіли. На основі побудови регресійної багатофакторної моделі можна прогнозувати зниження процентних ставок у 1 кварталі 2011 року по фінансових інструментах у гривні на 10,9 % порівняно з груднем 2010 року.

Після того, як ставки обрані, на основі історичних даних їх абсолютної динаміки визначаються сценарії на прогнозований квартал. Наприклад, розподіл 12-місячної ставки EURIBOR наведено на рис. 1.

Розподіл кожної змінної побудований з урахуванням кореляцій її з іншими змінними. Ставки LIBOR у доларах США та ставки EURIBOR з однаковими строками погашення корелюють між собою та з аналогічними ставками іншого періоду погашення.

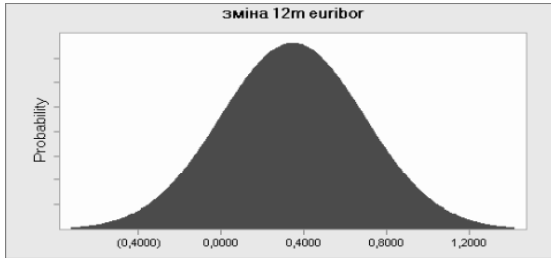


Рис.1. Розподіл абсолютної зміни 12-місячної ставки EURIBOR за один квартал за період 1998—2010 рр.

Важливою проблемою прогнозування зміни ринкових індикаторів є вибір оптимального часового діапазону історичних даних. При побудові розподілу показників динаміки цін важливо охопити часовий діапазон хоча б одного економічного циклу (зростання, спад та економічну кризу), щоб здійснити стрес тестування для банку у випадку непередбачуваних стрибків цін на фінансових ринках, що характерні для різних етапів економічного циклу. Обраний часовий діапазон — 1998—2010 рр. охоплює два економічні цикли: економічні зростання 1998—2000 рр. та 2003—2007 рр. та економічні кризи 2000—2003 рр. та 2007—2010 рр.

Розподіли абсолютної зміни процентних ставок побудовані за принципами нормального розподілу, що дає змогу використати характеристики розподілів для прогнозування майбутньої зміни процентних ставок. Наприклад, найімовірніша зміна 12M EURIBOR протягом I кварталу 2011 року складає 0,35 п.п., середнє значення, що спостерігалось у період з 1998 по 2010 рік. З імовірністю 95 % можна стверджувати, що зміна процентної ставки 12M EURIBOR за один квартал не перевищить 0,92 п.п. Аналогічні висновки можна зробити з характеристик розподілів інших базових процентних ставок. За результатами фундаментального аналізу та теорії економічних циклів, разом із економічним зростанням слід очікувати зростання процентних ставок на світових фінансових ринках. Отже, прогнозуємо зростання базових процентних ставок на середні величини згідно розподілів. На чистий процентний дохід можуть впливати валютні курси, які також розглядаються як параметри моделі. Наявність ризику зміни курсів іноземних валют у даному прикладі пояснюється тим, що звіти про фінансові результати українських банків згідно діючого за-

конодавства мають бути виражені в національній валюті. А отже, курси іноземних валют також впливають на чистий процентний дохід банку. До того ж, курси іноземних валют можуть мати значний вплив на балансові статті, зважаючи на той факт, що базовою валютою банку є гривня в той час, як частина балансу виражена в іноземних валютах.

Окрім прогнозів процентних ставок та курсів валют, важливими вхідними даними для симуляції є прогнозні сценарії балансу. Вибір таких сценаріїв визначається стратегічними, бізнес-факторами та регулятивними факторами. Як правило, бізнес-підрозділи банку подають свої прогнози та очікування стосовно їхньої профільної діяльності (кредити, депозити, інвестиційний портфель і т.д.). Прогнози та бюджети бізнес-підрозділів коригуються на регулятивні обмеження, а саме: вимоги Національного банку України щодо обов'язкового резервування, нормативів, показників та ін. У табл. 1 зображено прогнозування основних балансових статей банку на перший квартал 2011 року згідно стратегії зростання банку.

Таблиця 1

**ПРИКЛАД ПРОГНОЗНОГО БАЛАНСУ БАНКУ
НА КІНЕЦЬ 1-ГО КВАРТАЛУ 2011 РОКУ**

<i>Стаття</i>	<i>На 01.01.2011</i>	<i>На 31.03.2011</i>
АКТИВИ		
Кошти в касі і на коррахунку в НБУ	77 685,00	77 493,73
Кошти в інших банках	235 617,99	243 305,28
Кошти на коррахунках в інших банках	85 000,00	80 000,00
Кредити та депозити, надані іншим банкам	150 617,99	163 305,28
— з фіксованою процентною ставкою	76 000,00	80 000,00
— з плаваючою процентною ставкою 1M EURIBOR	74 617,99	83 305,28
Кредитний портфель	909 705,54	993 626,90
— з фіксованою процентною ставкою	213 938,00	263 845,59
— короткострокові кредити з плаваючою процентною ставкою 1M USD LIBOR+ 7	245 350,73	254 349,98
— довгострокові кредити з плаваючою процентною ставкою 6M USD LIBOR+ 5.5	25 754,81	44 120,46

Продовження табл. 1

<i>Стаття</i>	<i>На 01.01.2011</i>	<i>На 31.03.2011</i>
— з плаваючою процентною ставкою 1M USD LIBOR+ 8	357 845,00	360 215,68
— з плаваючою процентною ставкою 12M USD LIBOR+10	66 817,00	71 095,20
Портфель цінних паперів (з фіксованою процентною ставкою)	8 125,00	8 400,40
Всього активи, чутливі до зміни процентної ставки	1 068 448,52	1 165 332,58
Основні засоби та нематеріальні активи	150 000,00	150 000,00
Дебіторська заборгованість, нараховані доходи та інші активи	38 550,00	40 917,00
Резерви під активні операції	– 87 697,76	– 92 215,02
Усього чисті активи банку	1 331 985,76	1 421 528,29
ПАСИВИ		
Кошти банків	227 783,71	235 939,20
Кошти на коррахунках інших банків	15 000,00	15 000,00
Кредити та депозити, отримані від інших банків	212 783,71	220 939,20
— з плаваючою процентною ставкою 90 %*1M USD LIBOR+ 10 %*1M EURIBOR	207 783,71	215 939,20
— з плаваючою процентною ставкою 6M EURIBOR	5 000,00	5 000,00
Депозити клієнтів	394 245,71	428 374,72
— з фіксованою процентною ставкою	344 543,00	376 534,40
— з плаваючою процентною ставкою 12M EURIBOR+ 3,5	49 702,71	51 840,32
Цінні папери власного боргу	100 562,00	99 255,51
з фіксованою процентною ставкою	100 562,00	99 255,51
Субординований борг	1 050,00	6 030,00
— з плаваючою процентною ставкою 6M USD LIBOR+2	1 050,00	6 030,00

Закінчення табл. 1

<i>Стаття</i>	<i>На 01.01.2011</i>	<i>На 31.03.2011</i>
Кошти залучені від міжнародних фінансових організацій	164 808,34	170 478,32
— з плаваючою процентною ставкою 12M USD LIBOR	164 808,34	170 478,32
Всього чутливі до зміни процентної ставки зобов'язання	873 449,77	925 077,75
Кредиторська заборгованість, нараховані витрати та інші пасиви	43 231,92	45 880,40
Власний капітал	400 304,05	435 570,13
Усього чисті пасиви банку	1 331 985,74	1 421 528,28

Планується розширення клієнтських операцій у частині зростання кредитування, вкладень у цінні папери, залучення депозитів. Модель враховує обсяги реінвестування та рефінансування коштів під нові ринкові процентні ставки, прогнозні значення яких визначені на основі багатофакторної регресійної моделі. На основі вхідних розподілів базових плаваючих процентних ставок та курсів іноземних валют розраховано найбільш очікуваний чистий процентний дохід банку за 1 квартал 2011 року (табл. 2).

Таблиця 2

РОЗРАХУНОК ЧИСТОГО ПРОЦЕНТНОГО ДОХОДУ БАНКУ

<i>Стаття</i>	<i>На 01.01.2011</i>	<i>На 01.04.2011</i>
Процентні доходи	94 303,70	106 446,63
кредити та депозити банків	3 264,41	4 955,62
— з фіксованою процентною ставкою	2 660,00	4 034,52
— з плаваючою процентною ставкою	604,41	921,11
кредити клієнтів	89 273,23	99 577,52
— з фіксованою процентною ставкою	33 188,39	38 483,43
— з плаваючою процентною ставкою	56 084,84	61 094,08

Закінчення табл. 2

Стаття	На 01.01.2011	На 01.04.2011
Цінні папери та інші фінансові інструменти	896,06	1 024,49
— з фіксованою процентною ставкою	896,06	1 024,49
інші процентні доходи	870,00	889
Процентні витрати	42 283,28	39 073,74
кредити та депозити, отримані від інших банків	710,51	1 488,21
— з плаваючою процентною ставкою	710,51	1 488,21
депозити клієнтів	24 901,44	20 075,04
— з фіксованою процентною ставкою	22 401,39	17 287,90
— з плаваючою процентною ставкою	2500,04	2787,14
цінні папери власного боргу	14 078,68	13 895,77
— з фіксованою процентною ставкою	14 078,68	13 895,77
кредити МФО	1 281,80	2 052,30
— з фіксованою процентною ставкою	1 281,80	2 052,30
субординований борг	25,86	172,41
— з плаваючою процентною ставкою	25,86	172,41
інші процентні витрати	1 285,00	1 390
ЧИСТИЙ ПРОЦЕНТНИЙ ДОХІД	52 020,42	67 372,89

Отже, при виконанні бізнес-плану, щодо розширення діяльності банку прогнозується зростання його чистого процентного доходу з 52,02 млн грн до 67,37 млн грн. Сценарний підхід до визначення вхідних параметрів моделі передбачає побудову відповідних сценаріїв поведінки цільової змінної. Для заданих припущень — бізнес-сценаріїв балансу та звіту про фінансові результати, сценаріїв процентних ставок та курсів іноземних валют були проведені симуляції, у результаті яких одержано наступний імовірнісний розподіл цільової змінної — прогнозу чистого процентного доходу банку на I квартал 2011 р. (рис. 2). Чистий процентний дохід, що відповідає найвищому коефіцієнту ймовірності — близько 55 %, складає 67,37 млн грн. Стандартне відхилення від середнього значення складає 2,07 млн грн. Серед 1 000 сценаріїв динаміки базових процентних ставок банк може отримати

мінімум 61,18 млн грн чистого процентного доходу та максимум — 75,3 млн грн. Отже, з імовірністю 95 % можна стверджувати, що чистий процентний дохід банку у 1 кварталі 2011 року не буде нижчим 63,95 млн грн за умови реалізації бізнес-плану.

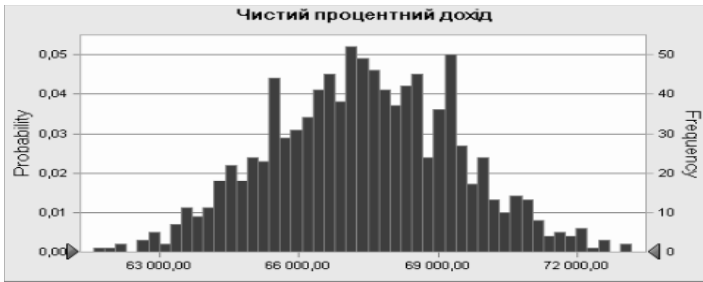


Рис. 2. Розподіл імовірностей чистого процентного доходу банку за I квартал 2011 р., одержаний у результаті симуляцій Монте-Карло

Аналіз особливостей використання методу Монте-Карло у процесі оцінки впливу ризику на фінансові результати банку свідчить, що використаний метод дає ширші можливості для аналізу процентного ризику банку порівняно з класичними інструментами. По-перше, з огляду на відсутність інструментів хеджування процентного ризику на українських ринках, застосування методу симуляцій для подальшої раціоналізації структури балансу і визначення стратегії діяльності слід визнати одним з найефективніших методів управління процентним доходом та ризиком банку. По-друге, необхідність застосування симуляцій зумовлена неможливістю визначення впливу всіх параметрів, що комбінуються без моделювання балансу та відповідних процентних ставок. По-третє, описаний метод дає можливість не тільки прогнозувати показники ефективності банку, але й розраховувати капітал під ризиком, що є базовим показником банківського ризику. Одним з основних обмежень даної методики є безпосередня залежність результатів (розподілу цільової змінної) від припущень симуляції. Особливо це стосується тих припущень, які мають найбільший вплив на значення цільової змінної. Вибір оптимального розподілу процентних ставок на українському фінансовому ринку обмежується нерозвиненістю механізмів ринкової саморегуляції та значним впливом політичних чинників. Недоліком методу можна також вважати складність його застосування

та необхідність використання спеціалізованих комп'ютерних програм. У перспективі удосконалення методу можливе в напрямку підвищення точності результатів за рахунок уникнення припущень про нормальний закон розподілу факторів ризику.

Література

1. Банковские риски: учебное пособие / кол. авторов под ред. О.И. Лавришина и Н.И. Валенцевой. — М.: КНОРУС, 2007. — 232 с.
2. В.А. Черкасова, М.М. Фрадкина. Внедрение сценарного подхода в разработку стратегии компании // Электронный журнал «Корпоративные финансы». — №2. — 2010. — С. 68—75.
3. Financial Modeling Guide // Електронна енциклопедія. — www.financialmodelingguide.com

Стаття надійшла до редакції: 31.05.2011.

УДК 336.025

А.Є. Буряченко, канд. екон. наук,
доцент, докторант,
А.А. Славкова, ст. викладач кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДОПОМОГОЮ АКТИВІЗАЦІЇ НЕПРЯМИХ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается эффективность контрольной работы Государственной налоговой службы Украины. В этом контексте проанализированы динамика дополнительно начисленных налоговых обязательств, в т. ч. по актам документальных проверок, в отношении налогоплательщиков, структура таких начислений, выявлены перекосы при начислении административных штрафов. Рассмотрены случаи, когда допускается применение непрямых методов определения сумм налоговых обязательств. Сгруппированы и систематизированы методы непрямого определения налоговых обязательств и дана их характеристика. Внесены предложения по повышению эффективности налогового контроля путем активизации непрямых методов определения налоговых обязательств.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: налоговый контроль, дополнительно начисленные налоговые обязательства, непрямые методы определения налоговых обязательств, уклонение от уплаты налогов, финансовые санкции, административные штрафы.

ABSTRACT. *There is the consideration of State Tax Administration control activity effectiveness in the article. Consequent analyses of additionally allocated tax liabilities growth is carried out, in particular according to the acts of document audit per each taxpayer, the structure of this allocation is analyzed, the disproportion in administrative fines allocation is found out. The cases that allow the indirect methods of tax liabilities evaluation are considered. The indirect methods of tax liabilities evaluation are defined, structured and systematized. The proposals of tax control effectiveness increase through activation of indirect methods of tax liabilities evaluation are provided.*

KEY WORDS: tax control, additionally allocated tax liabilities, indirect methods of tax liabilities evaluation, evasion of the taxes, financial penalties and administrative fines.

АНОТАЦІЯ. *У статті розглядається ефективність контрольно-перевірної роботи Державної податкової служби України. У цьому контексті проаналізовано динаміку додаткового нарахованих податкових зобов'язань, у т. ч. за актами документальних перевірок, стосовно до платників податків, структуру таких нараховань, виявлено викривлення в нарахуванні адміністративних штрафів. Розглянуто випадки, коли дозволяється застосовувати непрямі методи для визначення суми податкового зобов'язання. Згруповано та систематизовано методи непрямого визначення податкових зобов'язань та наведено їхню характеристику. Подано пропозиції щодо підвищення ефективності податкового контролю за допомогою активізації непрямих методів визначення податкових зобов'язань.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: податковий контроль, додатково нараховані податкові зобов'язання, непрямі методи визначення податкових зобов'язань, ухилення від сплати податків, фінансові санкції, адміністративні штрафи.

Французький просвітник і філософ Ш. Монтеск'є (1689—1755) колись вельми слушно зауважив, що ніщо не потребує стільки мудрості й розуму, як визначення тієї частини грошей, яку в підданих забирають, і тієї, яку їм залишають. Ця сентенція й сьогодні не втратила актуальності.

На даний час у країні склалася ситуація, коли під час обчислення та сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) інтереси фізичних і юридичних осіб не збігаються з інтересами держави. Основною причиною цього є низька податкова культура громадян та суб'єктів підприємницької діяльності, а звідси — значна тінізація економіки. Тому запобігання ухилянню від оподаткування або мінімізації сплати податків є одним із ключових напрямів діяльності податкової служби, що здійснюється за допомогою масово-роз'яснювальної роботи та податкового контролю. Податкові контрольні дії охоплюють усю систему оподаткування (окремі податки, групи платників тощо). Значимість податкового контролю зростає, що обумовлено суттєвою залежністю бюджетів усіх рівнів від податкової складової.

Одним з магістральних напрямів Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України є забезпечення умов для добровільного виконання платниками податків вимог податкового законодавства та забезпечення повного, своєчасного надходження законодавчо встановлених в Україні податків та зборів (обов'язкових платежів). Для цього вкрай потрібно, зокрема, удосконалити контрольно-перевірну роботу на базі ризикоорієнтованої системи, налагодити обмін інформацією (оперативною та аналітичною) з правоохоронними та іншими органами, проводити на постійній основі моніторинг показників діяльності платників податків, диференційовано підходити до організації контролю за діяльністю платників податків [1]. Зазначене потребує поліпшення податкового контролю, що має на меті не тільки виявлення і припинення податкових правопорушень, а й здійснення заходів превентивного характеру.

Варто наголосити, що формування податкової політики на засадах економічної ефективності, стабільності і наближення її до світових цивілізованих норм неможливе без створення системи ефективного податкового контролю, який має забезпечувати прозоре адміністрування податкових відносин і є обов'язковою умовою функціонування фінансової системи та економіки в цілому. Отже, виникає потреба в удосконаленні методів податкового контролю, запровадженні сучасних механізмів виявлення порушень податкового законодавства, а також здійсненні заходів із запобігання їм.

Теоретичні та практичні аспекти податкового контролю та його ефективності глибоко досліджують вітчизняні вчені, зокрема О.Д. Данилов, А.Я. Кизима, А.І. Крисоватий, В.О. Онищенко, А.М. Соколовська, В.М. Федосов. Останнім часом ці питання системно вивчають І.М. Бондаренко, Ю.М. Васюк, І.М. Дондик, О.В. Жигаленко, В.М. Сердюк, О.В. Шкарупа, Б.П. Ярема та інші автори. Вони розглядають широкий спектр проблем у сфері податкового контролю, а саме: достатність закріплених у Конституції і законах України повноважень органів ДПС України, якими вони забезпечують здійснення фінансового контролю [2]; групування та характеристику видів і методів фінансового контролю органами ДПС України [2]; виокремлення етапів та визначення принципів податкового контролю [3]; дослідження практичних аспектів його організації [4]; визначення методів оцінки ефективності податкового контролю [5]; класифікацію податкового контролю за видами і формами [6] тощо. Вказані науковці ствер-

джують, що податковий контроль реалізується за допомогою певних заходів, тобто відповідних фактичних дій податкового органу, які здійснюються з метою реалізації податкової політики [7—15]. Проте, не заперечуючи вагомості внеску цих авторів у дослідження форм і методів податкового контролю, вважаємо, що на сьогодні недостатньо уваги приділяється теоретичному обґрунтуванню використання новітніх технологій визначення податкових зобов'язань юридичних і фізичних осіб. На наш погляд, зазначені питання потребують глибоких наукових досліджень.

Отже, метою статті є обґрунтування необхідності використання непрямих методів податкового контролю, дослідження їхнього економічного змісту та структуризації їх за напрямками, можливість запровадження цих методів у роботі органів ДПС України.

Перш за все згадаємо, як щороку пересічні громадяни України спостерігають за процесом подання податкових декларацій державними службовцями. Однак опублікована в ЗМІ інформація про доходи, одержані за рік можновладцями, викликає в людей гірку посмішку й непорозуміння. Тож спробуємо розібратися з такою реакцією з боку громадян.

Так, уже 17 років українські державні службовці в обов'язковому порядку подають декларацію про свій майновий стан і доходи. Однак сенс заповнення такого документу залишається незрозумілим, адже майже завжди приблизно 80 % заповнених декларацій виявлялися неправдивими, тобто чиновники подавали свідомо перекручену інформацію. І хоч цього року інформація про результати перевірок декларацій про доходи, фінансові зобов'язання й майновий стан державних службовців і атестованих працівників Державної податкової адміністрації й Державної митної служби України ще не опублікована, можемо майже напевно припустити, що ситуація на ліпше не зміниться.

Самі чиновники публічно стверджують, що більшість із того, що називається «невірогідною інформацією», — прості помилки. Однак у приватних бесідах державні службовці визнають, що часто заповнюють податкову декларацію, так би мовити, з повітря, бо все одно цей документ ні до чого не зобов'язує. Справді, відомості, які наводяться в податковій декларації, — інформація конфіденційна, і розголошувати її без згоди чиновника заборонено законом. До того ж такий документ не може бути використаний для визначення податкових зобов'язань, а просто зберігається у відділі кадрів за місцем роботи [16].

Яку ж відповідальність несуть державні службовці за такі дії? Теоретично відповідно до Закону України «Про державну службу» [17] за неподання декларації або за надання її з неправдивими відомостями чиновник може втратити крісло. Правда, таких прецедентів жодного разу не було. Максимум, що може загрожувати нині державному службовцеві за неправдиву інформацію, — адміністративна відповідальність у вигляді штрафу в розмірі від 15 до 25 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, і то тільки після перевірки податкової декларації правоохоронними органами, складання протоколу про правопорушення й ухвалення судом рішення про притягнення до адміністративної відповідальності.

Як бачимо, обсяг передбачених заходів аж ніяк не відповідає обсягу дійсних порушень, які допускаються державними службовцями, а законодавчо встановлений розмір адміністративної відповідальності настільки мізерний, що не може сприйматись як достатня міра покарання. Така сама ситуація, тобто ухиляння від сплати податків або подання недостовірної інформації щодо об'єкта оподаткування, здебільшого спостерігається і в оподаткуванні юридичних осіб (промислових підприємств, фінансових установ тощо).

Значимо, що проблему ухиляння від сплати податків досить ґрунтовно дослідила А.М. Соколовська. Вона наголошує, що брак рівноправності у сплаті податків порушує принцип горизонтальної рівності. Платники, що не зменшили своїх податкових зобов'язань, зазнають втрат, величина яких залежить від розміру зменшення податкових зобов'язань у тих, хто ухилявся, та від еластичності попиту і пропонування. При цьому цілком можлива ситуація, коли індивідуальні витрати після оподаткування в осіб, які не ухилялися від податків, перевищують граничні витрати, що призводить до необхідності припинення їхньої діяльності. Натомість неефективні виробники, що ухилялися від податків, стають конкурентоспроможними і продовжують діяльність [18, с. 147]. Така ситуація, безперечно, не відповідає вимогам ані соціальної справедливості, ані економічної ефективності, а отже, зумовлює «ланцюгову реакцію» — якщо не платить податки він, можу не платити і я. У фінансовій соціології це явище називають «податковою етикою» або «податковою мораллю», які безпосередньо залежать як від інституціональних рамкових умов, так і від особистісних характеристик платника податку.

Варто наголосити, що ймовірність виявлення фактів приховування доходів, а відтак покарання залежить від якості роботи подат-

ківців, їх професіоналізму, технічної озброєності, від невідкупності або, навпаки, корумпованості як державної податкової служби, так і державного апарату взагалі. Що більший ризик бути викритим, то менші стимули до приховування доходів. Ці стимули безпосередньо залежать також від розміру штрафних санкцій, що застосовуються до порушників податкового законодавства. На думку А.М. Соколовської, «...якщо отриманий внаслідок ухилення від податків дохід дорівнюватиме 1000 дол., ймовірність виявлення факту порушення податкового законодавства становитиме 50 %, а ставка штрафних санкцій — 100 % (отже, сума штрафних санкцій сягне рівня збереженого за рахунок податків доходу), платник знаходитиметься у стані рівноваги щодо вибору між приховуванням і декларуванням доходу. Натомість у разі зростання суми штрафних санкцій до 5000 дол. (ставка штрафних санкцій 500 %), навіть за умови зменшення ймовірності бути викритим до 20 %, більшість платників віддасть перевагу чесному декларуванню доходів» [18, с. 151]. Як бачимо, розмір штрафних санкцій, визначений в українському законодавстві і який може бути застосований до державних службовців, аж ніяк не відповідає зазначеній нормі.

Для боротьби з такими явищами в арсеналі Державної податкової адміністрації є багато дієвих інструментів, за допомогою яких здійснюється контроль за своєчасністю та повнотою сплати податкових платежів [19]. Тенденції роботи ДПА України щодо здійснення додаткового нарахування податкових зобов'язань можемо дослідити за допомогою статистичного матеріалу (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

ЧАСТКА ДОНАРАХОВАНИХ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ, %*

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Мобілізовано податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів — податкові надходження, тис. грн, усього	68560500	86715469	110054927	168181937	161599759
Додатково нараховано до бюджетів та державних цільових фондів, тис. грн, усього	7532990	7480575	5951201	8519874	14911252
Частка донарахованих податкових зобов'язань, %	10,99	8,63	5,41	5,07	9,23

* Розраховано за даними ДПА України.

Як видно з табл. 1, з 2005 до 2008 рр. частка донарахованих податкових зобов'язань постійно зменшувалась, що пов'язано зі стабілізацією політичної та економічної ситуації в Україні. За цей час обсяг мобілізованих податкових надходжень зріс у 2,45 разу, водночас зростання додатково нарахованих податкових зобов'язань становило лише 13 %. З кінця 2008-го і весь 2009 рік, коли світова фінансова криза досталась і до України, спостерігаємо зменшення податкових надходжень стосовно попереднього року на 4 %, у свою чергу, сума додатково нарахованих податків і зборів збільшилась на 75 %, що було обумовлено різким зменшенням доходів і, відповідно, бажанням платників податків зменшити свої податкові зобов'язання. Частку донарахованих податкових зобов'язань у процентному значенні відображено на рис. 1.

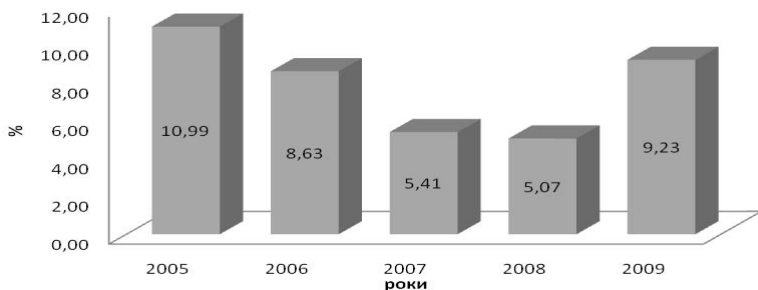


Рис. 1. Частка додатково нарахованих податкових зобов'язань за 2005—2009 рр., %

Розглядаючи додатково нараховані податкові зобов'язання за актами перевірок органами ДПА України (табл. 2, рис. 2) стосовно до платників податків (юридичні особи та громадяни), звернімо увагу на те, що основна частка додатково нарахованих коштів до бюджетів та державних цільових фондів належить юридичним особам (понад 92 %). І це не дивно, позаяк зазвичай податковий контроль провадиться на рівні юридичних осіб (підприємства, організації, установи) способом перевірки бухгалтерської звітності на відповідність правилам і чинним законодавчим нормам. У межах таких дій з'ясовується правильність (вірогідність) нарахування і сплати податку на доходи фізичних осіб. Такий контроль сто-сується в основному найманих працівників і безпосередньо їхніх

доходів, одержаних на даних підприємствах (в організаціях). Оскільки в структурі податку на доходи фізичних осіб понад 90 % займає податок із доходів найманих працівників, то контрольні заходи податкової служби, спрямовані на перевірку бухгалтерської звітності юридичних осіб як податкових агентів, мають сенс.

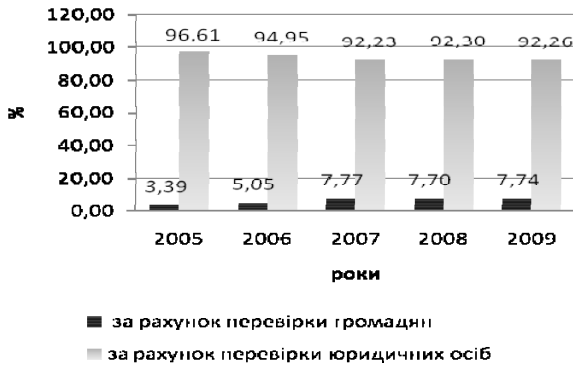


Рис. 2. Структура додатково нарахованих податкових зобов'язань за актами перевірок стосовно до платників податків за 2005—2009 рр., %

З рис. 2 видно, що тільки від 3,39 % у 2005 р. до 7,74 % у 2009 р. припадає на додаткові нарахування в результаті перевірки громадян. Збільшення таких донарахувань свідчить про дедалі більшу заінтересованість контрольних органів проблемою ухилянь від сплати податків фізичними особами.

При цьому досить цікавим є останній стовпчик таблиці «Адміністративні штрафи». Попри те, що частка донарахованих податкових зобов'язань громадян у зіставленні з юридичними особами невелика (менша від 10 %), адміністративні штрафи за результатами перевірок громадян майже всі роки були вищими (крім 2005 р.) (рис. 3). У загальній сумі адміністративних штрафів, застосованих за результатами перевірок юридичних осіб і громадян, останнім нараховано близько 60 %: 62,62 % у 2006 р., 62,67 % у 2007 р., 59,09 % у 2008 р. та 59,57 % у 2009 р. Адміністративні штрафи в загальній сумі додатково нарахованих податкових зобов'язань до бюджетів та державних цільових фондів складають невелику частку — 0,1 %, що вказує на неврегульованість питання щодо розміру адміністративного штрафу залежно від обсягу фінансового порушення.

Таблиця 2

**ДОДАТКОВО НАРАХОВАНО ПОДАТКОВИХ
ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА 2005—2009 РР., ТИС. ГРН***

	Додатково нараховано до бюджетів та державних цільових фондів, всього	у т.ч. за актами перевірок	з них			пеня за не-своєчасну сплату	адміністративні штрафні
			основний платіж	фінансові санкції	пеня		
2005, всього	7532990	6719996	3719056	2897502	103438	812994	6917
у т.ч. юридичних осіб	7277274	6470575	3587244	2781963	101368	806699	3712
громадян	255716	249421	131812	115539	2070	6295	3205
2006, всього	7480575	6692352	3319260	3224593	148499	788223	7380
у т.ч. юридичних осіб	7102728	6325176	3133991	3044634	146551	777552	2766
громадян	377847	367176	185269	179959	1948	10671	4614
2007, всього	5951201	5479341	2669514	2696473	113354	471860	8943
у т.ч. юридичних осіб	5489080	5029818	2467755	2451366	110697	459262	3338
громадян	462121	449523	201759	245107	2657	12598	5605
2008, всього	8519874	8178121	4545532	3496291	136298	341753	11617
у т.ч. юридичних осіб	7863961	7535036	4235813	3166516	132707	328925	4752
громадян	655913	643085	309719	329775	3591	12828	6865
2009, всього	14911252	14590413	8518370	5854607	217436	320839	12892
у т.ч. юридичних осіб	13757674	13455741	8034459	5213266	208016	301933	5212
громадян	1153578	1134672	483911	641341	9420	18906	7680

* Розраховано за даними ДПА України.



Рис. 3. Адміністративні штрафи, застосовані за результатами документальних перевірок юридичних осіб і громадян з 2005 до 2009 рр., тис. грн

Розглядаючи адміністративні штрафи, застосовані за результатами документальних перевірок у розрізі платників податків видно, що нараховані адміністративні штрафи юридичним особам становлять 0,4—0,6 % у загальній сумі додатково нарахованих податкових зобов'язань, а громадянам — 1,05—1,25 %. На нашу думку, у цьому разі має зберігатися певний паритет між загальною сумою додатково нарахованих податкових зобов'язань та сумою накладених адміністративних штрафів. Що стосується структури додатково нарахованих коштів до бюджетів та державних цільових фондів за актами перевірок юридичних осіб та громадян, то більша частка донарахованих податкових зобов'язань становить основний платіж: 55,34 % у 2005 р., 49,6 % у 2006 р., 48,72 % у 2007 р., 55,58 % у 2008 р. та найбільше значення за цей період у 2009 р. — 58,38 % (рис. 4). Фінансові санкції у загальній сумі становлять від 40 до 50 %, що свідчить про високий їх рівень стосовно основного платежу й про досить жорстку їхню систему.

Аналогічна ситуація простежується в структурі додатково нарахованих податкових зобов'язань до бюджетів та державних цільових фондів за актами перевірок і стосовно до платників податків — юридичних осіб і громадян. Утім, брак статистичної інформації щодо додатково нарахованих і фактично сплачених

коштів до бюджетів та державних цільових фондів не дає змоги повною мірою оцінити ефективність здійснення податкового контролю.

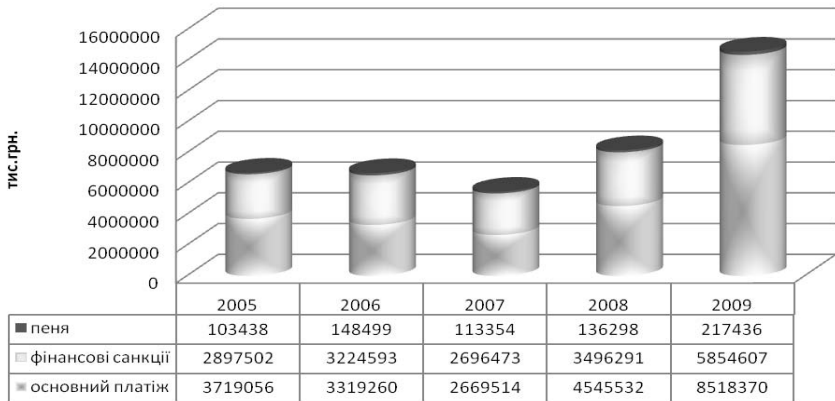


Рис. 4. Структура додатково нарахованих коштів до бюджетів та державних цільових фондів за актами перевірок за 2005—2009 рр., тис. грн

Аналізуючи контрольно-перевірну роботу Державної податкової служби України у питанні стягнення і сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), доходимо висновку, що основними видами виявлених порушень є, по-перше, арифметичні (орфографічні) помилки в розрахунках і, по-друге, навмисне злочинне приховування доходів. Щодо першого, то припускати таких помилок властиво людській природі, і мінімізувати їх можна тільки за допомогою: 1) надання податковими службовцями платникам податків своєчасних та якісних послуг; 2) забезпечення формами податкової звітності та інструкціями щодо їх заповнення; 3) надання оперативних консультативних послуг і роз'яснень податкового законодавства через створення інформаційно-довідкового центру [20].

Щодо ж другого, то з метою запобігання навмисному приховуванню доходів, на наш погляд, потрібно запровадити систему таких штрафів, які б у разі перевищували вартість прихованих доходів. На думку А. М. Соколовської, така вартість вміщує прямі витрати на ухиляння від податків і витрати на приховування такого ухиляння, і зі зростанням витрат на ухиляння від сплати податків усе це втрачає доцільність [18, с. 151].

Підсумовуючи викладене, можемо констатувати, що робота податкових органів щодо донарахування податків і зборів здійснюється достатньо ефективно, і це підтверджують дослідження в розрізі окремих податків. Так, показник ефективності проведених контрольних заходів щодо перевірки податкових агентів (юридичних осіб) у процесі нарахування та сплати податку з доходів фізичних осіб підвищився з 1,68 тис. грн у 2005 р. до 6,92 тис. грн у 2009 р. [20]. Але резерви, безперечно, є, і один з них — застосування непрямих методів визначення податкового зобов'язання.

Зазначимо, що здебільшого контрольні органи обчислюють суму податкового зобов'язання суб'єкта підприємницької діяльності за правилами, установленими податковим законодавством. При цьому посадовці застосовують ті самі ставки, тобто виконують ті самі дії для визначення доходів і витрат, що й платник податку. Тож платники самостійно визначають свої зобов'язання і направляють платежі до бюджетів та державних цільових фондів. Кожний податковий орган має програму аудиторських перевірок для визначення правомірності сплати платниками податків за своїми зобов'язаннями [21]. Частіше за все перевірка обмежується бухгалтерськими книгами, звітами та інтерпретацією податкового законодавства. Однак якщо податківці не вважають звіти, бухгалтерські книги і облікові записи платника вірогідними документами для відображення господарської діяльності платника, то доцільно застосовувати непрямі методи для відстеження правильного розміру оподатковуваного доходу і відповідних донарахувань.

Визначимо випадки, коли дозволяється застосовувати непрямі методи для визначення суми податкового зобов'язання:

- у тому разі, коли неможливо встановити фактичне місце розташування підприємства або його відокремлених підрозділів, місце перебування фізичних осіб, які не подають податкових декларацій протягом встановленого терміну;

- якщо платник податків або його посадова особа, не подаючи податкової декларації протягом встановленого терміну, ухиляється від надання відомостей, передбачених у законодавстві;

- коли суму податкових зобов'язань неможливо визначити, позаяк платник податків не веде податкового обліку або не має первинних документів, передбачених законодавством;

- якщо декларацію було подано, але під час документальної перевірки представник контрольного органу виявив, що платник

податків не підтверджує розрахунків, наведених у декларації, наявними документами обліку відповідно до порядку, передбаченого в законодавстві [22, ст. 1066].

Треба зауважити, що податкові органи можуть користуватися непрямыми методами тільки для визначення того об'єкта оподаткування або його складових, документів щодо яких не виявлено, при цьому ці методи не поширюються на всі чинні в Україні податки і збори. Непрямыми методами можуть бути визначені суми податкового зобов'язання за основними податковими платежами, включаючи ПДВ, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, акцизний збір тощо.

Практика застосування непрямих методів досить ґрунтовно розглянута як у російській [23; 24], так і у вітчизняній [25—30] науковій літературі. Непрямі методи використовуються у США, Німеччині, Франції, Великобританії, Данії, Австралії і багатьох інших країнах — членах Організації економічного співробітництва і розвитку. Ясна річ, що податкові законодавства згаданих країн істотно різняться, однак непрямі методи широко використовуються, навіть якщо вони спеціально не окреслені в законодавстві [31, с. 237].

Податкові органи більшості розвинених країн світу під час проведення перевірок широко використовують різноманітні форми непрямих методів для визначення доходу платника, що підлягає оподаткуванню, в разі коли недостатньо перевірки бухгалтерських книг і журналів платника податку. Слід зазначити, що не завжди в податковому законодавстві є спеціальні положення про застосування згаданих методів, однак вони використовуються згідно з повноваженнями, наданими податковим органам для встановлення правильної суми оподатковуваного доходу платника податку.

Україна стала однією з перших країн з перехідною економікою, яка запровадила застосування непрямих методів визначення податкових зобов'язань. Тож коротко розглянемо методи, наведені в Методичних рекомендаціях [22, ст. 1066], і деякі інші методи непрямого визначення податкової бази, які були нами систематизовані і подані у вигляді рис. 5. І, хоч ці методи спрямовані переважно на боротьбу з заниженням податкових зобов'язань юридичними особами, зокрема великими й середніми підприємствами, що діють в умовах загального порядку оподаткування, проте вважаємо за необхідне (ми звертали на це увагу рані-

ше) запровадження державного податкового аудиту у сфері особистого прибуткового оподаткування, що дасть змогу зняти певне соціальне напруження і забезпечити прозорість в оподаткуванні [32].

Так, метод економічного аналізу базується на взаємозв'язку й взаємозалежності різних економічних показників, що характеризують господарську діяльність платника податків, і застосовується для оцінки обсягів виробництва й реалізації товарів, робіт та послуг, приросту матеріальних і нематеріальних активів платника податків. Головною ознакою цього методу є встановлення фактичного обсягу виготовлення продукції і здійснених при цьому видатків.

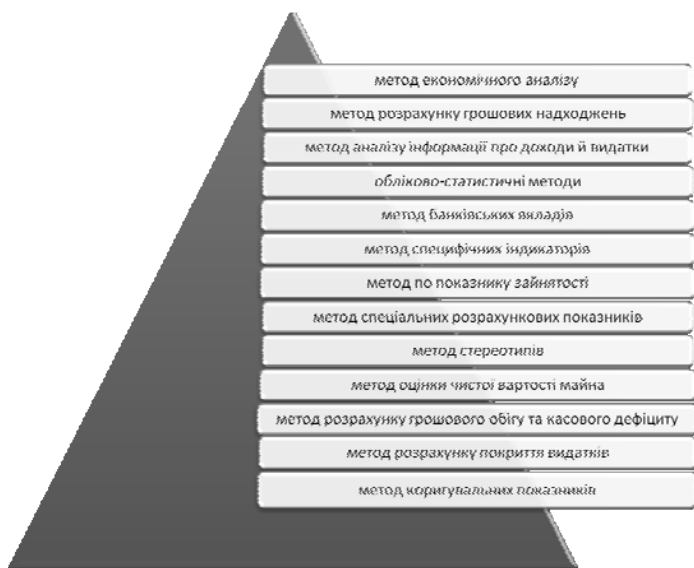


Рис. 5. Методи непрямого визначення податкової бази

Сутність методу розрахунку грошових надходжень полягає у визначенні показника доходів, одержаних платником податків від здійснення господарської діяльності. Для розрахунку цього показника використовується інформація про надходження коштів на банківські рахунки платника податків та інша інформація, що підтверджує одержання коштів платником податків.

Метод аналізу інформації про доходи й видатки платників податків базується на зіставленні видатків платника податків з його дохо-

дами, а також на інформації про доходи інших осіб, що здійснюють діяльність у таких самих або подібних із платником податків умовах.

Обліково-статистичні методи ґрунтуються на вивченні масових статистичних закономірностей. Їх, у свою чергу, можна поділити на методи банківських вкладів, специфічних індикаторів та показників зайнятості.

Метод банківських вкладів ґрунтується на принципі, що всі надходження на рахунки платника податків у вітчизняних та іноземних банках є доходом. Залежно від способів і характеру ведення фінансових і комерційних операцій платником податків оцінка доходу в результаті застосування цього методу може виявитись істотно завищеною або заниженою.

Метод специфічних індикаторів пов'язаний з використанням якого-небудь одного показника, що відбиває рівень економічної діяльності. Цей метод припускає використання спеціальних обстежень, опитувань, перевірок і їх аналізу для виявлення розбіжностей між доходами й видатками окремих груп платників податків, а також для характеристики окремих аспектів тіньової діяльності або для її оцінки за певною групою економічних одиниць.

Метод за показником зайнятості базується на обстеженні затрат робочої сили. Первинні дані одержують у результаті спеціально організованого обстеження домашніх господарств на підставі випадкової вибірки. Питання, що ставляться під час обстеження, стосуються кількості годин, відпрацьованих опитуваними в тій чи іншій галузі. Відтак інформацію перераховують у середні людино-дні за галузями і зіставляють з даними підприємства, що перевіряється. Даний метод досить широко застосовується для боротьби з нелегальною трудовою міграцією.

Метод спеціальних розрахункових показників призначений для виявлення розриву між фактичним і еталонним значеннями відповідного показника, що може бути пов'язано з приховуванням платником податків доходів.

Метод стереотипів застосовується для пошуку незвичайних залежностей між економічними показниками, які відбивають внутрішню структуру й зовнішні зв'язки приховування доходу.

Метод оцінки чистої вартості майна ґрунтується на припущенні, що поліпшення фінансового становища платника податків за певний період часу може відбутися тільки завдяки доходам, що підлягають оподаткуванню, неоподатковуваним доходам і разовим грошовим надходженням. Якщо в процесі підрахунку

встановлюється, що приріст майна й особисте споживання перевищують доходи, з яких сплачені податки, то звідси випливає, що частина одержаного доходу має незаконний характер. Якщо неможливо документально точно визначити споживчі видатки, використовують інформацію про прожитковий мінімум і середні видатки на ведення домашнього господарства.

Підґрунтям обчислення методу розрахунку грошового обігу та касового дефіциту є те, що власник підприємства не може видати грошей більше, ніж є в касі. Якщо видатки за певний період часу перевищують суму початкової касової готівки й грошових надходжень за той самий період часу, то це свідчить про касовий дефіцит і може слугувати підставою для більш ретельної перевірки підприємства.

Сутність методу розрахунку покриття видатків полягає в зіставленні фактично зроблених наявних платежів з тими сумами коштів, які були в особи, що перевіряється. Цей метод являє собою спрощену модифікацію методу розрахунку грошового обігу. В обчисленні покриття видатків ураховуються також ті кошти, які платник податків має додатково. Метод можна використовувати в тому разі, коли немає достатньої інформації про майнове становище платника податків.

Метод коригувальних показників призначений для зіставлення економічних показників із факторами зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство. Даний метод може бути застосований для порівняння цін, тарифів, за якими реалізуються товари, із середньоринковими цінами.

Отже, незважаючи на те що Податковий кодекс України [33] не передбачає застосування непрямих методів визначення податкових зобов'язань, вважаємо за потрібне звернути увагу фахівців на можливість використання їх у роботі податкової інспекції. До речі нагадаємо, що в Податковому кодексі Російської Федерації [34] у підп. 7 п. 1 ст. 31 зазначається, що податкові органи мають право визначати суми податків, що підлягають внесенню платниками податків до бюджету, розрахунковим способом на підставі наявної в них інформації про платника податків, а також дані про інших аналогічних платників податків. Інакше кажучи, хоч російські податкові органи й мають право використовувати непрямі методи визначення оподатковування, порядок застосування їх досить обмежений, і тому дискусія в науковій економічній літературі щодо цього не вщухає [23; 24].

В одному із проектів Податкового кодексу, розробленому народними депутатами України М.Д. Катеринчуком і К.М. Ляпиною,

ця норма була передбачена в ст. 64 [35]. За цим проектом, котрий, як відомо, був відхилений Верховною Радою, передбачалось використання чотирьох методів визначення податкових зобов'язань за непрямими методами: економічного аналізу, спостереження, аналогії та контролю за витратами та доходами платників податків — фізичних осіб (вони багато в чому повторювали положення Методичних рекомендацій [22]). У даній статті ми пропонуємо розширити кількість таких методів до тринадцяти, що, на наше переконання, дасть можливість контрольним органам розпоряджатися більш дієвими та ефективними інструментами здійснення податкового контролю, завдяки яким не тільки поліпшиться механізм виявлення порушень податкового законодавства, а й можна буде вживати заходів превентивного характеру.

Як уже зазначалося, ці методи призначені передусім для виявлення мінімізації податкових зобов'язань, що не відповідає загальному порядку оподатковування. Тому наявність в арсеналі податкових органів непрямих методів і реальна можливість їх застосування, на нашу думку, є потужним стримувальним фактором проти ухиляння від оподатковування. При цьому зрозуміло, що за різними непрямими методами можна одержати істотно різні оцінки податкового зобов'язання, тому пропонуємо оцінювати податкову базу й сплачені податки кількома методами.

Водночас є й інший аспект досліджуваної проблеми: непрямі методи виявлення податкових зобов'язань у разі їх вибіркового застосування можуть стати вагомою зброєю в боротьбі влади з неугодними для неї членами суспільства. Тому потрібно протидіяти можливим зловживанням у цьому питанні, зокрема, наділити платників податків адекватними засобами захисту. Скажімо, якщо платник податків не погоджується з розрахунками, здійсненими податковими органами за непрямими методами, то податківці повинні довести в суді обґрунтованість своїх суджень. Крім того, вважаємо, що платник податків повинен мати право подати для судового розгляду власні оцінки, зроблені із застосуванням одного з варіантів затверджених непрямих методів. Отже, резюмуючи викладене, доходимо висновку, що ключовими напрямками дальших досліджень мають стати: модифікація запропонованих методів визначення податкових зобов'язань як для юридичних, так і для фізичних осіб; методологія їх застосування; забезпечення дієвого захисту платників податків від неправомірного застосування непрямих методів з боку контрольних органів тощо.

Література

1. Про затвердження Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. : Наказ ДПА України від 07.04.2003 № 160. — <http://uazakon.com>
2. Дондик І. М. Актуальні питання фінансового контролю органів податкової служби / І. М. Дондик // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Вип. 10 (113) ; наук. ред. І. Г. Манцуров. — К., 2010. — 209 с. — С. 50—53; Дондик І. М. Види і методи фінансового контролю органів державної податкової служби України / І. М. Дондик // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Вип. 3 (106) ; наук. ред. І. Г. Манцуров. — К., 2010. — 210 с. — С. 65—69.
3. Жигаленко О. В. Етапи податкового контролю / О. В. Жигаленко // Економіка. Фінанси. Право. — 2007. — № 1. — С. 23—28; Жигаленко О. В. Принципи податкового контролю / О. В. Жигаленко // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 2. — С. 119—127.
4. Васюк Ю. М. Про деякі практичні аспекти організації державного податкового контролю в Україні / Ю. М. Васюк // Економіка та держава: Міжнар. наук.-практ. журн. — 2010. — № 1. — С. 88—89.
5. Иванова Е. В. Об оценке эффективности налогового контроля / Е. В. Иванова // Финансы. — 2008. — № 1. — С. 76—77.
6. Чередніченко А. П. Класифікація податкового контролю за видами і формами / А. П. Чередніченко // Економіка та держава. — 2005. — № 12. — С. 28—30.
7. Пантюшов О. Мережі податкового контролю / О. Пантюшов // Право и экономика. — 2009. — № 1. — С. 99—105.
8. Шкарупа О. В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні / О. В. Шкарупа, А. В. Романченко // Механізм регулювання економіки. — 2010. — № 1. — С. 185—191.
9. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / пер. з англ. О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик та ін. — К. : СТАТУС, 2004. — 1028 с.
10. Сердюк В. М. Податковий облік : навч. посіб. / В. М. Сердюк. — К. : Центр навч. літ., 2005. — 312 с.
11. Ярема Б. П. Податковий менеджмент : навч. посіб. / Б.П. Ярема, В.П. Маринець. — Л. : Магнолія Плюс, 2006. — 224 с.
12. Чернявський О. П. Організація і методика податкових перевірок : навч. посіб. / О. П. Чернявський, В. П. Хомутенко, В. В. Немченко. — К. : Центр навч. літ., 2004. — 288 с.
13. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. — Тернопіль : Карт-бланш, 2004. — 304 с.
14. Бондаренко І. М. Проблеми кодифікації податкового законодавства / І. М. Бондаренко // Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. — 2008. — № 817. — С. 127—131.

15. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит / П. К. Германчук, І. Б. Стефанюк, Н. І. Рубан та ін. — К. : АВТ, 2004. — 424 с.
16. *Пода В.* Почти всем чиновникам есть что скрывать / В. Пода // Комментарии. — 2009. — № 27.
17. Закон України «Про державну службу» // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 52. — Ст. 490.
18. *Соколовська А. М.* Основи теорії податків : навч. посіб. / А. М. Соколовська. — К., 2010. — 326 с.
19. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 10. — Ст. 44.
20. *Славкова А. А.* Податок на доходи найманих працівників: ефективність контрольно-перевірочної роботи / А. А. Славкова // Західно-укр. наук. вісник. — 2011. — Вип. 2/11. — <http://nauktov.blogspot.com>
21. Податковий аудит : навч. посіб. / за заг. ред. В. А. Онищенко, А. О. Чугаєва. — Ірпінь : Акад. ДПС України, 2003. — 398 с.
22. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2002 № 697 «Про затвердження Методики визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами» // Офіційний вісник України. — 2002. — № 22.
23. *Вахитов Р.* Косвенные методы определения налогового обязательства / Р. Вахитов, А. Репа // Дебет-кредит. — 2002. — № 6.
24. *Македонский С. Н.* Механизмы налогообложения, основанные на упрощенной отчетности и косвенном определении налоговых обязательств / С. Н. Македонский // Рос.-Европ. центр экон. политики. — М., 2005. — 50 с.
25. *Король В. Д.* Застосування непрямих методів перевірок у роботі податкової служби / В. Д. Король, В. П. Синчак, Ю. Ю. Ярмоленко // Вісник Хмельницьк. ін-ту регіональн. управл. та права. — 2002. — № 4. — С. 167—175.
26. *Лубенченко О. Е.* Податковий менеджмент: уточнення платежів з податку на додану вартість / О. Е. Лубенченко // Фінансове право. — 2010. — № 1 (11). — С. 16—19.
27. *Соколовська-Гонтаренко І. Є.* Сутність податкового рахівництва і його роль у забезпеченні ефективності оподаткування / І. Є. Соколовська-Гонтаренко // Наук. вісник Нац. ун-ту ДПС України (економіка, право). — 2010. — № 2(49). — С. 101—107.
28. *Лубенченко О. Е.* Удосконалення процесу управління аудиторською фірмою при виконанні завдання з погоджених процедур — перевірки розрахунків з бюджетом / О. Е. Лубенченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. — Суми : УАБС НБУ, 2006. — Т. 15. — С. 327—332.
29. *Філатов Ю.* Практика розгляду апеляційними господарськими судами справ, предметом яких було застосування непрямих методів ви-

значення податкових зобов'язань суб'єктів підприємницької діяльності / Ю. Філатов // Юридичний радник. — 2005. — № 2(4).

30. *Ткаченко Н. М.* Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність : навч.-метод. посіб. / Н. М. Ткаченко, Т. М. Горова, Н. О. Ільєнко ; за заг. ред. Н. М. Ткаченко. — К. : Алерта, 2004. — 554 с.

31. *Дорнберг Р.* Міжнародне оподаткування / Р. Дорнберг : пер. з англ. — К. : Абрис, 1997. — 304 с.

32. *Славкова А.А.* Аудит личного подоходного налога как превентивная мера справедливого налогообложения физических лиц / А.А. Славкова // Экономика, Социология и Право. — 2011. — № 3. — С. 64—66.

33. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. — <http://zakon.rada.gov.ua>

34. Налоговый кодекс Российской Федерации. — <http://www.nalcodeks.ru>

35. Проект Податкового кодексу України [М. Д. Катеринчук, К. М. Ляпіна]. — http://podatky.in.ua/main_site.swf

Стаття надійшла до редакції 15.05. 2011 р.

УДК 336.71

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

ЯКІСТЬ АКТИВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

АННОТАЦІЯ. В статті проаналізовані якісні та кількісні характеристики активів по банківській системі. Виявлені зовнішні фактори, що впливають на кредитну діяльність банківських установ. Досліджені заходи по реструктуризації проблемної банківської заборгованості на макро- і мікроекономічному рівнях.

КЛЮЧЕВІ СЛОВА: якість активів, фінансова стійкість банку, Національний банк України, кредитний портфель, портфель цінних бумаг.

ABSTRACT. The article analyzes the qualitative and quantitative characteristics of asset quality in the banking system. There are external factors that influenced the lending activities of banking institutions. Study measures to restructure the bank debt problem at the macro and micro levels.

KEY WORDS: asset quality, financial stability of the bank, National Bank of Ukraine, the loan portfolio, securities portfolio.

АННОТАЦІЯ. В статті проаналізовано якісні та кількісні характеристики якості активів по банківській системі. Виявлено зовнішні фактори, що

вплинули на кредитну діяльність банківських установ. Досліджено заходи щодо реструктуризації проблемної банківської заборгованості на макро- та мікроекономічному рівнях.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: якість активів, фінансова стійкість банку, Національний банк України, кредитний портфель, портфель цінних паперів.

Якість активів надзвичайно рухливий параметр і є важливим фактором фінансової стійкості банку, який потребує постійного аналізу й оцінки. Невід'ємною складовою фінансової стратегії кожного банку є оцінка якості активів, в межах якого аналізується їх структура і динаміка, якість кредитного та інвестиційного портфелів.

Якісні характеристики банківських активів є традиційними напрямками аналітичних досліджень, адже аналіз активів дозволяє виявити важливі тенденції в діяльності та фінансовій стійкості банку (у розрізі загальних статей його балансу) і визначити фінансовий потенціал банку.

Оцінювання якості активів представляє собою оцінку ефективності управління банком своїм балансом, тобто по суті, всім своїм бізнесом. При цьому беруться до уваги альтернативні варіанти формування (переформування) портфелів банку з урахуванням їх розміру. На основі аналізу якості портфелів банк визначає потребу в резервах на покриття очікуваних збитків за всіма видами послуг. Недостатня увага до виявлення вимірювання, управління та обмеження ризиків, які виникають під час здійснення активних операцій є головною причиною банкрутства банків.

Для оцінювання якості активів, як складової фінансової стійкості, слід проаналізувати якісні і кількісні її характеристики до яких відноситься:

- абсолютні зміни кінцевих показників порівняно з початковими (базисними);
- темпи зростання або приросту показників в аналітичному періоді;
- структура кредитного та інвестиційного портфелів;
- коефіцієнтний аналіз показників якості активів.

Проаналізуємо якість активів банківської системи та АКБ «Укрсоцбанк» у розрізі вище зазначених напрямів. Для цього проаналізуємо динаміку основних показників активів за період 2007—2010 рр. (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці, в 2007—2008 рр. кредитна активність банків набула ознак «буму», заснованого на ірраціональних

очікуваннях. Темпи приросту сягають 175,9 % і 154,5 % по банківській системі та 178,9 % і 159 % по АКБ «Укрсоцбанк». Відмітимо, що нарощування швидкими темпами банками обсягів кредитування призвело до значного зростання кредитних ризиків, зокрема кількісне зростання кредитів знаходилося у діаметральної протилежності до рівня їх якості.

Таблиця 1

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ В ЧАСТИНІ АКТИВІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА АКБ «УКРСОЦБАНК» ЗА 2007—2010 РР.

Показники			Роки, станом на 1 січня			
			2008	2009	2010	2011
Чисті активи	Банківська система	млн грн	599396	926086	880302	942088
		приріст, %	175,9	154,5	95,1	107,0
	Укрсоцбанк	млн грн	31227	49695	43411	41604
		приріст, %	178,1	159,1	87,4	95,8
		частка у БС, %	5,2	5,4	4,9	4,4
Портфель цінних паперів	Банківська система	млн грн	28172	16891	38576	93702
		приріст, %		60,0	228,4	242,9
	Укрсоцбанк	млн грн	969	709	588	3447
		приріст, %	321,9	73,2	82,9	586,2
		частка у БС, %	3,4	4,1	1,5	3,6
Кредитний портфель	Банківська система	млн грн	485507	792384	747348	755030
		приріст, %	180,0	163,2	94,3	101,0
	Укрсоцбанк	млн грн	23623	42592	40557	37474
		приріст, %	190,1	180,3	95,2	92,4
		частка у БС, %	4,9	5,4	5,4	5,0

Джерело: Складено за даними НБУ та АКБ «Укрсоцбанк» [1; 2]

Порівнюючи основні показники діяльності в частині активів по банківській системі та АКБ «Укрсоцбанк» за 2010 р. (табл. 2), можна спостерігати, що позитивна динаміка зберігалася лише за портфелем цінних паперів.

Таблиця 2

**СЕРЕДНЬОРІЧНИЙ ПРИРІСТ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ
ДІЯЛЬНОСТІ В ЧАСТИНІ АКТИВІВ ПО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
ТА АКБ «УКРСОЦБАНК» ЗА 2007—2010 рр.**

Показники	Середньорічний приріст, %		Значення приросту за 2010 р., %		Приріст (+), убиток (–) 2010, %	
	БС	Банк	БС	Банк	БС	Банк
Чисті активи	33,1	30,4	7,0	– 4,2	– 26,1	– 34,6
Портфель цінних паперів	77,1	166,1	142,9	486,2	65,8	320,1
Кредитний портфель	134,6	139,5	1,0	– 7,6	– 133,6	– 147,1

Джерело: Розрахунки здійснено за даними НБУ та АКБ «Укрсоцбанк» [1; 2]

Цей факт підтверджує, що для забезпечення якості активів доцільно ефективніше підходити до їх диверсифікації, що унебезпечить банки від надмірного ризику, який виникає через неповернення кредитів.

Відмітимо, що характерними ознаками процесу банківського кредитування 2007—2008 рр. є: поверхнєве і необґрунтоване визначення фінансового стану та кредитоспроможності позичальників; неналежне проведення оцінки заставного забезпечення за кредитом; невідповідність валюти кредитування, валюті доходів позичальника, зокрема значне зростання обсягів кредитів саме в іноземній валюті (переважно у дол. США), що призвело до зростання валютних ризиків; фінансування кредитів в іноземній валюті переважно за рахунок коштів залучених на зовнішніх ринках; відсутність якісного і об'єктивного моніторингу ринку за фінансовим станом боржників під час усього строку дії кредитного договору; нехтування принципом мінімізації ризиковості кредитних вкладень і спрямування усіх зусиль на отримання максимальних прибутків.

Дані ознаки визначають саме недоліки у кредитній політиці багатьох вітчизняних банків і, як наслідок, формування ними неякісного кредитного портфеля. Виявлення проблем у кредитній діяльності банківських установ значною мірою було спричинено також впливом зовнішніх факторів, зокрема: 1) розгортанням кризових явищ в економічно розвинутих країнах світу, що зумо-

вило погіршення макроекономічної кон'юнктури й послаблення ділової активності економічних суб'єктів; 2) курсовими коливаннями, зокрема девальвацією гривні, що призвело до зміщення валютного ризику на приватний сектор і спричинило нестабільність обмінного курсу. Зокрема, гривня знецінилася на 50 % з початку 2009 р. і майже на 70 % відносно найвищого рівня (4,5 гривні за долар на початку липня 2008 р.). Відносно, для тієї категорії позичальників, які отримують доходи у національній валюті, вартість валютних кредитів у гривневому еквіваленті істотно зросла, що негативно відобразилося на їх кредитоспроможності [3].

Вплив вищезазначених факторів суттєво погіршив стан банківських кредитів, призвів до збільшення частки проблемних активів, що в кінцевому підсумку спричинило зростання сумнівної та безнадійної заборгованостей. Так, у 2007—2009 рр. структура кредитного портфеля АКБ «Укрсоцбанк» характеризувалась такими показниками: обсяг кредитного портфеля значно знизився у 2009 р. (з 44548 млрд грн до 40730 млрд грн). Структура кредитного портфеля зазнала незначних змін, однак, суттєво зменшилась частка за споживчими кредитами фізичних осіб з 31,7 % до у 2007 р. до 19,1 % та 18,7 % у 2008—2009 рр.).

Слід відмітити, що у 2008—2009 рр. загрозою для банківської системи України стало 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 у резерви на покриття збитків за активними операціями (відношення резервів до активів зросло з 3,3 до 12,6 %) [4, с. 29]. Виникли додаткові операційні витрати, пов'язані з поверненням проблемних кредитів, замороження коштів у неприбуткових активах, що зумовило зменшення прибутковості банку, погіршення стану ліквідності. В цей час значно погіршились рейтинги банків, що спричинило зниження рівня довіри з боку вкладників та інвесторів.

Іншою проблемою для вітчизняних банків є також те, що дві третини кредитів, наданих фізичним особам, — це кредити в іноземній валюті. При цьому 70,4 % валютних кредитів населенню було надано найбільшими банками України. Ще 15,6 % банками II групи. Залучення банківських ресурсів та їх розміщення здійснюється на основі плати, якою є процентні ставки з їх диференціацією за термінами і категоріями клієнтів у розрізі національної та іноземної валюти.

У табл. 3 представлено динаміку змін процентних ставок за кредитами і депозитами в національній та іноземній валюті. Як свідчать дані, вартість депозитних ресурсів у національній та іноземній валюті в період фінансової стабільності характеризується незначним відхиленням. Загалом зниження процентних ставок за депозитами для банків є позитивним явищем, оскільки означає залучення дешевих ресурсів, що в подальшому позитивно впливатиме на кредитний портфель і конкурентоспроможність банків. Підвищення вартості ресурсів спричиняє зростання витрат банку. Втім, для залучення коштів на внутрішньому ринку банки змушені підвищувати активність вкладників за допомогою депозитних ставок. Так, найвищі депозитні ставки в національній та іноземній валюті у 2009 р. Враховуючи несприятливу економічну ситуацію, ускладнення умов доступу до зовнішніх джерел фінансування, погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання і населення в цілому, для залучення ресурсів, підтримання ліквідності банківської системи відбулося підвищення депозитних ставок в національній валюті до 14,0 % і в іноземній — до 9,2 %.

Зниження процентних ставок за кредитами є позитивним для активізації діяльності суб'єктів господарювання і задоволення потреб фізичних осіб. Утім, в умовах економічної нестабільності і через зростання депозитних ставок у національній та іноземній валютах, відбулося подорожчання кредитів за 2009 р. до рівня 14,0 та 9,2 % відповідно.

Таблиця 3

**ДИНАМІКА СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНИХ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЗА КРЕДИТАМИ ТА ДЕПОЗИТАМИ, %**

Показники		Роки, станом на початок					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кредити	у національній валюті	16,4	15,4	14,4	17,8	20,9	15,9
	в іноземній валюті	11,5	11,3	11,3	11,6	10,0	10,6
Депозити	у національній валюті	8,5	7,6	8,2	9,9	14,0	10,6
	в іноземній валюті	6,8	5,8	5,8	5,4	9,2	7,9

Джерело: Складено на основі статистичних даних НБУ [1]

Варто відмітити, що підвищення якості банківських активів, реструктуризація проблемних кредитів набуває особливо важливого значення щодо забезпечення ефективної кредитної діяльно-

сті банків зокрема, та їх стабільного розвитку й фінансової стійкості в цілому.

Заходи щодо реструктуризації проблемної банківської заборгованості повинні бути комплексними і застосовуватися на макро- та мікроекономічному рівнях. Зокрема, НБУ в контексті створення правових умов для банків по реструктуризації боргів позичальників 5 лютого 2009 року прийняв постанову № 49 «Про окремі питання діяльності банків», згідно якої банкам на період до 01.01.2011 року дозволено: урахувувати до розрахунку регулятивного капіталу субординований борг, наданий в іноземній валюті, за курсом на звітну дату; установити максимальне значення відсоткової ставки за залученими коштами на умовах субординованого боргу в іноземній валюті не вище Libor (на відповідну дату) за дванадцятимісячними міжбанківськими депозитами плюс 12 %; самостійно та на власний ризик, з урахуванням фінансового стану позичальників — фізичних осіб, приймати рішення про реструктуризацію наданих їм кредитів і здійснювати оцінку їх фінансового стану та стану обслуговування боргу без урахування факту такої реструктуризації відповідно до вимог «Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків»; підвищувати на один рівень категорію реструктуризованої кредитної операції з позичальниками, яких віднесено до класів «Б», «В» та «І», за якою стан обслуговування позичальником боргу протягом останніх шести місяців визначений як «добре», за умови, що кредитним договором встановлено строк погашення основного боргу та відсотків (комісій) не рідше одного разу на місяць.

Окрім цього банкам рекомендовано здійснювати реструктуризацію заборгованості з дотриманням таких принципів: створення умов для забезпечення відновлення платежів за кредитом шляхом продовження строків дії кредитних договорів та (або) зменшення щомісячних платежів до прийнятного рівня, виходячи з фінансових можливостей позичальника; незастосування штрафних санкцій (пені, штрафи тощо) за реструктуризованими кредитами в разі забезпечення позичальниками умов додаткового договору або дострокового їх погашення.

Проблеми з сумнівною та безнадійною заборгованістю вирішуються на макроекономічному рівні також шляхом здійснення процедури викупу проблемних активів (які під впливом макроекономічних, ринкових та інших факторів схильні до суттєвого впливу ризиків (знецінення), зокрема кредити надані під заставу неру-

хомості) уповноваженими сануючими державними організаціями з метою подальшого управління (реструктуризація, продаж) ними.

Зокрема, створюють спеціалізовані корпорації для цілеспрямованої роботи з банківськими активами такого типу. В даному контексті, як зазначив А. А. Хандриков [5, с. 62], для роботи з проблемними активами застосовують централізований підхід. Децентралізований підхід передбачає створення відповідних структур за межами банків, а централізований — створення органами державної влади Спеціалізованої корпорації з викупу та управління проблемними активами всієї банківської системи. У даному випадку (при централізованому підході) проблемні активи обмінюють на боргові зобов'язання чи акції корпорації, або боргові зобов'язання держави. Зазначимо, що цим може займатися і центральний банк (зокрема, розширюються його повноваження) або агентство з реструктуризації.

Важливим аспектом під час процедури викупу є оцінка проблемних активів. Загальноприйнятою і поширеною практикою є визначення ціни продажу активу за його поточною дисконтованою вартістю. З цієї метою кредити поділяються на дві основні групи, зокрема незабезпечені, реалізація яких здійснюється з більшим дисконтом і забезпечені, котрі отримують вищу вартісну оцінку.

У майбутньому банкам з метою недопущення зростання і виникнення проблемної заборгованості необхідно зробити більш жорсткими правила щодо надання кредитів, забезпечити об'єктивну оцінку фінансового стану позичальників, контролювати хід кредитного процесу здійснюючи цільові перевірки, значно підвищити ефективність систем управління ризиками.

Література

1. Національний банк України: Сайт у мережі Інтернет. — www.bank.gov.ua
2. АКБ «Укрсоцбанк»: Сайт у мережі Інтернет. — www.usb.com.ua
3. Дзюблук О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: Монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлик. — Тернопіль, 2009. — 316 с.
4. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення / Карчева Г. // Вісник НБУ. — 2010. — № 9. — С. 26—32.
5. Хандриков А. А. Международный опыт управления проблемными активами / А. А. Хандриков // Финансы и кредит. — 2003. — № 15 (129). — С. 61—66.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2011 р.

УДК 336.761

М.А. Гапонюк, канд. екон. наук, професор,
завідувач кафедри фінансових ринків,
О.В. Парандій, асистент, аспірант
кафедри фінансових ринків,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

ГАРАНТІЙНА СИСТЕМА БІРЖОВОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены особенности построения гарантийной системы на зарубежных и украинских биржевых площадках. Предложены пути развития системы обеспечения исполнения сделок на биржевом рынке производных финансовых инструментов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: деривативы, фьючерсы, опционы, начальная маржа, вариационная маржа, гарантийное обеспечение, волатильность.

ABSTRACT. This article deals with guarantee system's main features at foreign and Ukrainian exchanges. The author tells about possible ways of development the guarantee system of Ukrainian futures exchange.

KEY WORDS: derivatives, futures, options, initial margin, variation margin, guarantee system, volatility.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто особливості побудови гарантійної системи на зарубіжних та українських біржових майданчиках. Запропоновано шляхи розвитку системи забезпечення виконання угод на біржовому ринку похідних фінансових інструментів України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: деривативи, ф'ючерси, опціони, початкова маржа, варіаційна маржа, гарантійне забезпечення, волатильність.

На розвинених фінансових ринках у всьому світі обсяги торгів деривативами є значними та постійно зростають. Ситуація в Україні є аналогічною. Ф'ючерс на індекс Української біржі вже став найбільш ліквідним активом на цьому майданчику, також запроваджуються нові похідні фінансові інструменти. Торгівля деривативами пов'язана з певною невизначеністю, так як фактичне здійснення угоди відбувається лише через деякий період часу. Це вимагає розбудови ефективної гарантійної системи для управління ризиком невиконання зобов'язань.

Незважаючи на тривалий період використання деривативів у світі, існуючі дослідження стосуються в першу чергу власне характеристики похідних фінансових інструментів та прикладних аспектів їх використання. Опис загальних основ функціонування гарантійної системи можна знайти в роботах Дж.К. Халла,

К.Ф. Люфта, Г.Дж. Александера, Дж.С. Кокса, М. Рубінштейна, Р.У. Колба, А.Н. Балабушкіна, А.Н. Буреніна, О.І. Дегтярьової, П.Ю. Соловійова та ін. В Україні питання побудови даної системи не були предметом спеціального дослідження.

Завданнями статті є характеристика гарантійних систем зарубіжних бірж, здійснення аналізу ситуації в Україні та формування рекомендацій щодо вдосконалення даної системи на вітчизняному майданчику.

Як реальний, так і фінансовий сектор України характеризуються досить високим рівнем ризику. Це вимагає адекватних механізмів управління ним. Одним з найпоширеніших методів ризик-менеджменту у світі є хеджування за допомогою похідних фінансових інструментів.

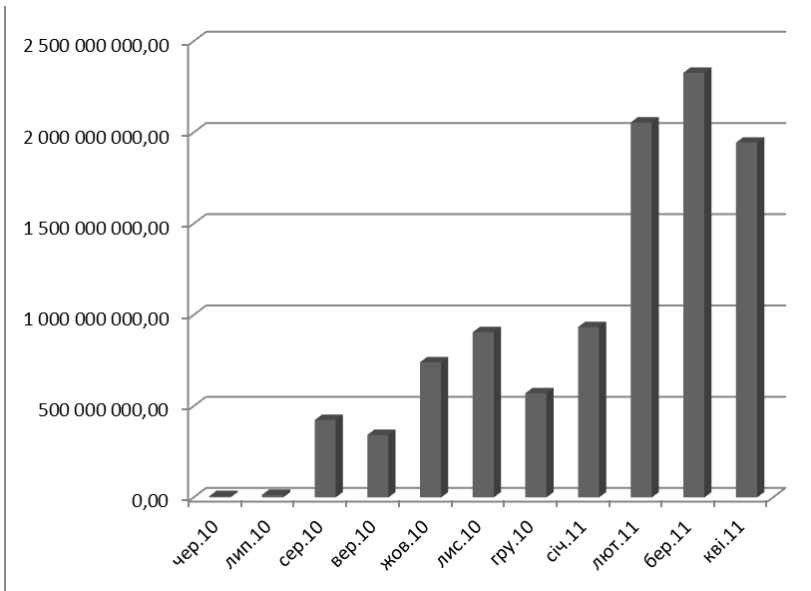


Рис. 1. Обсяг торгів ф'ючерсами на індекс Української біржі з моменту їх запуску (за даними Української біржі), грн

В Україні торгівля деривативами зосереджена на строковому ринку Української біржі. На даний момент там обертаються ф'ючерси на індекс біржі та опціони на дані ф'ючерси. Запуск торгів ф'ючерсами на індекс був здійснений 27 травня 2010 року

[1]. Такий ф'ючерсний контракт є угодою двох сторін здійснити на певну дату в майбутньому (у день виконання) взаєморозрахунки на основі різниці фактичного значення індексу в день виконання і значення індексу, закріпленого у ф'ючерсній ціні при укладанні угоди. Як ми бачимо з діаграми на рис. 1, обсяги торгівлі ф'ючерсами постійно зростали і зараз це є найбільш ліквідний інструмент на ринку, денний оборот по якому може сягати понад 200 млн грн.

Ще одним видом деривативів, що обертаються на Українській біржі, є опціон. Це похідний фінансовий інструмент, що дає покупцеві право вибору: виконувати або не виконувати контракт. З 26 квітня на Українській біржі був запущений квартальний опціон, базовим активом якого є ф'ючерсний контракт на індекс Української біржі. У найближчих планах біржі — запуск торгів ф'ючерсом на золото. Проте на даний момент його специфікація ще проходить процедуру узгодження з Національним банком України.

Хоча похідні фінансові інструменти задумувались як інструмент боротьби з невизначеністю, їм притаманний досить значний рівень ризику. Це пов'язано передусім зі строковим характером угоди. Фактичне виконання контракту (поставка базового активу або кінцевий розрахунок) здійснюється через певний, часом досить суттєвий, проміжок часу. Сторони угоди потребують певних гарантій того, що контрагент не відмовиться від її виконання. Для забезпечення виконання угоди використовуються різноманітні інструменти. Перевагою організованого біржового ринку похідних фінансових інструментів є наявність розвиненої системи гарантування виконання зобов'язань.

В Україні одним із елементів гарантійної системи є використання Центрального контрагента (Central Counterparty). Він виступає покупцем відносно кожного продавця та продавцем відносно кожного покупця за кожною угодою, що укладається на ринку. Ця технологія забезпечує анонімність торгів, дозволяє спростити процедури фінансового моніторингу, а також надає змогу заключати контракти між клієнтами одного брокера. Для строкового ринку її значення навіть більше. Центральний контрагент бере на себе ризик невиконання зобов'язань, виступаючи протилежною стороною по кожному з контрактів. Саме на нього (та біржу, яка здійснює кліринг) покладаються функції з ризик-менеджменту.

Згідно з нормативними документами біржі, основними ризиками невиконання зобов'язань за строковими контрактами є ринковий та кредитний [2]. Ринковий ризик виникає при зміні параметрів, що впливають на вартість базового активу, а відтак і на ціну похідного фінансового інструмента. Цьому ризику підлягають лише учасники строкового ринку. Центральний контрагент не несе ринкового ризику, оскільки обсяги його відкритих позицій як на купівлю, так і на продаж є рівними. Основними заходами з ризик-менеджменту, які здійснює біржа, є наступні: визначення розрахункових цін, що будуть використовуватись для оцінки ринкових ризиків; розрахунок ринкових ризиків в грошовому вираженні на основі розрахункових цін; перерахування варіаційної маржі для покриття розрахованих ринкових ризиків (кліринг на Українській біржі проводиться двічі на день: о 13.00 — проміжний, а о 17.30 — вечірній).

Кредитний ризик — це ризик неплатоспроможності контрагента за строковим контрактом, у тому числі тимчасової втрати ліквідності. Його несуть як учасники торгів на строковому ринку, так і Центральний контрагент. Біржа здійснює наступні заходи щодо управління кредитним ризиком: встановлює обсяг початкової маржі, яку мають внести сторони угоди на строковому ринку; встановлює нижній та верхній ліміти коливання цін; має право на примусове закриття позиції, якщо маржинальна вимога не буде виконана; формує за рахунок коштів учасників торгів на строковому ринку та за власні Резервний і Страховий фонди для покриття ризику втрати ліквідності.

На момент написання статті початкова маржа (або гарантійне забезпечення) для ф'ючерсу на індекс Української біржі становить 20 %. Якщо, наприклад, ціна ф'ючерсу буде 2500 грн, то покупець і продавець повинні заблокувати на своїх рахунках суму в 500 грн ($2500 \text{ грн} \cdot 0,2 = 500 \text{ грн}$). Такий розмір гарантійного забезпечення є досить значним у порівнянні з подібними інструментами на інших фінансових ринках. Зазвичай розмір початкової маржі встановлюється на рівні 5—15 %, а інколи може доходити і до 1—2 %. Таке високе значення на українському ринку можна було б пояснити низькими обсягами торгів та високою волатильністю. Саме на основі останнього показника визначається розмір гарантійного забезпечення, а тому розглянемо його детальніше.

Волатильність (volatility) можна охарактеризувати як мінливість цін на певний актив. Вона залежить від коливань доходності активу

та терміну. Для характеристики волатильності ф'ючерса на індекс Української біржі було визначено його середньоквадратичне відхилення за останніх два місяці. Воно становило 0,02333 або 2,333 % на день. Для оцінки ризику втрат розрахуємо показник VaR (Value at Risk). VaR — це виражена в грошових одиницях величина, яку не перевищать очікувані протягом певного періоду втрати з заданою ймовірністю. Зазвичай ймовірність береться на рівні 95 % або 99 % [3, с. 443]. Ми скористаємось другим варіантом. Для нормально розподіленої величини VaR можна знайти за формулою:

$$\text{VaR} = F(\mu + 2,33 \cdot \sigma), \quad (1)$$

де F — ціна ф'ючерса, μ — середня величина доходності ф'ючерса, 2,33 — квантиль нормального розподілу для ймовірності 99 %, σ — середньоквадратичне (стандартне) відхилення.

Середнє значення доходності для короткого періоду при нормальному розподілі величини можна прирівняти до нуля. Тоді при ціні ф'ючерса у 2500 грн маємо:

$$\text{VaR} = 2500 \cdot (0 + 2,33 \cdot 0,02333) = 135,90 \text{ (грн)}.$$

Отже, ми можемо сказати, що з ймовірністю 99 % одноденні втрати по ф'ючерсу на індекс Української біржі не перевищать 135,90 грн. Варто зазначити, що даний висновок ґрунтується на припущенні про нормальний розподіл доходності по ф'ючерсу. Як показують численні дослідження, воно не завжди виконується. Так, наприклад, розподіли доходностей активів зазвичай мають так звані «товсті хвости» (вища, порівняно з нормальним законом розподілу, частота крайніх результатів). Проте в будь-якому разі, різниця між показником VaR (135,90 грн) та необхідним гарантійним забезпеченням (500 грн) є досить суттєвою і вказує на існування потенціалу щодо можливого зниження розміру початкової маржі.

Сприяти підвищенню ліквідності на строковому ринку Української біржі може дозвіл на використання інших, окрім грошових, активів у якості початкової маржі. На строковому ринку російської біржі РТС зараз як забезпечення можуть прийматись акції 17 компаній. При цьому для визначення вартості цінних паперів використовується дисконтний коефіцієнт, який на даний момент становить 0,3 [4]. Також у якості гарантійного забезпечення можуть використовуватись валюти інших країн.

Після того, як на ринку окрім ф'ючерсів з'являються опціони, завдання з розрахунку початкової маржі значно ускладнюється. Саме з цим можна пов'язати розвиток сценарного підходу. Вперше він був комплексно реалізований на Чиказькій товарній біржі (CME) у 1988 році [5]. Алгоритм розрахунку гарантійного забезпечення позиції дістав назву SPAN (Standard Portfolio Analysis of Risk). Він став найвідомішим і зараз у тій чи іншій модифікації використовується на більш ніж 50 біржах у США та інших країнах [6]. Його популярність пояснюється тим, що SPAN став компромісом між точністю оцінки необхідного гарантійного забезпечення та швидкістю і простотою її проведення.

У рамках алгоритму SPAN усі контракти, що обертаються на ринку, поділяються на групи. Для кожної групи визначається свій набір сценаріїв. За основу кожного сценарію для визначення ціни опціону береться комбінація наступних показників: ціна базового активу, його волатильність та термін до погашення. Ризик у моделі SPAN прирівняний до грошової оцінки можливих втрат. Біржі можуть використовувати свої власні моделі та розробки, вносити ті чи інші зміни для максимальної адаптації алгоритму до конкретних умов.

На Українській біржі зараз використовуються напрацювання одного з її співзасновників — російської біржі РТС. Там було розроблено власний алгоритм визначення гарантійного забезпечення по опціонам і ф'ючерсам. Проте вже існує домовленість про об'єднання бірж ММВБ та РТС. ММВБ використовує метод SPAN, а тому поки що не відомо, який підхід залишиться на об'єднаному майданчику. Швидше за все, він же буде використовуватись і в Україні.

Наступним елементом гарантійної системи є формування Страхового та Резервного фондів. Воно здійснюється за рахунок внесків учасників торгів на строковому ринку та біржі. У табл. 1 наведено дані по розміру фондів на Українській біржі та на РТС.

Як ми бачимо з таблиці, абсолютний розмір фондів на російському строковому ринку значно перевищує показники українського. Це пов'язано з набагато більшими обсягами торгів на FORTS. Проте у відношенні до денного обороту український строковий ринок не поступається російському. Це можна вважати свідченням адекватності розміру фондів обсягу торгів на ринку. Додатково до створення фондів часто біржі або клірингові установи відкривають у банках кредитні лінії. Це дозволяє у разі потреби швидко отримати необхідні для порятунку ситуації кошти.

Таблиця 1

**ГАРАНТІЙНІ ФОНДИ РТС (FORTS) ТА УКРАЇНСЬКОЇ БІРЖИ
(НА ОСНОВІ ДАНИХ УКРАЇНСЬКОЇ БІРЖИ ТА РТС)**

Фонд	FORTS (16.05.11)		Строковий ринок Української біржі (07.02.11)	
	Сума, \$	% до обороту за день	Сума, грн	% до обороту за день
Гарантійне забезпечення	1 157 438 090	17,38	31 279 791,15	58,78
Страховий фонд	45 714 438,3	0,71	1 200 000	2,26
Резервний фонд	53 838 000	0,83	5 000 000	9,4

Загалом можна сказати, що гарантійна система повинна виконувати два завдання, які часом вступають у протиріччя. З одного боку, вона має забезпечити максимально можливу надійність на ринку похідних фінансових інструментів, а з іншого — не обмежувати його ліквідність. Саме стосовно другого аспекту на українському ринку існує потенціал для розвитку. У першу чергу це стосується можливості зниження розміру необхідної початкової маржі. Також доцільним є дозвіл на використання у якості гарантійного забезпечення не тільки грошових коштів, а й інших активів (цінні папери, валюта). Важливим кроком є надання трейдерам можливості прогнозувати необхідний розмір маржі за тих чи інших ринкових умов та структури портфеля. Це можна здійснити через надання відповідного програмного забезпечення.

Підсумовуючи, слід зазначити, що побудова ефективної гарантійної системи є одним з ключових факторів забезпечення надійності для інвестора та ліквідності похідних фінансових інструментів, а отже і розвитку українського строкового ринку.

Література

1. ПАТ «Українська біржа»: Сайт в мережі Інтернет. — www.ux.ua
2. Угода про систему заходів щодо зниження ризиків невиконання зобов'язань за строковими контрактами, укладеними на ПАТ «Українська біржа». — fs.ux.ua/files/112
3. Hull John C. Options, Futures, and Other Derivatives. Seventh edition. — Prentice Hall, 2009. — 814 p.

4. БАТ «Фондова біржа РТС»: Сайт у мережі Інтернет. — www.rts.ru
5. CME Group: Сайт у мережі Інтернет. — www.cmegroup.com.
6. Вьюгин М. Стандарт оценки рисков от FORTS // Futures&Options#5. — Май 2008. — С. 22—25.

Стаття надійшла до редакції: 03.06. 2011 р.

УДК 336.764.2

Н.В. Дегтярьова, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри «Фінансові ринки»,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СТРОКОВОГО РИНКУ

АННОТАЦИЯ. В статье охарактеризованы результаты развития рынка производных финансовых инструментов в Украине. Определены основные проблемы современного украинского срочного рынка. Обоснованы предложения по совершенствованию нормативно-правового обеспечения функционирования данного сегмента рынка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: срочный рынок, деривативы, производные ценные бумаги, фьючерсы, опционы.

ABSTRACT. The results of the development of derivatives market in Ukraine are described in the article. The major problems of modern term market in Ukraine are determent. Legal act's improvements of functioning of this segment of market are suggested.

KEY WORDS: term market, derivate, derivative securities, futures, options.

АННОТАЦІЯ. У статті охарактеризовані результати розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні. Визначено основні проблеми сучасного українського строкового ринку. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування даного сегменту ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: строковий ринок, деривативи, похідні цінні папери, ф'ючерси, опціони,

Інтеграція нашої країни у світовий економічний простір потребує вдосконалення фінансових інструментів, що використо-

вуються на фінансовому ринку. Розвиток сучасного світового фінансового ринку характеризується якісними змінами, які, перш за все, пов'язані з фінансовими інноваціями у сфері строкового його сегменту. Україна знаходиться на шляху розбудови строкового ринку, тому доцільно розглянути сучасні проблеми його становлення та розвитку.

Теоретичні та методологічні засади використання деривативів відображено у працях відомих західних економістів Дж. Кейнса, Дж. Хікса, Н. Калдора, Ф. Блека, М. Скоулза, Р. Колба, Ф. Шварца, Дж. Маршалла та ін. Серед російських та вітчизняних економістів можна назвати роботи А. Буреніна, О. Кандінської, А. Фельдмана, А. Кавкіна, Л. Примостки, О. Сохацької, О. Кузьміна, В. Міщенка, О. Мозгового, А. Філіпенка, О. Шарова та ін. Разом з тим, запровадження строкових інструментів у практику функціонування вітчизняного фінансового ринку потребує проведення подальших досліджень.

Метою цієї статті є визначення основних проблем строкового ринку в Україні та обґрунтування шляхів його подальшого розвитку.

Деривативи — інструменти строкового ринку, дозволяють його учасникам зменшувати валютні, процентні та інші ризики. В той же час, деривативи є інструментами спекуляцій, за допомогою них можна уникати державного регулювання, контролю та нагляду, маніпулювати правилами бухгалтерського обліку та збільшувати ризики, що призводить до фінансових криз. Саме тому важливе значення має адекватне державне регулювання, яке, з одного боку, має створити умови для заохочення учасників ринку до використання деривативів, з іншого — попередити можливі негативні наслідки їх застосування. Стан державного регулювання даного сегменту фінансового ринку в Україні не відповідає потребам учасників ринку: на сьогодні відсутній спеціальний закон, який встановив би особливості використання та регулювання деривативів або похідних цінних паперів. Незважаючи на це, йде поступове становлення строкового ринку.

Так, 27 травня 2010 року почалися торги на строковій секції «Української біржі», а першим інструментом став розрахунковий ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій. У табл.1 наведено дані щодо частки строкового ринку за видами контрактів — ф'ючерсні та опціонні за період з початку запуску строкового сегменту.

Таблиця 1

СТРУКТУРА УГОД НА УКРАЇНСЬКІЙ БІРЖІ*

№ п/п	Показник	01.01.09 — 01.05.11		01.01.11 — 01.04.11		01.04.11 — 01.05.11	
		За обсягами торгівлі	За кількістю угод	За обсягами торгівлі	За кількістю угод	За обсягами торгівлі	За кількістю угод
1.	Всього	100	100	32,0	100	100	100
1.1	Строковий ринок	19,36	21,4	31,9	30,2	32,0	41,2
1.1.1	Ф'ючерси	19,35	21,38	0,1	27,2	31,9	41,0
1.1.2	Опціони	0,01	0,02	x	x	0,1	0,2

*Примітка: розраховано за даними [1].

У І кв. 2011 р. частка строкового сегменту Української біржі у загальному обсязі укладених біржових угод складає 9,4 % (для порівняння — за 9 місяців 2010 р. — 1,7 %) [2]. Наведені дані дозволяють зробити висновок про те, що за короткий період часу строковий ринок зміг показати достатньо високі результати розвитку. При цьому більшість досягнень є результатом торгів всього лише одним інструментом — ф'ючерсом на Індекс українських акцій. Завдяки появі ф'ючерсу на Індекс українських акцій, як зазначається в пресі, спостерігається також великий приплив приватних інвесторів як на строковий, так і на спотовий ринки.

Перевагою ф'ючерсу на Індекс українських акцій є розрахунковий тип контракту (виконується шляхом грошових розрахунків без здійснення фізичної поставки базового активу), знижений розмір біржового збору по скальперським угодам (передбачають відкриття і закриття позиції на протязі одного дня), що є суттєвим і для арбітражних операцій, тому що досить часто вони завершуються у той же день. Ф'ючерсний ринок є достатньо ліквідним і надає можливість торгувати індексним портфелем за наявності обмеженого грошового ресурсу: не вимагається наявності повної суми (лише 20 %), а це приваблює приватних інвесторів. У планах біржі також запуск ф'ючерсів на золото та нафту.

З 26 квітня на Українській біржі був запущений квартальний опціон, базовим активом якого є ф'ючерсний контракт на Індекс Української біржі. У торговельній системі одночасно торгуються опціони з датою виконання 15 червня й 15 вересня 2011 року, при цьому допускається дострокове виконання опціонів (американсь-

кий опціон). У систему уведено 15 страйків із кроком 100 пунктів, діапазон страйків на даний момент становить 1900—3500.

Опціони дозволяють значно розширити перелік доступних учасникам ринку стратегій. Окрім того, вони збільшують ліквідність як самого ф'ючерса на індекс UX, так і фондового ринку в цілому. Опціони — це загальноновизнані й незамінні інструменти для хеджування від несприятливих змін цін на ринках базових активів. Комбінації опціонів з іншими інструментами дозволяють будувати якісно нові торговельні стратегії, що враховують ринкові ризики, у тому числі стратегії з гарантією захисту капіталу. Короткий термін існування цього інструменту не дає змоги провести детальний аналіз. До того ж, що брокери ще не визначились з тарифами. Якщо вони будуть занадто високими, це може стати серйозним бар'єром для участі у торгівлі опціонами приватних клієнтів з незначним розміром капіталу.

Конкуренти Української біржі — фондові біржі ПФТС і «Перспектива» вже готуються запропонувати власні інструменти строкового ринку. При цьому конкурувати з Українською біржею в ніші індексних ф'ючерсів зараз недоцільно, тому, наприклад, на «Перспективі» планують запровадити інструмент з іншим базовим активом. Ймовірно, це будуть розрахункові ф'ючерси на цінні папери і товарні ф'ючерси, що передбачають поставку базового активу. Планується також запуск строкового ринку й на фондовій біржі ПФТС [3]. (Зазначимо, що три фонові біржі — Українська, «Перспектива» та ПФТС забезпечили у I кв. 2011 р. більше 98 % загального біржового обсягу угод [2]).

Практика функціонування українського строкового ринку випереджає його нормативно-правову базу. Чинні нормативні акти залишаються недосконалими, не враховують світовий досвід застосування строкових інструментів.

Проблеми починаються з відсутності єдиного підходу до термінологічного апарату. Так, у Цивільному кодексі України [4] та Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [5] використовується термін «похідні цінні папери» — це такі, механізм випуску і обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом терміну, визначеного договором (контрактом) цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів. При цьому не зазначається, які саме цінні папери відносяться до похідних. У Податковому кодексі використовується термін «дериватив», який характеризується як стандартний

документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах. Стандартна (типова) форма деривативів і порядок їх випуску та обігу встановлюються законодавством. До деривативів зазначеним нормативно-правовим документом віднесені: своп, опціон, форвардний контракт, ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) [6]. Прогресивним, на наш погляд, є те, що у кодексі передбачається забезпечення виконання зобов'язань за ф'ючерсом шляхом створення відповідних умов організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами відповідно до його специфікації шляхом постачання базового активу та його оплати коштами або проведення між сторонами контракту грошових розрахунків без постачання базового активу.

У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» [7] застосовуються як терміни «похідні (деривативи)» так й «похідні цінні папери». Так, у ст. 2 зазначеного Закону фондовий ринок характеризується як «...сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів)». При цьому в статті 3 приведено класифікацію цінних паперів, серед яких виокремлюється група «похідні цінні папери», якій надано визначення, але не приведено переліку цінних паперів, що належать до цієї групи.

Згідно останнього зареєстрованого у Верховній Раді України законопроекту «Про похідні (деривативи)» [8], до похідних (деривативів) відносить: строкові контракти та похідні цінні папери. До строкових контрактів, згідно цього проекту, належать: ф'ючерсні контракти (ф'ючерси); опціонні контракти (опціони); форвардні контракти (форварди); свопові контракти (свопи). До похідних цінних паперів — опціонні сертифікати; фондові варанти. Укладання опціонних контрактів (опціонів) і ф'ючерсних контрактів (ф'ючерсів), згідно законопроекту, може здійснюватися виключно на організаторі торгівлі строковими контрактами. Обіг похідних цінних паперів здійснюється на фондових біржах, які відповідно до законодавства одержали ліцензію на провадження діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку. Привертає увагу те, що визначення деривативів, ф'ючерсних контрактів, опціонів, свопів, що наведені у законопроекті, не відповідають визначенням Податкового кодексу, що негативно

буде впливати на діяльність учасників ринку за умови прийняття законопроекту.

До того ж, деякі норми законопроекту є некоректними. Так, у законопроекті зазначено емітента опціонного сертифікату на придбання (це юридична особа - власник базового активу такого сертифіката або юридична особа, яка уклала з власником базового активу опціонного сертифіката договір комісії чи договір доручення), а щодо сертифікату на продаж — не визначено, хто взагалі може виступати в такій ролі.

На наш погляд, вже сьогодні для учасників ринку є незрозумілим одночасне існуванням на біржах обігу «опціонів» як строкових контрактів, так і «опціонних сертифікатів». Нагадаємо, що Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку в 2009 році прийняла два нормативно-правових документа [9; 10], які, на наш погляд, не сприяють розвитку цивілізованого та сучасного ринку деривативів. Так, зазначеними документами запроваджено до біржового обігу «опціонні сертифікати», які навіть у цих документах не характеризуються як «цінні папери», а тільки як «стандартні документи». У зв'язку з тим, що у Податковому кодексі застосовується тільки термін «опціон», в учасників ринку виникає необхідність доводити те, що «опціонний сертифікат» — це те саме, що й «опціон». Але визначення опціонного сертифікату немає нічого спільного з визначенням опціону у Податковому кодексі.

Іншою проблемою використання опціонних сертифікатів є здійснення з ними біржових операцій професійними учасниками фондового ринку — торговцями цінними паперами. Згідно чинного законодавства, операції з цінними паперами для торговців цінними паперами — членів фондової біржі є виключним видом діяльності (за виключенням банків). Якщо опціонні сертифікати не будуть вважатися цінними паперами, так звані «чисті» торговці цінними паперами не матимуть можливості працювати з ними.

Запровадження ф'ючерсів та опціонів у біржову торгівлю без прийняття Закону «Про похідні (деривативи)» та відповідних нормативних актів супроводжується невирішеністю проблеми щодо клірингу та розрахунків. Так, згідно чинного законодавства, організатори торгівлі можуть поєднувати діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку з клірингом та розрахунком за договорами щодо похідних (деривативів), що укладаються на тако-

му організаторі торгівлі [7, ст. 20, 26]. Нажаль, на сьогодні є вимоги до біржі, але не існує окремої ліцензії на здійснення організатором торгівлі клірингу та розрахунків щодо строкових контрактів [5, ст. 4]. Депозитаріям, що здійснюють розрахунково-клірингову діяльність на фондовому ринку, чинне законодавство не надає функцій клірингу та розрахунків щодо деривативів. До того ж, при здійсненні заходів щодо зниження ризику невиконання зобов'язань за строковими контрактами та забезпеченню виконання учасниками клірингу своїх зобов'язань за ними, клірингова установа має здійснювати функцію центрального контрагента, та стає покупцем щодо кожного продавця та продавцем щодо кожного покупця за договорами щодо строкових контрактів, які укладаються на організаторі торгівлі. В умовах відсутності нормативно-правового врегулювання цього питання, на Українській біржі, що запровадила строковий ринок, у «Правилах торгівлі в секції строкового ринку» передбачено, що функції центрального контрагента виконує член біржі, який має ліцензію на провадження професійної діяльності на фондовому ринку — депозитарної діяльності зберігача цінних паперів та зобов'язався укладати угоди виключно на біржі (без права укладати угоди на інших фондових біржах та позабіржовому ринку) відповідно до функцій центрального контрагента на біржі та заключив з біржею відповідний договір [1]. Зазначимо, що чинне законодавство вимагає членства на біржі виключно торговців цінними паперами (які можуть поєднувати свою діяльність з депозитарною діяльністю зберігача), але функції торговців та зберігачів чітко визначено у відповідних нормативних документах ДКЦПФР, що створює ризики як діяльності самого центрального контрагента з точки зору її відповідності чинним вимогам, так й інших учасників торгівлі строковими інструментами.

Всі вищезазначені проблеми потребують розв'язання шляхом вдосконалення нормативно-правового регулювання. Недосконалість відповідного нормативно-правового забезпечення, основні недоліки якого розглянуто в статті, є однією з значущих перешкод для успішного розвитку ринку деривативів в Україні. Перспективи подальшого розвитку похідних фінансових інструментів в Україні, на наш погляд, залежать як від розвитку організованого ринку базових активів, так й від прийняття спеціального закону, що відповідає світовим стандартам, вдосконалення чинних нормативно-правових документів.

Література

1. Українська біржа: Сайт у мережі Інтернет. — www.ux.ua
2. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку: Сайт у мережі Інтернет. — <http://www.ssmc.gov.ua/>
3. Биржи хотят срочности // Текст взято з сайта: <http://eizvestia.com/finance/full/birzhi-hotyat-srochnosti>
4. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2003. — № 40—44. — Ст. 356.
5. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні // Закон України від 30 жовтня 1996 року // Текст взято з сайта Верховної Ради. — <http://rada.gov.ua>
6. Податковий кодекс // Текст взято з сайта Верховної Ради. — <http://rada.gov.ua>
7. Про цінні папери та фондовий ринок // Закон України від 23 лютого 2006 року // текст взято з сайта Верховної Ради. — <http://rada.gov.ua>
8. Про похідні (деривативи) // законопроект // Текст взято з сайта Верховної Ради. — http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=40500
9. Порядок реєстрації випуску опціонних сертифікатів та проспекту їх емісії: Затв. Рішенням ДКЦПФР від 16.06.2009 № 572.
10. Положення про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження в обіг на фондовій біржі деривативів: Затв. Рішенням ДКЦПФР від 04.08.2009 № 884.

Стаття надійшла до редакції 15.06. 2011 р.

УДК 330.131.7

І.Б. Івасів, д-р екон. наук, професор
кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

А.В. Максимова, викладач
кафедри банківської справи
Криворізького економічного інституту КНЕУ

МАКРОЕКОНОМІЧНЕ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ: СУТНІСТЬ, ПІДХОДИ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено особливості процедури макроекономічного стрес-тестування банків. Здійснено структурний аналіз процесу макроекономічного стрес-тестування банків, розглянуто основні етапи його проведення та виявлено можливості їх удосконалення для підвищення прогнозної точності даного методу оцінки фінансової стійкості банківської системи.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: стрес-тестування банків, банківська система, оцінка ризиків.

ABSTRACT. *The article investigates the procedure of macroeconomic stress-testing banks. The structural analysis of banking macroeconomic stress-testing process were conducted, the main stress-testing components were reviewed and the means of its developing to improve forecast accuracy of given banking system financial stability assessment method were found.*

KEY WORDS: stress-testing banks, banking system, risk measurement.

АННОТАЦИЯ. *В статье исследуются особенности процедуры макроэкономического стресс-тестирования банков. Выполненный структурный анализ процесса макроэкономического стресс-тестирования банков, рассмотрены основные этапы его проведения и раскрыто возможности их усовершенствования для повышения прогнозной точности данного метода оценки финансовой устойчивости банковской системы.*

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стресс-тестирование банков, банковская система, оценка рисков.

Світова фінансова криза 2008—2009 рр. і тривалий етап посткризового відновлення 2010—2011 рр. посилили актуальність розробки ефективних методів оцінки рівня вразливості банківських систем в умовах мінливої макроекономічної ситуації. Провідну роль у визначенні здатності банківської системи реагувати на зовнішні ризики відіграє метод стрес-тестування, який широко застосовується регуляторними органами економічно розвинутих держав.

Оприлюднення результатів стрес-тестів найбільших фінансових інституцій у США в травні 2009 р. і в ЄС у липні 2010 р. сприяло підвищенню прозорості провідних банківських систем світу і зростанню довіри інвесторів до ключових емітентів з фінансового сектору. Таким чином, стрес-тести банків стали одним зі сприятливих чинників у подоланні наслідків фінансової кризи, не зважаючи на подальші численні зауваження фахівців відносно їх прогнозної точності [1].

Центральні банки країн, які взяли курс на імплементацію базельських вимог, у тому числі Національний банк України, впроваджують практику стрес-тестування на регулярній основі [2]. Однак, на відміну від вищезгаданих публічних оцінок, його результати часто носять конфіденційний характер і використовуються органами державного регулювання для внутрішніх цілей моніторингу фінансової стійкості суб'єктів банківського ринку.

Протягом останніх років активні дослідження процесу стрес-тестування банків здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні нау-

ковці. М. Дрехманн досліджував вплив цілей стрес-тестування, таких як оцінка ризиків, прийняття рішень, комунікація, на вибір адекватних моделей для його проведення [3]. Т. Ояма розробив методичні підходи до оцінювання ймовірності настання стресових сценаріїв, що лишається слабким місцем техніки стрес-тестування в порівнянні з методом VAR [4]. Р. Ребонато досить детально описав недоліки і можливості стрес-тестування при оцінюванні впливу екстремальних подій на фінансовий стан економічних суб'єктів [5]. Вітчизняні науковці С.В. Науменкова, О.С. Сенченко, Р.С. Лисенко, Ю.С. Ребрик опублікували низку статей, присвячених окремим аспектам застосування стрес-тестів для оцінки ризику ліквідності, кредитного чи ринкового ризику банку, а також розробили нові та вдосконалили існуючі техніки дослідження для використання як на мікро-, так і на макрорівні [6—9]. З огляду на значну кількість підходів, видів та методологій стрес-тестування банків виникає потреба в розробці єдиного теоретичного фундаменту для оцінки їх ефективності, що не можливо без цілісного розгляду сутності та етапів даного процесу.

Мета нашого дослідження — здійснити структурний аналіз процесу макроекономічного стрес-тестування банків, розглянути основні етапи його проведення та виявити можливості їх вдосконалення для підвищення прогностичної точності даного методу оцінки фінансової стійкості банків.

Макроекономічне стрес-тестування банків — це комплексний багато-етапний процес оцінки вразливості банківської системи, а також її здатності протистояти впливу ризиків, які генеруються серією виняткових але ймовірних подій. Технічно головний результат стрес-тестування полягає в прогнозуванні зміни вартості досліджуваного банківського портфелю або їх сукупності при заданих варіаціях комплексу фінансових змінних. За певних умов дана оцінка може виявитись достатньо точним прогнозом зміни величини банківського ризику внаслідок реалізації стресового сценарію, однак зазвичай результати стрес-тестування відображають лише приблизні кількісні значення впливу несприятливих подій на досліджуваний портфель банківських активів. Як зазначає Метью Джонс, стрес-тестування є не стільки точним інструментом, який можна використовувати з науковою скрупульозністю, скільки мистецтвом, що вимагає застосування економетричних методів, експертної оцінки та серії розсудливих припущень [10].

На рис. 1 схематично зображено ланцюжок поширення впливу економічних загроз та ризиків на економіку. Початкова загроза, що може виникнути як у реальному, так фінансовому секторі економіки, спричинює ланцюгову реакцію, викликаючи стан загальної нестабільності в банківській системі. За певних умов, шоківі події виникають внаслідок проблем окремих компаній чи банків (одиничні загрози). В інших випадках, вони викликані макроекономічними дисбалансами чи загальними проблемами фінансової чи банківської системи загалом (системні загрози).

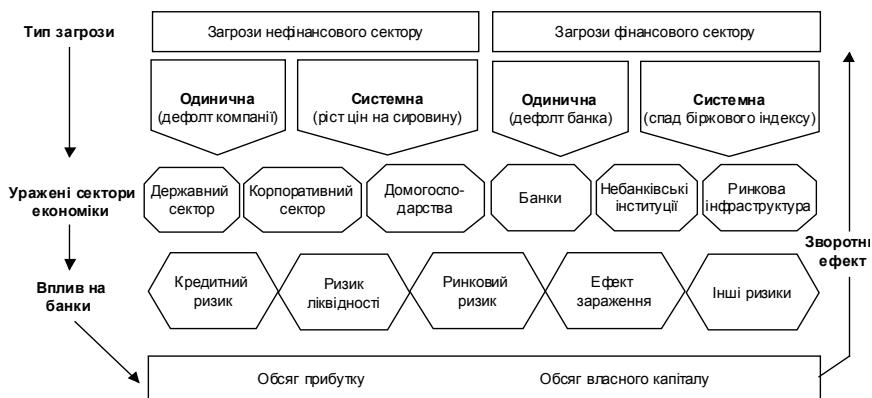


Рис. 1. Логічна блок-схема побудови моделей стрес-тестування банків*

* складено авторами на основі [3; 5; 10]

Незважаючи на походження економічних загроз, вони прямо чи опосередковано впливають на фінансовий стан учасників банківської системи. Після реалізації даних загроз виникає ряд кредитних, ринкових ризиків чи ризиків ліквідності, які стають основними причинами фінансових збитків або зниження обсягів власного капіталу банку. Однак, варто зазначити, що наслідки кризи ними не обмежуються: потенційний ризик фінансового «зараження» інших фінансових інституцій може спровокувати в банківській системі ефект доміно, що здатний охопити решту банків, які витримали перший безпосередній удар стресових факторів. До того ж, негативний вплив кризи може бути посиленням через взаємозв'язок між окремими типами ризиків, що призведе до

зростання обсягу загальних збитків, а отже знизить рентабельність та капіталізацію банку. Також може виникнути низка зворотних ефектів, що через скорочення пропозиції банківських кредитних ресурсів суб'єктам господарювання експортуватимуть кризу з банківського сектору до реального. Усі ці нюанси трансмісійного механізму поширення ризиків варто враховувати при розробці моделі стрес-тестування банків.

У першу чергу необхідно визначити особливості ризиків та загроз, які мають найбільший вплив на предмет дослідження. Адже в рамках стрес-тесту може аналізуватись вплив як кількісних змін одного фактора ризику (наприклад, падіння фондових індексів), так і одночасних змін кількох взаємозв'язаних економічних загроз (падіння ВВП разом зі зниженням фондових індексів та зростанням відсоткових ставок). Відповідно до кожного вказаного способу моделювання розрізняють такі типи стрес-тестування як аналіз чутливості та аналіз сценаріїв.

За предметом дослідження стрес-тести банків доречно розділити на мікроекономічні, направлені на виявлення ймовірності і розміру втрат окремого банку, а також макроекономічні, що оцінюють стійкість банківської системи в цілому. Хоча макроекономічні стрес-тести базуються на мікроекономічному моделюванні, вони мають власну специфіку. Так, основним завданням макроекономічного стрес-тестування стає визначення найбільш доречного способу обчислення сукупного впливу загроз на загальний портфель активів банківської системи.

За способами розрахунку можна виділити два ключових типи стрес-тестування, націленого на отримання загальносистемних результатів. У першому випадку, державні органи влади визначають можливу макроекономічну загрозу (або ж серію загроз), надають банкам право в індивідуальному порядку оцінити розмір її впливу на баланси, а на завершальному етапі централізовано підсумовують отримані банками результати стрес-тестів, щоб визначити загальний системний ефект. Даний підхід прийнято називати стрес-тестуванням «знизу-вверх» (bottom-up approach). Альтернативним підходом до макроекономічного стрес-тестування банків є так званий підхід «зверху-вниз» (top-down approach), згідно з яким органи державної влади самостійно обчислюють рівень впливу загроз на банківську систему, базуючись на індивідуальних або ж загальносистемних банківських даних.

Точність методології «знизу-вверх» залежить від того, наскільки правильно кожен банк оцінює наслідки економічних загроз на стан свого портфелю. Також, методологія «знизу-вверх» зазвичай передбачає використання значно ширшого набору даних і є більш реалістичною, так як дозволяє прослідкувати вплив стресових сценаріїв на мікроекономічному рівні. Оскільки окремі інституції мають відносно кращий доступ до інформації, використання їхніх власних даних та внутрішніх моделей сприяє оптимізації інформаційних потоків та підвищенню якості результатів стрес-тестування.

Незважаючи на це, результати індивідуальних стрес-тестів мають гіршу порівнюваність, оскільки кожен банк під час моделювання схильний використовувати різні методології та припущення. Більше того, просте підсумовування індивідуальних результатів стрес-тестування не враховує можливих економічних взаємозв'язків між досліджуваними банками. Додатковим недоліком підходу «знизу-вверх» є те, що внутрішні моделі банків можна легко адаптувати до проведення аналізу без чутливості, однак важко пристосувати до сценарного аналізу без значних витрат часу та ресурсів.

Натомість підхід «зверху-вниз» сприяє порівнюваності результатів, але часто виявляється менш точним — особливо якщо використовуються агреговані загальносистемні фінансові дані. Часткове подолання цього недоліку можливе завдяки використанню мікроекономічних індивідуальних даних, що сприяє уникненню інформаційних втрат при підсумовуванні. Такий удосконалений підхід «зверху-вниз» дозволяє проводити аналіз дисперсії результатів стрес-тестів окремих банків відносно загальносистемних даних. Отже, рівень точності стрес-тестування «зверху-вниз» критично залежить від якості та доступності банківських даних, акумульованих національними регуляторами.

Формування найбільш адекватного підходу до стрес-тестування полягає в пошуку золотой середини між простими, але досить стилізованими моделями, та комплексними, втім більш реалістичними. Аналіз чутливості та агреговані техніки за принципом «зверху-вниз» є технічно легшими, однак мають нижчу точність. У свою чергу, аналіз сценаріїв та індивідуальне банківське стрес-тестування, незважаючи на вищу складність та ресурсоемкість, адекватніше відображають фінансовий стан банківської системи.

Слід зазначити, що наведені підходи до стрес-тестування є не стільки взаємовиключними, скільки взаємодоповнюючими. Ро-

зуміючи переваги та недоліки кожного з них, аналітик може сформувати комплексні інструменти та припущення, які адекватніше відображатимуть економічні реалії в порівнянні з «чистими» методичними підходами.

Стрес-тестування вимагає від аналітиків дослідницьких, діагностичних та інтерпретаційних навиків, а також уміння їх поєднувати в різних співвідношеннях на кожному з наступних його етапів:

- 1) вибір масштабу стрес-тестування;
- 2) визначення ризиків та загроз;
- 3) відбір шоківих подій;
- 4) імплементація стресового сценарію;
- 5) моделювання впливу ризиків;
- 6) інтерпретація результатів стрес-тестування.

Подальше вдосконалення методологій стрес-тестування відбуватиметься на основі оптимізації кожного з даних етапів дослідження.

1. **Вибір масштабу стрес-тестування.** На першому етапі обирається група досліджуваних банків, від яких залежить стійкість банківської системи. До стрес-тестової вибірки рекомендується включати частину основних фінансових інституцій, що суттєво впливають на стабільність банківської системи і досить чутливі до дії загальних факторів ризику. Точки відсікання для стрес-тестової вибірки визначаються за допомогою аналізу ринкових часток банків. Вибірка банків повинна бути достатньо широкою, однак, не надто громіздкою: для адекватного відображення системних наслідків шоків без ускладнення технічної сторони процесу стрес-тестування. Оптимальний масштаб вибірки банків для стрес-тестування також залежить від обраного підходу до оцінки. Застосування методології «зверху-вниз» потребує досить широкого охоплення часто — майже всіх учасників банківської системи, оскільки вона менш залежна від обсягу необхідних даних. При підході «знизу-вверх» чим ширшою є вибірка, тим технічно складніше отримати усі необхідні фінансові дані, які характеризувалися б якістю, повнотою та актуальністю.

2. **Визначення ризиків та загроз.** Даний етап потрібен для пошуку точок найбільшої вразливості банків. Для банків, ділова активність яких сконцентрована на внутрішньому кредитному ринку, найважливішою є оцінка впливу кредитного ризику, динаміки відсоткових ставок, безробіття, цін на нерухомість, оскільки дані фактори чинять найбільший потенційний вплив на розви-

ток такого роду банків. При стрес-тестуванні великих транснаціональних банків на передній план виступає інший набір ризик-факторів — динаміка світових цін на ресурси, валютних курсів, фондових індексів тощо. Ризик ліквідності набуває особливого значення в країнах з високою часткою банківських ресурсів, запозичених з-за кордону та дефіциті внутрішніх депозитів. Під час оцінювання невеликих за обсягом сукупних активів і відкритих банківських систем варто враховувати ризики зараження від можливих економічних криз у країнах-донорах капіталу. Так як перелік потенційних загроз та каналів поширення банківських криз є досить широким, реалістичність стрес-тестування залежить від вдалого вибору найбільш вагомих ризик-факторів, що впливають на фінансову стійкість банківської системи.

3. **Відбір шоківих подій** — етап, що передбачає формування ряду припущень щодо впливовості та достовірності шоків, тобто подій, які викликають реалізацію ризиків. Ними можуть бути зростання цін на сировину, зміни відсоткових ставок, падіння ринку нерухомості та маса інших економічних явищ загрозливого характеру. Хоча стрес-тестування не передбачає вимірювання ймовірності настання стресових сценаріїв, вони все ж повинні бути досить реалістичними. Головною проблемою при визначенні стресового сценарію є питання вибору між історичним та гіпотетичним підходом. З одного боку, при формуванні стресового сценарію можна базуватись на історичних подіях, припускаючи, що минулі шоки мають здатність повторюватись у майбутньому. З іншого, на гіпотетичних сценаріях, які, незважаючи на відсутність в історичній практиці, з певною долею достовірності можуть реалізуватись у майбутньому. Історичні сценарії є більш легкими у формуванні і, на перший погляд, достовірними. Втім гіпотетичні сценарії нерідко лишаються єдиним можливим варіантом при стрес-тестуванні, якщо в банківській системі відбулись структурні зрушення (дерегуляція, консолідація, зміна валютної системи тощо), які знижують інформативність історичних даних. Найбільш ефективним у процесі відбору стресових явищ ми вважаємо змішаний підхід, який поєднує в собі гіпотетичні сценарії економічного шоку, побудовані на основі аналізу протікання криз у минулому з урахуванням існуючих структурних зрушень.

4. **Імплементация стресового сценарію** передбачає вибір та адаптацію статистичних методологій, які описують вплив макроекономічного середовища на фінансові показники банків. На

практиці макроекономічні моделі, що використовуються при стрес-тестуванні, рідко можуть врахувати дію повного спектру шоків та ризик-факторів, а відтак потребують додаткових так званих сателітних моделей. Дані додаткові моделі являють собою рівняння, які описують взаємозв'язки в окремих секторах, задіяних у стресовому сценарії. Наявність економетричних моделей не зменшує потреби в експертних оцінках, необхідних для побудови так званого «базового сценарію», що ґрунтується на консенсус-прогнозі чи екстраполяції останніх наявних даних. Потреба в експертній оцінці при формуванні стресового сценарію виникає через нелінійність взаємозв'язків між заданими й отриманими змінними моделі.

Наступними важливим кроком при розробці стрес-тестового сценарію стає виявлення і формалізація «зворотного ефекту», який може суттєво впливати на результати стрес-тестів. Ризик поширення кризи методом «зараження» значно виріс у період глобалізації разом із збільшенням взаємозалежності між ключовими фінансовими посередниками різних країн світу. За таких умов точно передбачити як розгортатимуться кризові процеси математично неможливо, оскільки залишаються невідомими маса важливих додаткових факторів, пов'язаних з тим, як банки адаптуватимуть кредитну політику до нових умов, які рішення відносно фінансових інтервенцій прийматимуть регулятори тощо. Незважаючи на дефіцит необхідних даних для аналізу, «зворотний ефект» варто враховувати, оскільки нехтування ним може суттєво спотворювати точність результатів стрес-тестів.

5. Моделювання впливу ризиків. Даний етап вимагає застосування статистичних методологій, які допомагають обчислити рівень взаємозв'язку між критичними значеннями макроекономічних змінних, якими описуються загрози, та результируючими банківськими змінними, що відображають фінансові втрати банку внаслідок дії даних стресових факторів. Іншими словами, метою процесу моделювання є опис впливу коливань макроекономічних індикаторів загрози на фінансову стійкість банків. Вибір адекватного підходу до моделювання залежить від ризику, що аналізується, доступності даних та мети стрес-тестування. Так регресійне моделювання найбільш поширене при оцінці впливу кредитного ризику, а VaR-моделі зазвичай застосовуються для оцінки ринкового ризику.

6. Інтерпретація результатів стрес-тестування — оцінка результатів стрес-тесту, на основі якої формуються рекомендації

відносно можливої регуляторної реакції в рамках державної економічної політики. Найповнішу картину фінансової вразливості банківської системи агреговані показники можуть показати лише за умови зазначення рівня їх дисперсії по вибірці. Як проілюстровано на рисунку 2, дві різні загрози викликали однакове середнє значення адекватності капіталу (10 %), однак різний розподіл його значень серед досліджуваних банків. Так, у першому варіанті усі банки виконали мінімальний норматив для даного показника (8 %), у той час як при другому сценарії — показник банку В упав нижче нормативного значення.

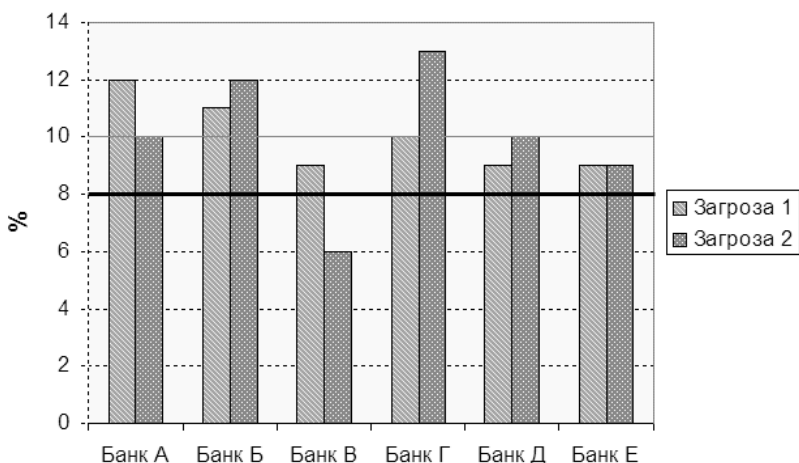


Рис. 2. Вплив різних загроз на показник адекватності капіталу банків *

* складено авторами

Отже навіть при макроекономічному стрес-тестуванні банків рекомендуємо використовувати більш точний індивідуальний аналіз кожного банку, оскільки на підставі загальних по системі вхідних даних не можливо виміряти їх дисперсію.

Рекомендації, які надаються на основі проведеного макроекономічного стрес-тестування, повинні бути реалістичними і враховувати фінансові і організаційні можливості щодо їх втілення банками та державними органами влади. Наприклад, важливий момент критики на адресу стрес-тестів Європейського центрального банку в 2010 р. стосувався відсутності надійного і достовірного плану рекапіталізації банків, які не витримали перевірки на фінансову стійкість.

Таким чином, наявність та якість перелічених етапів визначають успіх усього процесу макроекономічного стрес-тестування, підвищуючи точність отриманих результатів і їх використання для посилення фінансової стійкості банків та системи в цілому.

Література

1. Nixon S. Agenda: Will the stress be stressful enough? / Nixon S. [Електронний ресурс] // The Wall Street Journal. — 2011. — Режим доступу: <http://online.wsj.com/article/SB40001424052748703293204576106193241432446.html>
2. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України, затверджені постановою Правління НБУ від 06.08.09р. № 460 [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. *Drehmann M.* Stress Tests: Objectives, Challenges and Modelling Choices / M. Drehmann // Riksbank Economic Review. — 2008. — June. — 33 pgs.
4. *Oyama T.* Plausibility of Stress Scenarios / T.Oyama // IMF–DNB 2nd Expert Forum on Advanced Techniques on Stress Testing: Applications for Supervisors. — Amsterdam, 2007. — 23-24 October. — P. 3—10.
5. *Rebonato R.* Coherent Stress Testing: A Bayesian Approach to the Analysis of Financial Stress / Rebonato R. — Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2010. — 241 pgs.
6. *Науменкова С.* Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. — 2008. — № 5. — С. 18—23.
7. *Сенченко О.С.* Стрес-тестування як інструмент посилення банківської безпеки / О.С. Сенченко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — 2010. — № 4. — С. 281—293.
8. *Лисенко Р.С.* Методи проведення системного стрес-тестування банківської системи: основні характеристики та особливості практичного застосування / Р.С. Лисенко // Вісник УБС НБУ. — 2008. — № 3. — С. 196—199.
9. *Ребрик Ю.С.* Стрес-тестування як інструмент оцінки ризику ліквідності банку / Ю. С. Ребрик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». — Суми, 2009. — Т. 25. — С. 338—342.
10. Stress Testing Financial Systems: What to Do When the Governor Calls / Jones T., Hilbers P., Slack G. // IMF Working Paper. — 2004. — № 04/127. — 38 pgs.

Стаття надійшла до редакції 16 травня 2011 р.

УДК 330.341.1

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

РЕЗУЛЬТАТИ ВІДТВОРЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ВИРОБНИЦТВА ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

АННОТАЦИЯ. Определена сущность инновационной экономики и ее объектно-субъектных отличий от других типовых видов экономики. Иллюстрируется матрица пространственно-временного формирования воображаемых, информационных и материальных результатов воспроизводства. Интерпретируются типовые виды результатов воспроизводства. Характеризуются стандартно-знаковые измерители материальной субстанции результатов воспроизводства и схемы их практического применения. Приводится алгоритм формирования потенциала действий будущих результатов воспроизводства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: индустриальная экономика, организационная экономика, новая экономика, производительные силы, производственные отношения, процесс производства, потенциал действий, результаты воспроизводства.

ABSTRACT. The article defines the essence of the innovation economy and its object-subjective distinction between other types of economy. It illustrates the matrix of space-time formation of imaginary, information and material results of reproduction. It interprets species of the results of reproduction. It characterizes standard sign measures of the material substance of the results of reproduction and patterns of their practical application. It presents an algorithm of forming potential activities of future performance reproduction.

KEY WORDS: Industrial economy, organizational economy, new economy, the productive forces and relations of production, manufacturing process, potential actions, the results of reproduction.

АНОТАЦІЯ. Визначено сутність інноваційної економіки та її об'єктно-суб'єктних відмінностей від інших типів видів економіки. Ілюструється матриця просторово-часового формування уявлених, інформаційних та матеріальних результатів відтворення. Інтерпретуються типі види результатів відтворення. Характеризуються стандартно-знакові вимірники матеріальної субстанції результатів відтворення та схеми їх практичного застосування. Приводиться алгоритм формування потенціалу дій майбутніх результатів відтворення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: індустріальна економіка, організаційна економіка, нова економіка, продуктивні сили, виробничі відносини, процес виробництва, потенціал дій, результати відтворення.

Цільова орієнтація індустріальної, організаційної і постіндустріальної економік на продуктивні сили (далі — ПС), виробничі

відносини (далі — ВВ) й процеси виробництва (далі — ПВ) — залишила на другому плані результати відтворення (далі — R). Цим ці економіки нагадують виробничі системи в яких, образно кажучи, віз спереду, а кінь ззаду: для індустріальної економіки спереду засоби праці й персонал, для організаційної — виробничі відносини, а для постіндустріальної, або як її ще називають новою — спереду процеси виробництва. Результати відтворення для всіх них є похідними, тобто на другому плані. Перший план для результатів відтворення відводить інноваційна економіка, яка іменне цим і відрізняється від індустріальної, організаційної й постіндустріальної економік.

У силу цієї своєї корінної відмінності від економік-попередниць — інноваційна економіка довгий час залишалася, та ще й сьогодні залишається, без теоретико-методологічної бази. Навіть трактування її сутності є дискусійним. Удаватися у цю дискусію безперспективно, хоча б тому, що іменне завдяки їй інноваційна економіка стала самим вживаним поняттям сьогодення, яке надає можливість багато чого обіцяти й нічого не робити, а при цьому, ще й лобювати додаткове фінансування «своїх» проектів, галузей економіки чи, навіть, цілих держав тощо.

Туманність самого поняття «інноваційна економіка» й нічого не значуща риторика навколо нього — усіх улаштовує. Вони надають можливість оправдати корупцію й бездіяльність – природною боротьбою за економічний простір, який просто так конкурентами не віддається. І як не парадоксально — диму без вогню не буває. Як тільки на обрії появляється ідея покращення існуючих результатів відтворення — відразу включається пресинг із середини і ззовні. Його ціль задушити конкурента диктується природнім інстинктом самозбереження. І усе це видається за благі наміри. Пручатися цьому і дорого, і важко, а найчастіше, безперспективно. Протидії можна лише уникнути — створенням сприятливих умов для всіх, а не тільки для себе. Якщо умови будуть однаково сприятливі для всіх — не буде чому протидіяти, ні з внутрі, ні ззовні. Приклад — сьогоднішній Китай, чи Росія на початку 20-го століття, куди для реалізації своїх ідей приїздив Нобель й переміщували свої основні офіси Сіменс, Зінгер, Кодак, Еріксон тощо.

Об'єктно-суб'єктні відмінності індустріальної, організаційної, нової й інноваційної економік — наглядно представлено в табл. 1.

Таблиця 1

ОБ'ЄКТНО-СУБ'ЄКТНІ ЧИННИКИ ТИПЕ ВИДІВ ЕКОНОМІКИ

Об'єкт Суб'єкт	Виробництво	Розподіл	Обмін	Споживання
Індустріальна економіка	ПС	ВВ	ПВ	Р
Організаційна економіка	ВВ	ПВ	Р	ПС
Нова економіка	ПВ	Р	ПС	ВВ
Інноваційна економіка	Р	ПС	ВВ	ПВ

На фоні об'єктно-суб'єктних чинників типе видів економіки — виробництво результатів відтворення є прерогативою лише інноваційної економіки, що виникла й функціонує на теренах до інноваційних економік. Ця прерогатива корінним чином відмежовує її від останніх, котрі результатів відтворення, безпосереднє не виробляють, хоча задля їх створення й завдяки їм усі вони функціонують. Звідси й диктат продуктивних сил, виробничих відносин й процесів виробництва до інноваційних економік — по відношенню до результатів відтворення. Хоча за законами природи все мало б бути до-навпаки. Але діють до інноваційні економіки так, як вони діють: 1) індустріальна економіка — виробляє продуктивні сили, розподіляє виробничі відносини, обмінює процеси виробництва, а споживає результати відтворення; 2) організаційна економіка — виробляє виробничі відносини, розподіляє процеси виробництва, обмінює результати відтворення, а споживає продуктивні сили; 3) постіндустріальна економіка — виробляє процеси виробництва, розподіляє результати відтворення, обмінює продуктивні сили, а споживає виробничі відносини.

За законами природи, результати відтворення представляють собою сукупність матеріальних і нематеріальних характеристик, якими задовольняються потреби й забезпечуються очікувані вигоди, як для споживачів, так і для їх виробників. Іншими словами, результати відтворення є суб'єктом переділу й об'єктом уречевлення простору. Вигода від них споживачам полягає в отриманні можливості задовольняти свої потреби й розв'язувати певні проблеми, а виробникам — в отриманні доходів та прибутку, або інших ринкових цілей, у разі продажу товару. Що надає

можливість назвати результати відтворення засобами, що допоможуть перевершити очікування споживачів, тобто забезпечити для них додаткову цінність [1].

Виробляються результати відтворення у процесі виробництва, що започатковується ціле думанням й завершується уречевленням предметів труда у майбутні речі та/або процеси. При цьому предмети труда, уречевлені у речі чи процеси, набувають статусу результату відтворення лише за межами стадії виробництва. У межах процесу виробництва вони є лише предметами труда, або результатами діяльності, що набули виду незавершеного виробництва.

Водночас у сферу розподілу, обміну й споживання також потрапляють створені ціле думанням проекти, технічна документація, технологічні процеси тощо. Це надає підстави говорити про існування лише трьох типів результатів відтворення, а не чотирьох, на кшталт результатам діяльності, утворюваних кожною із чотирьох стадій відтворення: уявлювані результати відтворення (далі — R_e^y); інформаційні результати відтворення (далі — R_e^i); матеріальні (далі — R_e^m) результати відтворення. Де уявлюваними результатами відтворення є мисле образи майбутніх речей і процесів, інформаційними — індикативно-програмні носії R_y , а матеріальними — фізичні наповнювачі і просторово-часові утримувачі R_y . Простий просторово-часовий переділ цих типе видів результатів відтворення — матрично викладений у табл. 2.

Таблиця 2

**МАТРИЦЯ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВОГО ПЕРЕДІЛУ
УЯВЛЮВАНИХ, ІНФОРМАЦІЙНИХ ТА МАТЕРІАЛЬНИХ
ТИПЕ ВИДІВ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІДТВОРЕННЯ**

Об'єкт переділу Суб'єкт переділу	R_e^y	R_e^i	R_e^m
R_e^y	1.1. $R_y - R_y$	1.2. $R_y - R_i$	1.3. $R_y - R_m$
R_e^i	2.2. $R_i - R_y$	2.1. $R_i - R_i$	2.3. $R_i - R_m$
R_e^m	3.2. $R_m - R_y$	3.3. $R_m - R_i$	3.1. $R_m - R_m$

Як бачимо, табл. 2 ілюструє результати відтворення еквівалентне їх матеріальній субстанції, яка: 1) безпосереднє нагромаджується у просторі по ходу взаємодії людини з природою, 2) слугує

основною оцінки результатів відтворення та 3) указує суспільству частки світобудови, що підпорядковані законам природи, тобто на виробництві яких воно має зосередитися і в якій послідовності їх виробляти [2]. Це надає підстави вважати матрицю просторово-часового переділу уявлюваних, інформаційних та матеріальних типе видів результатів відтворення вихідною платформою формування інноваційної економіки – навіть за умов відсутності ілюстрації в ній складного переділу результатів відтворення.

Для полегшення індикації типе результатів відтворення — інтерпретуємо одержиме матриці просторово-часового їх переділу:

1. Результати відтворення типе виду $\langle R_y - R_y \rangle$ — уявлювані результати відтворення, що забезпечують «виробництво» таких же уявлюваних результатів відтворення. Такими є методи й технології ціле думання — порівняння, аналіз, синтез, мозковий штурм, прогнозування, проектування, тощо.

2. Результати відтворення типе виду $\langle R_y - R_i \rangle$ — уявлювані результати відтворення, що забезпечують «виробництво» свого інтерфейсу і рекреації в інформаційних результатах відтворення. До них відносяться звуки, частоти, енергії, запахи, букви, цифри, символи, знаки, формули, алгоритми, схеми, моделі, матриці, креслення, описи, програми, технології тощо.

3. Результати відтворення типе виду $\langle R_y - R_m \rangle$ — уявлювані результати відтворення, що забезпечують «виробництво» своїх перетворювачів у матеріальні результати відтворення. Ними є матеріали, сировини, палива, комплектуючі, інформація, енергії тощо.

4. Результати відтворення типе виду $\langle R_i - R_i \rangle$ — інформаційні результати відтворення, що забезпечують розподіл і обмін інформаційних результатів відтворення. Такими є Інтернет, інформаційно-пошукові системи, реклама тощо.

5. Результати відтворення типе виду $\langle R_i - R_y \rangle$ — інформаційні результати відтворення, що забезпечують розподіл і обмін уявлюваних результатів відтворення. Серед них патенти, авторські свідоцтва, науково-технічні звіти, книги, інформаційні бюлетені, каталоги, посилання тощо.

6. Результати відтворення типе виду $\langle R_i - R_m \rangle$ — інформаційні результати відтворення, що забезпечують розподіл і обмін матеріальних результатів відтворення. До них відносяться договори поставки, лізингові угоди тощо.

7. Результати відтворення типе виду $\langle R_m - R_m \rangle$ — матеріальні результати відтворення, що забезпечують споживання матеріаль-

них результатів відтворення. Такими є статuti, положення, регламенти, інструкції, організаційні структури виробництва й управління тощо.

8. Результати відтворення типе виду $\langle R_m - R_p \rangle$ — матеріальні результати відтворення, що забезпечують споживання уявлюваних результатів відтворення. Сюди відносяться медіані, аттичні, екстрасенсорні, гіпнотичні й інші засоби.

9. Результати відтворення типе виду $\langle R_m - R_p \rangle$ — матеріальні результати відтворення, що забезпечують споживання інформаційних результатів відтворення. Такими є технології, маршрути, конвеєри, потокові лінії, зв'язок тощо.

Єдиним і дійсним мірилом результатів відтворення, за допомогою якого у всі часи й у всіх місцях вони оцінювались і порівнювались, слугувала й слугує праця [3]. І це при тому, що праця не створює жодної матерії — вона лише її уречевлює у рівне види результатів відтворення. Це означає, що у повсякденному житті фізичний вимір сукупної матеріальної субстанції результатів відтворення практично не здійснювався і не здійснюється. Це могло влаштовувати до інноваційної економіки, які результатів відтворення безпосереднє не виробляли — вони їх лише споживали, обмінювали чи розподіляли. Проте інноваційну економіку, для якої результати відтворення на першому плані, ніяк не може влаштовувати таке їх умовне вимірювання. Що зумовило пошук фізичного мірила матеріальної субстанції результатів відтворення, щонайменше, у трьох напрямках:

1) Прихильники першого напрямку абсолютним мірилом сукупності матеріальної субстанції результатів відтворення вважали енергію. Так С. Подолинський для порівняння товарів використовував, власне, не працю, а енергію, що є матеріальною субстанцією товару, і її кількість, нагромаджену у товарі в результаті економічних перетворень матерії завдяки праці. Її кількість у товарі він запропонував вимірювати умовною тепловою одиницею сонячної енергії. У якості її еталона М. Руденко використав, наприклад, зерно пшениці, обґрунтовуючи його як продукт, що є результатом синтезу сонячної енергії [4]. Такої ж думки притримується і В. Шевчук, із тією лише різницею, що він говорить про зерно злаків, а не конкретно про пшеницю.

2) Прихильники другого напрямку запропонували у якості абсолютного мірила сукупності матеріальної субстанції результатів відтворення природні джерела, які впливають на вартість остан-

ніх. До природних джерел А. Сміт відносив землю, робочу худобу тощо, а А. Гриценко — робочий час, який уречевлений і просторово локалізований у товарах (благах) [5]. Цей напрямок виник у зв'язку з тим, що теоретично можливе вимірювання матеріальної субстанції в рівне видах результатів відтворення за зерновим еталоном не знайшло практичного застосування.

3) Прихильники третього напрямку пішли ще далі і запропонували у якості абсолютного мірила сукупності матеріальної субстанції результатів відтворення — економічну масу, яка характеризується обсягом, динамікою, темпами розвитку та станами продуктивних сил. Серед них І. Костирко, який вважав економічну масу енергетичним еквівалентом «абсолютної сукупності всієї матеріальної субстанції, нагромадженій у ході взаємодії людини і природи» [6]. Звичайно поняття економічної маси потребує всебічної наукової аргументації. Але важливішим є пропонування автором логіка оцінювання загального стану і рівня суспільно-економічного розвитку цивілізації — за критерієм оцінки стану й обсягу засвоєння енергії, матеріалізованої в результатах відтворення на момент оцінки конкретної виробничої системи. Вона надає можливість вважати економічну масу універсальним показником оцінки нагромадженій в процесі людського розвитку — сукупності всього того, чим оперує суспільство на даному етапі інституціонального розвитку, включаючи виявлені й залучені в економічний оборот природні ресурси, навички суспільного життя, політичний устрій, знання й інтелектуальний капітал, господарську й ментальну культуру тощо.

Спрямування стандартно-знакових вимірників матеріальної субстанції економічної маси у площину матриці просторово-часового переділу типе видів результатів відтворення робить їх практично застосовуваними — при формуванні результатів відтворення із результатів діяльності та предметів труда.

Схема практичного застосування стандартно-знакових вимірників матеріальної субстанції, безумовно, може бути й іншою. Але її суть не в формі, а в тому, що вона надає можливість вартісне, часове, фізично чи по-іншому спрогнозувати: результати діяльності — виходячи з оцінки продуктивних сил, виробничих відносинами й процесів виробництва, а точніше, їхніх потенціалом дій, у тому числі й у розрізі стадій суспільного відтворення «виробництво-розподіл-обмін-споживання»; результати відтворення, виходячи з оцінки результатів діяльності, або тих же продуктив-

них сил, виробничих відносинами й процесів виробництва. Саме цих можливостей і не вистачало для інтерпретації результатів діяльності через призму ефективності їхніх потенціалу дій, а результатів відтворення — через призму потенціалу дій матеріальних ресурсів. Із чого загальним для результатів діяльності та результатів відтворення є потенціал дій, а відмінним, його застосування, у першому випадку, для вимірювання потенціалу дій продуктивних сил, виробничих відносин і способів виробництва; у другому випадку — результатів відтворення, якими є товари, роботи і послуги.

Формування потенціалу дій результатів діяльності бере початок з ціле думання, а завершується переливанням (трансформом, організацією, переміщенням) його енергії у майбутні результати відтворення. І хоча ступінь усвідомлення результатів може бути різним, від майже несвідомої орієнтації на розмитим, неясних намірів, до чітко встановлених взаємопов'язаних цілей — результатів діяльності без ціледумання не буває. Це зводить ціледумання до статусу процесу виробництва потенціалу дій майбутніх результатів відтворення: чи то шляхом візуалізації результатів діяльності з обробки і складання предметів праці, чи то шляхом зменшення непотрібних дій елементів труда, тобто шляхом усунення безладу й пасивності використання результатів діяльності.

Таким чином, потенціал дій майбутніх результатів відтворення формується цілями, а переноситься до їх складу – діями діячів, організації чи суспільства, а точніше результатами їхньої діяльності. Що висвітлює ціле думання в площині будь-якої діяльності – у формі бачення, місії й стратегічного мислення потреб [7]. І те що існують цілі самих дій, не є цьому виправленням – ці цілі теж є ціле думанням майбутніх результатів відтворення, з тією лише різницею, що у якості об'єкта виробництва тут фігурує не товар, а робота чи послуга.

Література

1. Павленко А.Ф. Маркетинг. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://library.if.ua/book/22/1673.html>
2. Всемирная история экономической мысли: В 6-и томах. Т. 1. — М.: Мысль, 1987.
3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А.Сміт; пер. з англ. під ред.. Є Литвина. — К.: Port-Royal, 2001. — 593 с.

4. Руденко М. Енергія природи. Нариси з фізичної економії. — К.: Молодь, 1998. — 528 с.

5. Гриценко А. Еволюція вартості // Економіка України. — 2001. — №4. — С. 45—55.

6. Костирко І. Г. Енергія і економічна маса як результат суспільно-економічного розвитку. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: — <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=135>

7. Формування стратегічних цілей підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://distant.isu.edu.ua/lib/ADD/Disciplinary/_zz_Strat-men/Strateg_men/konsp4.doc.

Стаття надійшла до редакції 3.06. 2011 р.

УДК 336.71

А.В. Конопатська, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності,
О.В. Шварц, аспірант кафедри менеджменту
банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ У СТАБІЛЬНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ БАНКУ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются актуальные вопросы управления процентным риском банка как составной части управления активами и пассивами. Основное внимание уделено этапам моделирования системы управления процентным риском в банке.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: процентный риск, логическая модель, информационная модель, функциональная модель, организационная модель.

ABSTRACT. The actual questions of the management of interest rate risk in bank as part of the asset and liability management are reviewed in the article. The basic attention is given to the stages of modeling the system of interest rate risk management in bank.

KEY WORDS: interest rate risk, logical model, information model, functional model, organizational model.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто актуальні питання управління процентним ризиком банку як складової частини управління активами і пасивами. Основну увагу приділено етапам моделювання системи управління процентним ризиком у банку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: процентний ризик, логічна модель, інформаційна модель, функціональна модель, організаційна модель.

Виконання банками як активних, так і пасивних операцій створює додаткові фактори ризику, що потребує особливого підходу до обмеження їх впливу. Тобто, можна стверджувати, що ризик-менеджмент у частині управління ризиками, що пов'язані із проведенням активних і пасивних операцій, є складовою інтегрованого управління активами і пасивами в банку.

У системі банківських ризиків особливе місце посідає процентний ризик, оскільки зміна процентних ставок призводить до зміни доходів та витрат банку, ринкової вартості його активів, пасивів та позабалансових статей. Результат цих змін відображається на прибутку банківської установи та на його капіталі.

Отже, вплив процентного ризику на кінцеві результати діяльності банківської установи стверджує, що досягнення найкращих результатів у процесі його управління можливе лише за умови ефективного управління активами і пасивами.

Управління ризиками, як складової частини УАП сприяє досягненню наступної мети — оптимізація вартості активів і пасивів, а також зростання рентабельності в майбутньому.

Для ефективного управління процентним ризиком необхідно мати чітке уявлення про саму сутність процентного ризику.

Так, у Базельських принципах управління ризиком процентної ставки надається наступне визначення процентного ризику — це уразливість фінансового стану банку до несприятливих рухів процентної ставки [1].

Науковці К. Редхед та С. Х'юс дають своє тлумачення, згідно якого «процентный риск — риск потерь в результате изменения процентных ставок (например, стоимость облигации с фиксированной ставкой уменьшается по мере повышения процентных ставок)» [2, с. 10].

Дж.Ф. Маршалл та Вікул К. Бансал визначають процентний ризик як «риск, который проявляется в изменении процентных ставок, обусловленном изменением рыночных условий» [3, с. 224].

Л.О. Примостка дає наступне визначення: «ризик зміни відсоткових ставок — це ймовірність фінансових втрат у зв'язку з мінливістю відсоткових ставок на ринку протягом певного періоду часу в майбутньому» [4, с. 35].

Таке визначення процентного ризику акцентує увагу на ймовірності втрат, але при цьому не зазначає конкретні його наслідки на прибуток або капітал банку.

Отже, можна стверджувати, що процентний ризик — це ризик отримання негативного результату через коливання ринкових процентних ставок.

Усе зазначене потребує створення системи управління процентним ризиком у складі управління активами і пасивами банку.

Система управління процентним ризиком банку являє собою сукупність елементів та може бути представлена наступним чином (рис. 1).



Рис. 1. Система управління процентним ризиком комерційного банку

У такому вигляді дана система має загальний характер, оскільки перелічені елементи повинні бути включені в будь-яку конкретну систему управління процентним ризиком, яка діє у банку.

Суб'єктами управління є ті функціональні підрозділи банківської установи, діяльність яких безпосередньо пов'язана із виникненням ризику зміни процентних ставок та спеціальні структурні підрозділи, завданням яких є управління ризиками.

Стосовно ідентифікації та оцінки процентного ризику, то без цього елементу не може функціонувати жодна життєздатна та ефективна система, оскільки без виявлення та аналізу ризику неможливо подальше його управління.

Банк у своїй діяльності для управління ризиком зміни процентної ставки крім загальновизнаних інструментів розробляє власні. Такі розробки є більш ефективними в процесі управління, оскільки їх дія вже підпорядкована існуючим реаліям конкретного банку, його системі менеджменту, масштабам діяльності.

Необхідним елементом системи управління є моніторинг процентного ризику, тобто контроль за виконанням прийнятих рішень та їх дієвість.

Але треба розрізняти контроль ефективності системи управління процентним ризиком та моніторинг ризику, оскільки перший оцінює ефективність всієї системи — її організацію, часові лаги між прийняттям рішення та його виконанням, швидкість реакції на існуючі проблеми, координацію між різними підрозділами, що здійснюють управління, відсутність конфліктів елементів та інше. А моніторинг відповідає тільки за контроль рішень стосовно самого ризику.

Система управління процентним ризиком повинна бути направлена на виконання поставленого завдання, зміст якого полягає в постійному підтриманні оптимального співвідношення між доходністю банківських операцій та їх ризиковістю за умови підтримання ліквідності.

Виходячи зі змісту завдання можна стверджувати, що система управління процентним ризиком є складовою управління активами і пасивами, як комплексної системи направленої на забезпечення стабільності та ефективності функціонування банку, оскільки забезпечення виконання головного завдання системи неможливе за умови її самостійності.

Але треба зазначити, що досягнення цього завдання є важким. Так, Базельський комітет визначає мету управління процентним ризиком наступним чином — забезпечити розмір процентного ризику в межах встановлених самим банком параметрів. [1] Тобто, в першу чергу необхідно визначити рівень оптимального процентного ризику для кожного окремого банку.

Для створення ефективної системи управління процентним ризиком необхідно вирішити наступні більш конкретні задачі:

- 1) сформулювати на концептуальному рівні стратегію і задачі управління процентним ризиком банку й уточнити їх на предмет взаємозв'язку;

- 2) встановити принципи визначення, оцінки і діагностики ризику як основи при постановці пріоритетних стратегій і задач;

- 3) використовувати ці принципи як базу для створення найважливіших процедур управлінського контролю;

- 4) визначити процедури забезпечення відповідальності, оцінки результатів діяльності відповідно до принципів управління ризиком і системи контролю, використовувати дані процедури як

фактори удосконалення процесу управління ризиком процентної ставки;

5) розробити механізм контролю системи і зворотного зв'язку з метою забезпечення високої якості процедур оцінки і перевірки їхнього дотримання, орієнтуючись на вищезгадані принципи і процедури.

Отже, при створенні ефективної системи управління процентним ризиком варто використовувати системний підхід, що складається у взаємному синтезі елементів системи й обліку впливу особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища банку на неї.

Сучасний рівень розвитку науки і технології не дозволяє сумніватися в необхідності й ефективності моделювання при організації і управлінні ризиками в банку, в тому числі і процентним. Для моделювання процесу управління процентним ризиком можна запропонувати таку послідовність взаємопов'язаних етапів:

1. Побудова логічної моделі — моделі, що описує логіку взаємодії його елементів. Вона дозволяє формалізувати опис процесів, що відбуваються в банку, визначивши їх учасників і взаємини між ними.

2. Побудова інформаційної моделі процесу управління процентним ризиком, що деталізує логічну модель. Тут описуються внутрішньобанківські горизонтальні і вертикальні потоки даних, характер їх обробки і виконавці, що здійснюють цей процес. Тобто йдеться про опис усіх інформаційних потоків банку та визначення їх ролі в системі управління ризиком зміни відсоткових ставок.

3. Побудова функціональної моделі — перелік та опис функцій, які здійснюються в процесі управління процентним ризиком, та відображення їх взаємозв'язків, що обумовлюють наявність єдиного процесу.

4. Побудова організаційної моделі — зазначається структура підпорядкованості підрозділів, встановлюються їх повноваження й обов'язки.

Використання всієї сукупності моделей у комбінації з іншими аспектами управлінської роботи дозволяє домогтися максимальної ефективності системи управління процентним ризиком у банку.

Для забезпечення створення ефективної системи управління процентним ризиком в банку розглянемо більш детально ці етапи в розрізі окремих моделей. Логічна модель управління представлена в наступному вигляді (рис. 2).



Рис. 2. Логічна модель процесу управління процентним ризиком

Як бачимо, система управління процентним ризиком складається з ряду підсистем:

1. стратегічна підсистема (рівень визначення принципів управління, у рамках яких розробляються інструкції і порядки);
2. аналітична підсистема (процес прийняття рішень по управлінню процентним ризиком);
3. виконавча підсистема (збір інформації, безпосереднє здійснення операцій з метою виконання рішень по управлінню процентним ризиком).

Взаємозв'язок стратегічної й оперативної підсистем управління процентним ризиком наглядно демонструє функціональна модель управління процентним ризиком, яку представлено на рис. 3.

Приведена вище функціональна модель наочно описує ієрархію задач і функцій забезпечення процесу управління процентним ризиком. Ініціатива повинна виходити від керівництва банку, яке спирається на мету діяльності банку.

Взагалі весь процес управління процентним ризиком у банку, який зображений на функціональній моделі, можна розподілити на три частини.

1. Безпосередній процес аналізу та управління процентним ризиком — сюди входять етапи, пов'язані із ідентифікацією, оцінкою ризику та прийняттям рішень стосовно цього виду ризику.

2. Контроль правильності прийнятих рішень — здійснюється перевірка цих рішень відповідно до існуючих у банку стратегій, положень, інструкцій та встановлених лімітів ризику.

3. Узгодженість процесу управління процентним ризиком із ситуацією та рішеннями, що приймаються в інших системах управління ризиками банку. Тобто, в системі присутній такий елемент, як узагальнення результатів аналізу процентного ризику з інформацією про інші параметри фінансової діяльності банку, і лише потім виноситься управлінське рішення.

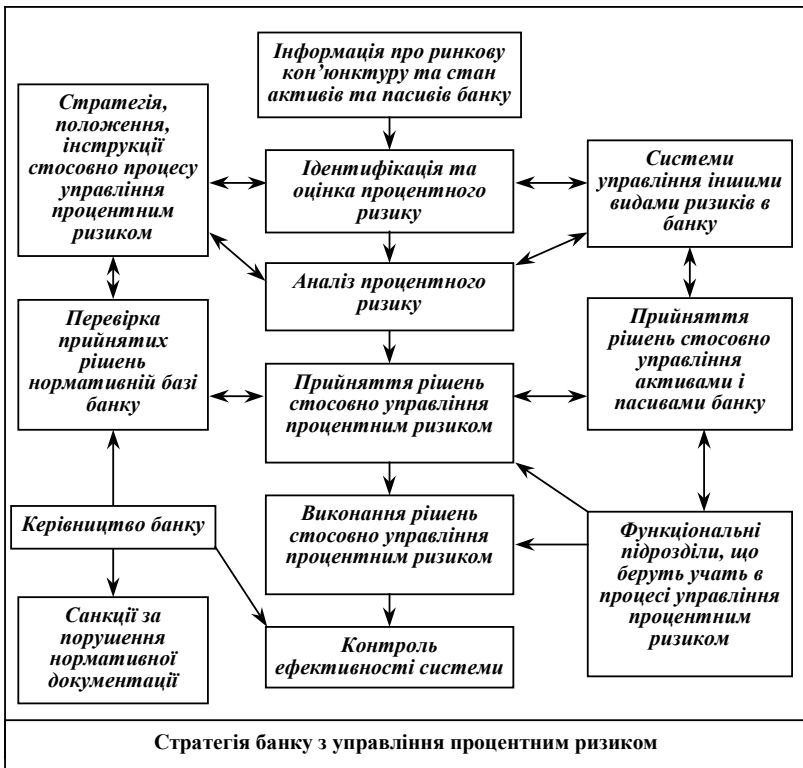


Рис. 3. Функціональна модель процесу управління процентним ризиком

Але жодна функціональна модель не може практично використовуватися без системи підрозділів банку, що відповідають за управління процентним ризиком. Тому для того, щоб повністю

завершити процес опису ролі та місця цих підрозділів, необхідна організаційна модель системи управління процентним ризиком.

Організаційна модель процесу управління процентним ризиком у банку демонструє взаємозв'язок та взаємозалежність усіх ланок системи управління, а також розкриває їх основні функціональні обов'язки.

Таким чином, мінливість процентних ставок, зменшення втручання держави в економіку і збільшення числа банківських продуктів, які відображаються у балансі та позабалансом, зробили управління процентним ризиком дуже важливим напрямком банківського менеджменту.

Отже, врахування в процесі розробки системи управління процентним ризиком вище зазначених аспектів дасть змогу не тільки зменшити ризикованість, але й забезпечити ефективне стабільне функціонування банківської установи.

Література

1. Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk // Basel Committee on Banking Supervision, July 2004.
2. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс. — М.: ИНФРА – М, 1996. — 288 с.
3. Маршалл Дж. Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В.К. Бансал. — М.: ИНФРА – М, 1998. — 784 с.
4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: [підручник]. — [2-ге вид., доп. і перероб.] / Л.О. Примостка. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.

Стаття надійшла до редакції 3.06. 2011 р.

УДК 336.648

Д.О. Кошель, старший спеціаліст відділу адміністрування кредитних операцій департаменту кредитного моніторингу ПАТ «КРЕДОБАНК», аспірант без відриву від виробництва кафедри банківських інвестицій, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ АКТИВІВ, ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ

АННОТАЦІЯ. Рассматривается понятие секьюритизации активов и роли данного инструмента как источника банковских ресурсов. Проанализированы международные тенденции и условия развития такого инструмента аккумуляции ресурсов в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банки, секьюритизация активов, банковские ресурсы, фондовый рынок, ценные бумаги, финансовый рынок.

ABSTRACT. *Considered the concept of asset securitization and the role of this instrument as a source of bank resources. Analyzed the international trends and conditions of it development in Ukraine.*

KEY WORDS: banks, asset securitization, bank resources, stock market, financial market.

АНОТАЦІЯ. *Розглянуто поняття сек'юритизації активів і роль даного інструмента як джерела банківських ресурсів. Проаналізовано світові тенденції та умови розвитку цього інструменту для акумуляції ресурсів в Україні.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банки, сек'юритизація активів, банківські ресурси, фондовий ринок, фінансовий ринок.

Останнім часом пошук постійних джерел дешевих довгострокових фінансових ресурсів та нових способів рефінансування став одним із ключових завдань українських банківських установ, а також вітчизняного фінансового ринку у цілому. Від успішного вирішення даної проблеми багато в чому залежить подальший розвиток банківської системи України, її спроможність збільшити розміри портфеля довгострокових позик.

За таких умов зростає інтерес до консолідації банківських ресурсів на фондовому ринку, зокрема таких нетрадиційних для вітчизняних банків способів залучення ресурсів, як сек'юритизація активів, яка отримала широке розповсюдження в країнах із розвиненою ринковою економікою та була вже апробована в деяких країнах СНД.

Сек'юритизація активів є однією з найвагоміших фінансових інновацій сучасних фінансів. Виникнувши лише в кінці 1970-х років, цей інструмент уже захопив один із провідних секторів ринку капіталів з мільярдними оборотами. Вперше термін «сек'юритизація» з'явився у Wall Street Journal в 1977 р. і був «винайденим» Льюїсом Ранієрі (Lewis S. Ranieri), головою іпотечного департаменту Salomon Brothers, який запропонував використати цей термін репортеру Wall Street Journal Анн Монро (Ann Monroe) в статті, присвяченій опису андеррайтингу першого випуску цінних паперів, забезпечених заставою прав вимоги по іпотечним кредитам.

Згідно із визначенням міжнародної аудиторської компанії KPMG сек'юритизація — це спосіб залучення фінансування, пов'язаний із випуском цінних паперів, забезпечених активами, які генерують стабільні грошові потоки (іпотечні кредити, авто-

кредити, лізингові активи, комерційна нерухомість, яка генерує стабільний рентний дохід і т.д.). Таким чином, сек'юритизація передбачає заміну неринкових позик або потоків грошових коштів на цінні папери, які вільно обертаються на ринку капіталів [1].

У спрощеному вигляді схему сек'юритизації можна представити наступним чином:

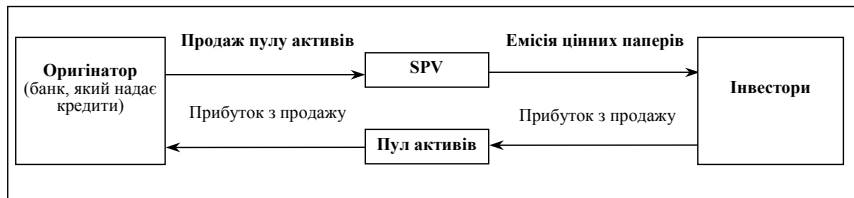


Рис. 1. Схема проведення сек'юритизації активів

Сек'юритизація поділяється на два види: класичну (балансову та позабалансову) та синтетичну.

Балансова сек'юритизація передбачає випуск цінних паперів, забезпечених правами вимог, які залишаються на балансі банківської установи. Дана схема сек'юритизації набула найбільшого розвитку в Німеччині щодо фінансування іпотечного кредитування. Проте право емітувати облігації, забезпечені іпотечними активами (Pfandbrief) мають право тільки кредитні установи, які мають право виключно надавати лише іпотечні кредити.

Позабалансова сек'юритизація передбачає передачу банківських активів на баланс спеціалізованої установи, яка здійснює емісію боргових зобов'язань під заставу цих активів. Цей вид сек'юритизації щодо іпотечних активів виник у США, де в ролі спеціалізованих установ виступають іпотечні агенції — Федеральна національна іпотечна асоціація (FNMA), Урядова національна іпотечна асоціація (GNMA) та Федеральна житлова асоціація (FHA).

При здійсненні сек'юритизації банківських активів повинен дотримуватися принцип конгруентності, який полягає в тому, що за своїми умовами вимоги банків до позичальників за кредитами і зобов'язання банків за цінними паперами, що випущені під забезпечення цими кредитами, повинні бути співвідносні. Загальна сумарна вартість випущених банком цінних паперів повинна бути покрита грошовими зобов'язаннями в розмірі їх номіналу по меншій мірі такої ж вартості і такими ж доходами від процентів [2, с. 29].

Сек'юритизація активів пропонує ряд можливостей. Для банку-кредитора, що ініціював сек'юритизацію (банк-оригінатор), сек'юритизація надає такі переваги:

- залучення додаткового фінансування за рахунок продажу SPV сек'юритизованих активів;
- поліпшення показників балансу;
- диверсифікація джерел фінансування;
- отримання своєрідного «знаку якості» при здійсненні сек'юритизації, оскільки це свідчить про здатність оригінатора генерувати складні фінансові продукти;
- розширення кола потенційних інвесторів;
- у деяких випадках — зниження вартості фінансування;
- обмеження або усунення кредитних ризиків банку-оригінатора за сек'юритизованих активах шляхом їх передачі SPV.

Переваги сек'юритизації для інвесторів у цінні папери, забезпечені активами:

- ❖ можливість здійснювати інвестиції в різні види активів з різними мірами ризику і прибутковості;
- ❖ світова практика свідчить про те, що цінні папери, забезпечені активами, менше схильні до цінових коливань, ніж корпоративні облігації;
- ❖ вищий дохід, ніж за державними, банківськими й корпоративними облігаціями, що мають порівняно однаковий рейтинг;
- ❖ цінні папери, забезпечені активами, зазвичай не схильні до приватних політичних і економічних ризиків, а також ризику зниження рейтингу одиничного позичальника [3, с. 166].

У 2003 році обсяги використання інструментів сек'юритизації у світі перевищували 3 трлн євро, а щорічні показники приросту їх емісій випереджають темпи зростання світового ВВП. При цьому, динаміка емісії інших класичних інструментів боргового фінансування поступається сек'юритизації. Однак, як можна побачити за вищенаведеного графіку, за останні три роки, обсяги емісії інструментів сек'юритизації значно зменшились і впали майже до рівня 2000 року. Зокрема варто звернути увагу на зменшення питомої ваги ринку сек'юритизації США порівняно з країнами Європи. Стає зрозумілим, що фінансова криза значно змінила ставлення інвесторів до даного інструменту. Зменшилась довіра до рейтингових агенств та інвестиційних банків, які у період кризи виявились неспроможними адекватно оцінити ризики операцій з інструментами сек'юритизації.

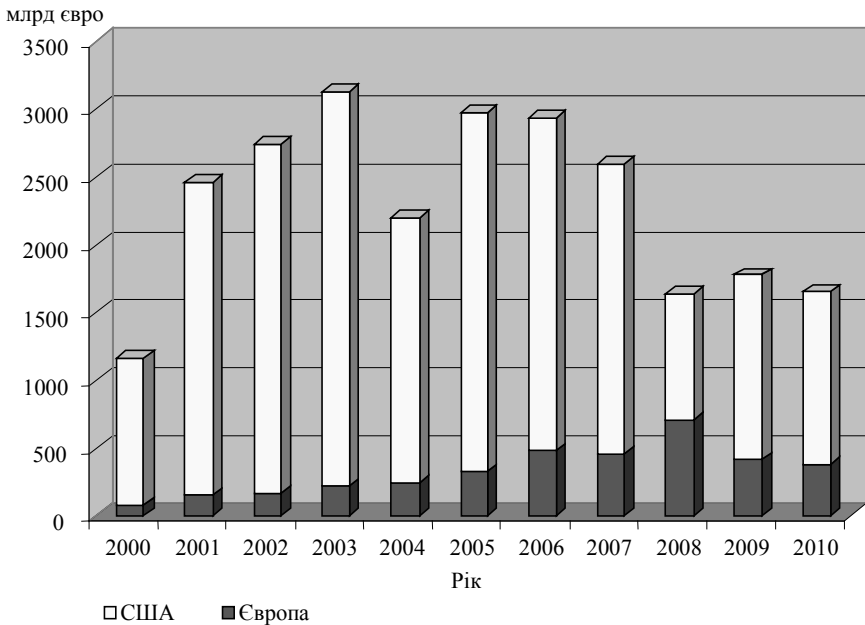


Рис. 2. Обсяг емісії інструментів сек'юритизації у розрізі Європи та США у період з 2000 по 2010 рік [4]

В Україні на сьогодні складаються усі необхідні макроекономічні умови для розвитку ринку сек'юритизованих активів. Причому Україна є однією з небагатьох країн Східної Європи та країн СНД, яка у 2007 році розпочала історію вітчизняної сек'юритизації.

Однак з метою меншої залежності фінансування банківської діяльності від ситуації на міжнародних ринках необхідно здійснювати комплекс заходів економічного та правового характеру для створення вітчизняного ринку цінних паперів, забезпечених активами, а саме:

- 1) прийняти профільний Закон «Про сек'юритизацію» (такі закони прийняті у Франції, Італії, Іспанії, Португалії, Греції, Люксембурзі, Казахстані). Даний закон, у першу чергу, повинен визначити сутність поняття «сек'юритизація», його види, порядок створення спеціальної юридичної особи для здійснення сек'юритизації (SPV) та забезпечення в її діяльності дотримання двох основних принципів — «дійсного продажу» активів та захисту від банкрутства;

2) необхідно законодавчо змінити порядок застосування цесії та факторингу у відповідності до міжнародних стандартів, оскільки саме ці юридичні процедури є основою при передачі активів SPV;

3) у профільному Законі «Про сек'юритизацію» дозволити здійснювати сек'юритизацію різних активів, які застосовуються при сек'юритизації на міжнародних ринках — авто кредити, кредитні картки, лізингові активи, споживчі кредити та ін. Важливо також дозволити здійснювати сек'юритизацію диверсифікованих платіжних прав (Diversified Payment Rights, DPR). їх частка в загальному обсязі транскордонних емісій російських оригінаторів у 2006 році склала 40 %. Дані права — це поточні та майбутні вигоди банку до платників, що здійснюють платежі на його кореспондентські рахунки. Наприклад, російський «Альфа-банк» DPR випустив у формі платіжних доручень стандарту Товариства світових міжбанківських фінансових телекомунікацій (SWIFT) серій MT 102s/103s/202s. Забезпечення своєчасності надходжень платежів для виконання зобов'язань за облігаціями здійснюється з допомогою призначених депозитарних банків (Designated Depository Banks, DOB), які всі кошти, отримані за платіжними дорученнями до банку-оригінатора, депонують на рахунки накопичення (Collection Accounts — рахунки НОСТРО банку-оригінатора). Щоденно ці кошти переводяться з рахунків накопичення на концентраційні рахунки (Concentration Accounts). Після накопичення необхідної суми депозитарні банки решту DPR сум надсилають напряму банку-оригінатору;

4) Національному банку України доцільно нормативно передбачити можливість відкриття банківськими установами номінальних рахунків (escrow accounts), кошти з яких можна буде використовувати виключно на цілі, передбачені договором, і кошти з цих рахунків не можна використовувати для погашення боргів у разі банкрутства банку. Тобто банк-оригінатор на даному рахунку здійснює накопичення коштів, отриманих як платежі за банківськими активами, для виплати чергових платежів за облігаціями, забезпеченими даними активами. Наприклад, у Росії в Держдуму вже поданий законопроект про можливість відкриття номінальних рахунків;

5) врегулювати питання оподаткування операцій сек'юритизації банківських активів. Це перш за все стосується механізму оподаткування ПДВ операцій передачі банківських активів спеціальній юридичній особі. Крім того, необхідно визначити особливо-

сті оподаткування спеціальної юридичної особи. Наприклад, у відповідності з італійським законодавством спеціалізовані установи-емітенти, створені на основі закону про сек'юритизацію, фактично є податково нейтральними. Тобто будь-який позитивний або від'ємний спред, що залишається у спеціалізованій установи-емітента у кінці фінансового року протягом дії відповідної угоди сек'юритизації не буде мати значення для цілей оподаткування.

Отже, банківські установи України можуть диверсифікувати механізми фінансування власної діяльності шляхом використання транскордонної сек'юритизації активів та локального випуску на внутрішньому ринку іпотечних цінних паперів.

Для повнішого та ефективнішого використання переваг сек'юритизації інших банківських активів на вітчизняному фінансовому ринку необхідно прийняти заходи законодавчо-нормативного характеру щодо юридичного трактування поняття «сек'юритизації», її видів, визначення цивільно-правового та податково-правового статусу спеціальної юридичної особи», а також приведення інших економічних та юридичних процедур у відповідність до міжнародних стандартів здійснення сек'юритизації банківських активів.

Актуальним питанням, що постало на сьогодні перед світовою економічною спільнотою є роль інструментів сек'юритизації активів у кризі американського іпотечного ринку. Так чимало експертів вважають, що дана криза є серйозним тестом для «найвищої фінансової інновації» минулого століття. А тому виникає цілком зрозуміле питання: чи необхідно, з огляду на вищесказане, українським банкам використовувати даний фінансовий інструмент? На нашу думку, криза 2007—2009 років навпаки дала змогу тверезо оцінити всі переваги та недоліки даного методу фінансування. Адже причиною кризи не є і не може бути механізм здійснення сек'юритизації як такий, але як будь-який фінансовий інструмент він містить у собі певні ризики. Банки США почали використовувати сек'юритизацію активів не як додатковий інструмент залучення коштів, а як основний, таким чином перепрофілювавши свої доходи від кредитної діяльності з процентних на комісійні. Так сформувалась ситуація, коли банкам важливою стала не якість наданих кредитів, а їх кількість, у результаті чого надавалися кредити неплатоспроможним позичальникам. В Україні ж криза мала дещо інший характер, пов'язана з кризою ліквідності банківської системи та браком джерел залу-

чення коштів у ситуації, коли міжнародні фінансові установи майже перекрили для всіх українських банків доступ до закордонних джерел. У такій ситуації відразу проявився брак диверсифікації джерел формування коштів в українських банках. Важливим методом рефінансування могла б стати в Україні сек'юритизація активів банків, але через нерозвиненість фондового ринку, а також недовіру фінансових інститутів до цього процесу, банки майже не мають доступу до даного джерела. А тому, саме зараз, актуальною проблемою є формування ринку сек'юритизації в Україні, який необхідно формувати, враховуючи як позитивний світовий досвід так і негативний — американсько-іпотечного ринку.

Для цього, зокрема, необхідним є вдосконалення законодавчої бази, яка б регламентувала операції із сек'юритизації активів та розкривала її концептуальні засади. Крім того не менш важливим є підготовка кваліфікованих кадрів у банках, адже механізм сек'юритизації є досить складним та вимагає значної кількості фахівців з даного питання. Важливим є відновлення довіри до банківської системи з боку населення країни та одночасно підвищення економічної культури та інформованості стосовно даного виду вкладання коштів, адже вагомою перешкодою у впровадженні сек'юритизації активів може стати саме не готовність пересічних громадян вкладати кошти у цінні папери. У перспективі сек'юритизація активів може стати вагомим внутрішнім джерелом фінансування української економіки, що в свою чергу зменшить залежність України від зарубіжних ресурсів та забезпечить стабільний розвиток економіки.

Література

1. Сек'юритизация активов. — 2007. — [Cited 2007, 21 October]. — Режим доступу: <http://www.kpmg.ru/Indax.tbhtml/ru/services/advisory/fas/corporate/financing/>
2. *Александрова А.В.* Понятие и виды сек'юритизии активов // *Финансы и кредит.* — 2007. — № 5. — С. 26—30.
3. *Пельтек Л.В., Ниценко А.М.* Сек'юритизація активів та актуальність її використання у вітчизняній практиці // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* — 2008. — №6. — С. 165—167.
4. AFME/ESF securitisation Data Report: Q4:2010. Режим доступу: http://www.afme.eu/AFME/What_We_Do/Securitisation/

Стаття надійшла до редакції 31.05.2011

УДК 336.722.142:17.021.3

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

ПРОБЛЕМА МОРАЛЬНОГО РИЗИКУ, ПОВЕРНЕННЯ ТА КОМПЕНСАЦІЇ ВТРАЧЕНИХ (ЗНЕЦІНЕНИХ) ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются основные проблемы невозврата сбережений населения, накопленных до 1992 года, представлены предложения по оптимизации решения данной важной социально-экономической проблемы, затягивание решения которой инерционно провоцирует недоверие к нынешней банковской системе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: сбережения, обесценивание денежных вкладов, компенсация вкладов

ABSTRACT. The main problems of loss of public savings that were accumulated to 1992 are highlighted in the article, suggestions on solving this important socio-economic problem, are represented, protraction of, which provokes mistrust, to present banking system.

KEY WORDS: savings, depreciation of money deposits, compensation of deposits.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто основні проблеми неповернення заощаджень населення, накопичених до 1992 року, запропоновано шляхи вирішення цієї важливої соціально-економічної проблеми, затягування вирішення якої за інерцією провокує недовіру до сучасної банківської системи.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: заощадження, знецінення грошових вкладів, компенсація вкладів

Людська психіка влаштована так, що може адаптуватися до різних, навіть дуже важких умов. Як відзначав відомий психотерапевт Віктор Франкл, що пережив концтабір, головне — це знайти сенс, і тоді будь-які випробування можна не лише перебороти, але й знайти особливе значення. Ось саме така ситуація склалася в нашій країні з поверненням та компенсацією знецінених вкладів. Хтось знайшов свій сенс, хтось чекає коли влада нарешті поверне трудові заощадження людей у більшості випадків похилого віку, а більшість і зовсім звикли до думки про те що вклади не будуть повернуті.

Населення, та нажаль суспільство в цілому, адаптувалося до проблеми неповернення вкладів колишнього Ощадбанку СРСР, з однієї з найгостріших проблем сьогодення в Україні вона, в силу затягування вирішення, стала майже «звичайною» проблемою про яку навіть у суспільстві розмови ведуться тільки в період виборчих компаній. Проте питання повернення знецінених заощаджень колишніх вкладників Ощадбанку і Держстраху СРСР стоєть мільйонів людей, які довірили державі зберігати і розпоряджатися власними коштами, заробленими абсолютною більшістю співвітчизників важкою, тривалою та чесною працею. У 1991 році гроші з ощадних рахунків українських вкладників були вкладені в крупні промислові об'єкти на території України. І в цьому сенсі — вони нікуди не пропали і тим більше не знецінилися, а просто були привласнені в процесі приватизації. Капіталізація колишньої народної власності за сімнадцять років зростає в рази, а про інвесторів забули. Тому за реалізацією державної політики у цій сфері громадяни оцінюють владу і банківську систему з позицій морального ризику та довіри.

Невирішеність даної проблема на сьогоднішній час формує негативне ставлення громадян до влади, посилює зневіру людей у її здатності гарантування прав власності громадян на заощадження, компенсації втрачених (знецінених) заощаджень, посилює недовіру до банківської системи, спонукає населення до формування неорганізованих заощаджень у формі іноземної валюти, до якої є більша довіра, навіть не зважаючи на не найкращу макроекономічну ситуацію.

Безумовно сучасна фінансова криза заострила багато проблем: падіння темпів економічного розвитку, ріст безробіття, як наслідок погіршення рівня життя населення, втрата довіри. Так можна казати, що знецінені депозити вкладників колишнього Ощадбанку СРСР — це борги не незалежної України, а СРСР. Тобто борги накопичені понад 20 років тому віддаватиме потрібно сьогодні тим, хто цих цих боргів не робив, а отже питання не є актуальним.

Проте це не так. Проблема дуже політизована, про громадян, які могли б виступати інвесторами економічного зростання в Україні за рахунок повернених коштів, як неемісійного ресурсу мало хто опікується.

Компенсація знецінених грошових заощаджень, вкладених в установи Ощадного банку СРСР, провадиться відповідно до Закону України «Про державні гарантії відновлення заощаджень

громадян України». На підставі цього Закону встановлюються зобов'язання держави перед громадянами України, які внаслідок знецінення втратили грошові заощадження, поміщені в період до 2 січня 1992 року в установи Ощадного банку СРСР та державного страхування СРСР, що діяли на території України, а також у державні цінні папери, придбані в установах Ощадного банку СРСР, що діяли на території України: облігації Державної цільової безпроцентної позики 1990 року, облігації Державної внутрішньої вигрashної позики 1982 року, державні казначейські зобов'язання СРСР, сертифікати Ощадного банку СРСР.

Таким чином, держава Україна взяла на себе зобов'язання відшкодувати борги Ощадбанку СРСР. Відповідно до зазначеного закону, заощадження повертаються поетапно, залежно від віку вкладника, суми вкладу, інших обставин, у межах коштів, передбачених для цього Державним бюджетом України на поточний рік.

Згідно із Законом України «Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України» [1] компенсація громадянам втрат від знецінення грошових заощаджень про водиться у грошовій формі за рахунок Державного бюджету України, починаючи з 1997 року, та в інших формах відповідно до чинного законодавства. Законом встановлено зобов'язання держави перед громадянами щодо відновлення знецінених заощаджень у загальній сумі 131,96 млрд грн, з них: грошові заощадження — 121,9 млрд грн, страхові внески — 7,77 млрд грн, державні цінні папери — 2,29 млрд грн. Проте рівень бюджетного фінансування компенсаційних виплат за знеціненими заощадженнями громадян, який щорічно встановлюється Законом про Державний бюджет України, не забезпечує виконання зобов'язань держави перед громадянами України щодо реалізації їхніх прав на користування та розпорядження своїми грошовими заощадженнями та страховими внесками.

Якомога скоріше повернення вкладів Ощадбанку і Держстраху СРСР слід розглядати одним із засобів державної політики подолання бідності та мотиваційним механізмом формування довіри до банківської системи.

Але держава зазначає, що не має можливості компенсувати всі борги одночасно, тому здійснює таку компенсацію поетапно. Проте за 14 років реалізації положень зазначеного Закону станом на 1 січня 2011 року, громадянам виплачено лише 10,65 млрд грн, або

8,1 % від суми державних зобов'язань. Залишок зобов'язань держави перед громадянами України за втраченими знеціненими заощадженнями, станом на 1 січня 2011 року, становить 121,31 млрд грн (у тому числі: грошові заощадження та державні цінні папери — 113,58 млрд грн, страхові внески — 7,73 млрд грн). Тобто в середньому за рік громадянам поверталось близько 0,76 млрд грн, або 90 грн кожній людині чи з урахуванням індексу інфляції 15 копійок. За таких темпів потрібно близь 160 років, для того щоб повністю повернути всі втрачені кошти населенню. Середній рівень життя в Україні становить 69,3 роки. Ми маємо жити в два рази довше і, відповідно, для цього держава мала б покращити життєвий рівень та умови для населення.

Влада має повернутись обличчям до людей, повернувши їм зароблені сумлінною багаторічною працею заощадження, а також надати тверді гарантії повернення трудових заощаджень, що має стати дієвим стимулятором економічного зростання та реального покращення життя громадян України

У 2005 році уряд повернув частину знецінених заощаджень громадян шляхом видачі громадянам розрахункових чеків, які погашали заборгованість за житлово-комунальні послуги, що утворилася станом на 1 вересня 2004 року. На ці цілі із запланованих у Державному бюджеті України 6 млрд грн установи Ощадбанку видали розрахункових чеків на суму 1 783 046 тис. грн. Разом з тим, практика застосування механізму погашення заборгованості за житлово-комунальні послуги за рахунок компенсації втрат від знецінення заощаджень мала неоднозначний резонанс у суспільстві, з огляду на порушення прав вкладників — сумлінних оплатників житлово-комунальних послуг.

Найважливішим кроком з боку держави було рішення про компенсацію вкладів у 2008 році. На 2008 рік відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» було передбачено 5760 млн грн — для компенсації втрат від знецінення грошових заощаджень, вкладених до 2 січня 1992 р. в установи Ощадного банку СРСР, що діяли на території України, а також облігації Державної цільової безпроцентної позики 1990 року, державні казначейські зобов'язання СРСР, сертифікати Ощадного банку СРСР, придбані на території Української РСР у межах проіндексованих заощаджень, але не більш як 1000 грн на одного вкладника. Багато це чи мало, потрібно це чи ні, чи спричинило це інфляцію?

За найскромнішими розрахунками перерахунок повинен складати — 1,5, а за більш менш справедливими — за один вкладений радянський карбованець повинні виплачувати, на даний момент, 10 грн. У вересні 1996 року відбулася грошова реформа по веденню до обігу власної грошової одиниці та заміні купоно-карбованців на гривню. Курс становив 1,75 грн за 1 долар, про заощадження населення ніхто не згадував. У січні 2008 року — при офіційному курсі 5,20 грн за долар українцям повернули тисячу гривень, без індексації. Обсяги роздрібного товарообороту не зазнали значних змін (рис. 1), тобто населення не спровокувало втечу від зайвих грошей.

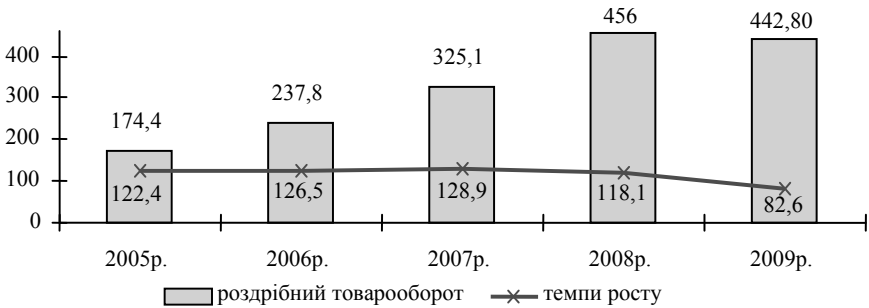


Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообороту в Україні в 2005—2009 рр. [2]

Багато людей, особливо похилого віку, бажали залишити гроші на рахунках у Ощадбанку, інші отримували компенсацію еквівалентно в іноземній валюті, гроші осідали на руках у населення. Часта зміна курсу долара, чутки про близькість до банкрутства окремих великих банків схвилювали багатьох українців. Вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків. У жовтні 2008 р. відтік коштів склав 18 млрд грн. Навіть якщо до суми депозитів за 2008 рік додати 18 млрд грн, то темпи приросту депозитів все рівно не перевищать порівняно з попереднім 2007 роком і становитимуть 141,3 %.

Компенсація знецінених заощаджень впродовж усіх років здійснювалась за залишковим принципом. Крім того, на даний час їх компенсаційна індексація здійснюється у співвідношенні 1 карбованець заощаджень на 1,05 гривні за станом на 1 жовтня

1996 року, хоча з 1 жовтня 1996 року до 1 березня 2011 року сумарний індекс інфляції становив 578,5 %. Тобто з врахуванням цього індексу загальна сума зобов'язань держави перед вкладниками перевищує 1 трлн грн.

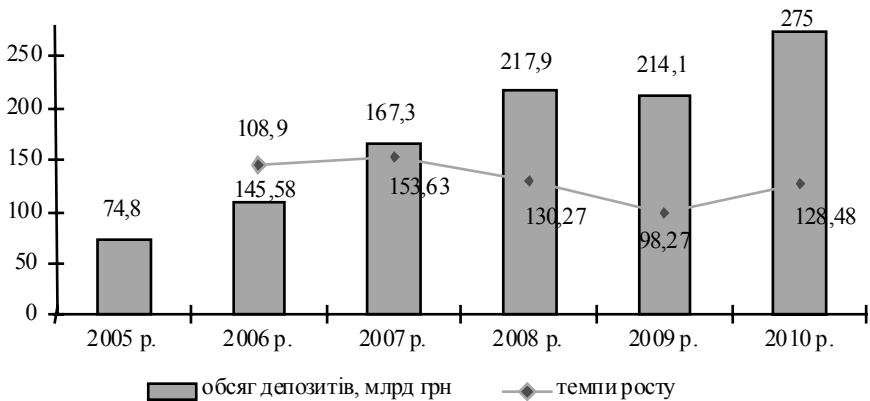


Рис. 2. Динаміка загального обсягу депозитів домогосподарств у банках України в 2005—2010 рр. [3]

Передбачена Державним бюджетом України на 2010-й виплата у сумі 250 млн грн компенсацій за знеціненими грошовими заощадженнями по суті не була профінансована. Кабінетом Міністрів України так і не був затверджений порядок здійснення компенсаційних виплат у 2010 році, а відтак виділені у державному бюджеті кошти на ці цілі не були використані.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» [4] кошти на компенсаційні виплати за втраченими заощадженнями взагалі не передбачені. Це сталося вперше за весь період дії Закону України «Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України».

Головною проблемою більшість дослідників називають відсутність реєстру вкладників. Проте ще у 2008 році було розпочато формування інформаційно-аналітичної системи «Реєстр вкладників заощаджень громадян».

За інформацією ВАТ «Державний ощадний банк України», станом на 1 січня 2011 року, до Реєстру внесено дані про знецінені заощадження 11 768 083 громадян України:

— з них 6 392 793 осіб *отримали компенсацію* у розмірі 1000 грн на загальну суму 5858,2 млн грн;

— *кількість осіб*, зареєстрованих у інформаційно-аналітичній програмі, що можуть звернутися до Ощадбанку з метою отримання компенсаційних виплат становить 5 375 290 вкладників;

— *загальний обсяг коштів на компенсаційних рахунках громадян, внесених до Реєстру*, становить 60 057,1 млн грн;

— обсяг коштів, *необхідних для проведення компенсаційних виплат* у розмірі 1000 грн зареєстрованих громадян становить 5 179,6 млн грн [5].

У травні 2010 року уряд запропонував створити новий реєстр власників знецінених вкладів. Це питання потребує якомога скорішого вирішення з тим, щоб забезпечити функціонування автоматизованої інформаційної системи реєстрів вкладників, і таким чином зафіксувати борг держави.

Компенсація знецінених вкладів може бути відновлена лише тоді, коли в державному бюджеті зможуть знайти «додаткові грошові кошти» на їх виплату. Відповідні суми необхідно закласити у видаткову частину бюджету, а для того щоб це зробити, треба збільшити дохідність бюджету, або здійснити запозичення. Збільшення дохідної частини бюджету в свою чергу, неможливе без збільшення ВВП, внесення змін до бюджетного кодексу та перерозподілу коштів на державному та місцевому рівнях, через внесення змін до Закону «Про місцеве самоврядування». Ще збільшити прибутковість бюджету можна, якщо зменшити тіньову частку економіки, на яку припадає 40—60 % ринкової економіки. Це довгий процес, і повернення знецінених вкладів для влади не є першочерговою програмою.

Отже, на сьогодні назріла необхідність запровадження нових підходів до розв'язання назначених проблем.

Перш за все потрібно провести інвентаризацію та актуалізацію «радянських» заощаджень, завдяки цьому процесові сума грошового зобов'язання держави у 120 млрд грн може скоротитися майже вдвічі. Дуже багато людей, в яких у перерахунку заощадження складали 200—500 грн, не переоформлювали свої вклади, тобто вони не претендують на ці гроші, багато вкладів, у яких втратився власник чи спадкоємець. Інша проблема це відновлення норми про індексації вкладів. Відповідно до вимог ст. 2 Закону України «Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України», держава зобов'язувалась забезпечити збереження та відновлення

реальної вартості заощаджень громадян. Для цього, ч. 2 ст. 3 закону було передбачено компенсаційну індексацію цих заощаджень відповідно до індексу інфляції. Однак, Законом України від 28.12.2007 року №107-VI «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України», ця норма була скасована. Зазначене унеможливило відновлення реальної вартості заощаджень, нажаль.

Іншим кроком слід визнати визнання знецінених заощаджень громадян державним боргом, як пропонується П. Жебрівським. Проте тут є багато спірних питань. Наразі платоспроможність держави обтяжена наслідками фінансової кризи та низькими темпами відновлення економіки.

Для вирішення питання фінансового забезпечення виплат за знеціненими заощадженнями можна створити спеціальний компенсаційний грошовий фонд за рахунок встановлення обов'язкових відрахувань зі зростання ВВП на певному рівні, наприклад 1—1,5 % від приросту ВВП спрямовувати у бюджеті наступного року на виплату компенсацій. Реальне зростання показників розвитку економіки, яке забезпечить наповнення бюджету, є єдиною вагомою підставою для здійснення виплат та компенсацій. Держбюджет 2011 року передбачає зменшення темпів росту доходів і видатків у порівнянні з темпами росту номінального ВВП. У зв'язку з цим, частка перерозподілу номінального ВВП через держбюджет за видатками знизиться на 2,7 в. п. і складе 25,7 % проти 28,4 % у 2010 році. За прогнозами, державний та гарантований державою борг України у 2011 році збільшиться до 42,4 % ВВП у порівнянні з 41,7 % ВВП на кінець 2010 року і 35,3 % — на кінець 2009 року. Зазначене ставить під загрозу економічну безпеку держави і вказує на неможливість подальшого нарощування боргових зобов'язань.

Оскільки «радянські» заощадження, як вже зазначалось, пішли на приватизацію, то іншим джерелом фінансування може бути податок на розкіш та певний відсоток відрахувань з прибутків, отриманих від експлуатації майна, яке створювалось за рахунок трудових заощаджень. З метою уникнення інфляції під час повернення коштів населенню неемісійним джерелом можна запропонувати використовувати кошти від приватизації або злиття державних компаній з іноземними інвесторами. Конкретними прикладами є приватизація Укртелекому та можливе злиття, про яке багато говорять, — це злиття Нафтогазу і Енергоатому з відповідними російськими компаніями. Нагадаємо, Фонд державного

майна України та ТОВ «ЕСУ» підписали договір купівлі-продажу 92,79 % акцій ВАТ «Укртелеком» 11 березня 2011 року. За результатами експертної оцінки, вартість 92,79 % акцій Національного оператора зв'язку ВАТ «Укртелеком» склала 10,575 млрд грн. На початок квітня 2011 року держава одержала перший транш у розмірі 5,3 млрд від приватизації «Укртелекому».

Складність та велика соціальна значущість питання повернення заощаджень потребує системного підходу та врахування політичних, соціальних та економічних чинників щодо пошуку шляхів його розв'язання. Тому є необхідність розробки та затвердження Концепції повернення й компенсації заощаджень, і, на її основі, відновлення Державної програми.

Програма, зокрема, має передбачати:

- удосконалення нормативно-правового та організаційно-технічного забезпечення повернення та компенсації заощаджень;

- оптимізацію системи ведення Реєстру вкладників для уточнення суми боргу та визначення його структури (зокрема, за віковими групами, для забезпечення першочергової компенсації вкладникам, які досягли віку, який відповідає показнику середньої тривалості життя);

- визначення джерел фінансування та щорічне затвердження державним бюджетом розрахункової суми, що спрямовуватиметься на погашення цієї заборгованості;

- визначення механізмів використання вкладів на вирішення необхідних питань життєзабезпечення (лікування, оплата житлово-комунальних послуг для пенсіонерів та інвалідів з недостатнім рівнем забезпечення тощо).

Отже, знецінені заощадження громадян України — це борг держави перед людьми, який має бути погашений якнайшвидше, але темпи та механізми його повернення та компенсації не повинні спровокувати розбалансування фінансових механізмів регулювання економіки та розгортання інфляційних процесів. Мають сприяти зниженню морального ризику у населення та сприятимуть підвищенню довіри до вітчизняної банківської системи.

Література

1. Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України: Закон України від 21.1.1996 р., № 537/96-ВР. — [Електроний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

3. Статистичний бюлетень Національного банку України, березень 2011 р. / Дані підготовлені за інформацією Національного банку України, Міністерства фінансів України та Державного комітету статистики України. — Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.bank.gov.ua

4. Про Державний бюджет України на 2011 рік : Закон України від 23.12.2010 № 2857-VI. — [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу <http://www.zakon.rada.gov.ua>

5. Офіційний сайт Ощадного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.oschadnybank.com

Стаття надійшла до редакції 03.06.2011 року

УДК 336.71:519.866

Ю.І. Лернер, канд. екон. наук,
академік АЕНУ, доктор філософії,
професор Національного технічного
університету «ХПІ», м. Харків

Б.В. Самородов, канд. техн. наук, доцент,
докторант Університету банківської
справи НБУ, м. Київ

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ ІРО ДЛЯ ВИХОДУ БАНКУ НА ЗОВНІШНІ ФОНДОВІ РИНКИ З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ

АННОТАЦИЯ. В статье разработана методика по прогнозированию и анализу основных показателей деятельности банка при выходе на внешние фондовые рынки через использование инструмента первичного публичного размещения ценных бумаг для внешних заимствований. На основе методики проведен анализ таких показателей деятельности банка, как доходы, расходы, операционная прибыль, чистая прибыль, рентабельность, амортизация, капитальные вложения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банк, анализ, показатели банковской деятельности, прогнозирование, первичное публичное размещение ценных бумаг (ІРО).

ABSTRACT. In the paper the technique of prediction and analysis of basic indicators of activity of the bank for emergence to the foreign markets through using the Initial Public Offering is developed. On the basis of created technique the analysis of such indicators as income, costs, operation profit, net profit, profitability, amortization, capital expenditure are determinated.

KEY WORDS: bank, analysis, indicators of the bank activity, prediction, Initial Public Offering (ІРО).

АНОТАЦІЯ. У статті розроблено методику по прогнозуванню та аналізу основних показників діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через використання інструменту первинного публічного розміщення цінних паперів для зовнішніх запозичень. Застосовуючи методику, проведено аналіз таких показників діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банк, аналіз, показники банківської діяльності, прогнозування, первинного публічного розміщення цінних паперів (IPO).

Актуальність процесу зовнішнього запозичення коштів українськими банками з метою збільшення їх власних засобів (капіталу), які, в свою чергу, можуть бути спрямовані на ріст активів для забезпечення поточної діяльності банків, не викликає ніякого сумніву. Сформовані засоби можливо направляти на різні інвестиційні програми, на подальше сприяння розвитку малого й середнього бізнесу, вдосконалення й підтримку активності банків на ринку послуг для приватних клієнтів тощо.

Процес зовнішнього запозичення засобів банками, а саме первинне публічне розміщення акцій, як один із способів виходу на міжнародний ринок з метою пошуку джерел фінансування, є ефективним способом поповнення власного капіталу проти продажу найбільших українських банків стратегічним іноземним інвесторам.

Актуальним на сьогодні є питання прогнозування та аналізу основних показників діяльності банку при виході банків на міжнародні фінансові ринки з метою реалізації цінних паперів. Крім того, важливою задачею є оптимізація виходу банку на зовнішні ринки, так як необхідно мати найефективніший та найоб'єктивніший інструмент цього виходу.

У банківській діяльності є методики для визначення таких показників діяльності банків, як операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення. Визначати поточні величини показників, застосовуючи ці методики, можна тільки маючи детальні реальні дані діяльності того чи того банку.

Також, якщо казати про прогнозування діяльності банків, то питаннями розробки методик статистичної обробки даних, планування та прогнозування показників діяльності фінансово-кредитних установ, у тому числі і банків, займаються як аналітики банків, так і відомі вчені: А.А. Алексєєв, О.Д. Василик, О.М. Горбач, В.М. Калініна, В.М. Костин, Н.І. Костіна, Н.В. Купрієнко, Ю.І. Лернер, О.О. Пономарьова, В.І. Соловьев, Д.В. Тихонов, Н.А. Тишина, Н.А. Цейтлін [2—6] та ін.

Питаннями виходу компаній на міжнародні ринки з метою зовнішнього запозичення засобів, а саме питаннями первинного публічного розміщення цінних паперів займалися, і займаються як аналітики — практичні працівники, так і вчені-економісти. У роботах [1, 6, 7] проведено аналіз етапів і принципів первинного розміщення цінних паперів у світі і країнах СНД, оцінено перспективи й альтернативні можливості виходу компаній на публічний ринок, описано процеси формування стратегії виходу компаній на IPO, проаналізовано можливі витрати компаній на здійснення IPO.

Однак, автору не вдалося знайти робіт, присвячених постановці та розгляду аналізу й оцінці показників діяльності банку при використанні інструменту первинного публічного розміщення цінних паперів для зовнішніх запозичень.

Мета дослідження полягає в розробці методики прогнозування та аналізу основних показників діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через використання інструменту первинного публічного розміщення цінних паперів, провести аналіз зміни таких показників діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення.

Розглянемо спочатку сутність IPO. Випустити акції і публічно їх розмістити на іноземній біржі з метою продажу на зовнішніх ринках широкому кругу інвесторів — процес, який українські компанії все частіше використовують для пошуку джерел фінансування на міжнародному ринку. Причому саме IPO (Initial Public Offering) — первинне публічне розміщення цінних паперів — для найбільш просунутих представників вітчизняного корпоративного сектора економіки перестало бути чимось недосяжним, а навпаки, стає для них найприйнятнішою формою залучення стороннього капіталу.

В умовах посткризового стану банківська система України вимагає підтримки. Головна мета виходу на IPO — реалізація можливості банкам й отримати достатній ресурс капіталу для подальшого росту хоч би такими ж темпами, як і раніше.

Первинним публічним розміщенням цінних паперів називається публічний продаж акцій компаній на біржі широкому кругу інвесторів, здійснювана уперше. Поява IPO викликана тим, що добитися залучення капіталу через кредитування вдається не завжди. Отримання позики припускає його повернення. А гроші, отримані від розміщення акцій, повертати не треба. IPO є одним з ефективних і поширених способів залучення засобів для розвитку

компанії (банка). При IPO можливе розміщення акцій, як на внутрішньому ринку цінних паперів, так і на зовнішніх ринках. На зовнішньому ринку замість самих акцій підприємства частенько продають похідні від них, ці похідні носять назви депозитарних розписок. Депозитарна розписка — це цінний папір, що випущений на зовнішньому ринку і підтверджує право власності на відповідну кількість «внутрішніх» цінних паперів [6]. Депозитарна розписка випускається, як правило, авторитетним депозитарним банком світового значення. Випуск депозитарних розписок має наступні переваги: розширення круга потенційно обізнаних інвесторів, зміцнення іміджу і довіри до емітента.

Інструмент первинного публічного розміщення цінних паперів дозволяє притягнути засоби без зобов'язань по їх поверненню у певному майбутньому. Ця головна відмінність IPO від інших способів залучення позик [1, 6]. Наступною перевагою IPO є те, що компанії (банки), які вперше виходять на публічний ринок акцій, а тим більше на міжнародний ринок акцій, мають можливість отримати компетентне уявлення про власну вартість.

Прогнозування показників діяльності банку А з урахуванням витрат та результатів по виходу банку на зовнішні ринки, а саме використання інструменту IPO, відбувається на основі дійсних у банківській системі стандартів фінансового (бухгалтерського) та управлінського обліку, а також виходячи з наступних початкових даних.

У табл. 1 і 2 наведено основні показники IPO для банку А, що діють на західних фінансових ринках для українських підприємств [6], а також їх значення, що прийняті в цій роботі для визначення перспективних значень показників діяльності банку при виході на зовнішні ринки.

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ IPO ДЛЯ БАНКУ А [6]

№ з/п	Назва показника	Значення показників	
		У середньому по ринку	Прийняті для розрахунку
1	Тривалість підготовчого періоду, років	До 5	1
2	Тривалість IPO, років	1—1,5	2
3	Об'єм IPO, \$ млн	10—200	10
4	Біржа проведення	—	Варшавська

Таблиця 2

ВИТРАТИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ВІД ІРО ДЛЯ БАНКУ А*)

№ з/п	Витрати та результати	Прийняті значення витрат та результатів, \$ млн
1	Плата за аудит (міжнародний)	0,1
2	Оплата послуг на біржі	0,07
3	Оплата юридичних послуг	0,05
4	Оплата фінансових консультацій	0,05
5	Оплата послуг андеррайтерів	4 % від об'єму = 0,4
6	Оплата рейтингових агентств	0,2
7	Інші витрати (в тому числі дозвіл на емісію цінних паперів та проведення road show [1, 6])	0,03 + 0,05 % об'єму = 0,035
8	Разом витрат	0,905

*) Дані, що прийняті авторами для розрахунків

Таким чином, загальні витрати на проведення ІРО банком А на Варшавській фондовій біржі будуть складати, одноразово на протязі часу проведення ІРО, приблизно, 905 тис. дол. США або 9,05 % від об'єму ІРО. Однак, крім залучення коштів, ІРО дозволяє компанії збільшити її капіталізацію (вартість) на біржі. Крім одноразових витрат щорічні витрати банку А на постпідтримку складатимуть, як показав аналіз, не менше 100 тис. дол.. США у перший рік розміщення. Тому, разом загальні витрати складатимуть у перший рік ІРО близько 1 млн дол. США або близько 10 % від об'єму розміщення акцій.

Також, для розрахунків приймемо наступні вимоги для визначення показників діяльності банку А (табл. 3).

Таблиця 3

ВИМОГИ ІРО ДЛЯ БАНКУ А*)

№ з/п	Показник	Значення показника
1.	Курс долара США (у середньому за перспективний період)	8 грн за \$1
2.	Процентні доходи від реалізації в активних операціях отриманого в результаті ІРО позикового капіталу (у середньому за перспективний період)	15 % річних
3.	Початок перспективного періоду (підготовчий період)	2011 рік

Закінчення табл. 3

№ з/п	Показник	Значення показника
4.	Початок здійснювання зовнішнього запозичення	2012 рік
5.	Кінець перспективного періоду	2017 рік
6.	Тривалість реалізації позикового капіталу	2 роки
7.	Для даного варіанту зовнішніх запозичень (продаж акцій на зарубіжних ринках) приймається, що реалізація запозичених коштів буде здійснюватись до кінця перспективного періоду	2017 рік

*) Дані, що прийняті авторами для розрахунків

Також зазначимо, що інвестований зовнішніми інвесторами капітал у банку витрачається повністю на активні операції з метою підвищення прибутку та рентабельності діяльності банку, а також на формування додаткових капітальних вкладень та збільшення фонду накопичення та споживання.

Приймемо, що під час проведення зовнішніх запозичень ніякі інші крупні проекти по збільшенню пасивів і активів банку А не відбуваються (не реалізуються) у зв'язку із тим, що в протилежному випадку необхідно показники без урахування зовнішній запозичень корегувати на результати таких проектів.

Методика прогнозування основних показників діяльності банку при проведенні ІРО полягає в наступному.

На першому етапі необхідно спрогнозувати на перспективний період такі показники діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення.

На другому етапі з урахуванням початкових даних, що наведені у табл. 1, 2 та 3 розраховуються витрати та результати, які будуть отримані банком у зв'язку із виходом на зовнішні ринки через проведення ІРО, а саме:

— збільшення витрат у зв'язку із витратами на підготовку та проведення ІРО (ΔB_n), млн грн/рік;

— збільшення доходів у зв'язку із реалізацією в активних операціях інвестованих в уставний фонд капіталів (ΔD_p), млн грн/рік.

На третьому етапі розраховуються показники діяльності банку з урахуванням витрат і результатів виходу на зовнішні ринки через проведення ІРО.

На четвертому етапі аналізуються зміни показників за перспективний період у результаті зовнішнього залучення коштів через проведення ІРО, шляхом порівняння отриманих даних із початковими прогнозними значеннями показників діяльності банку.

Також, у нашому випадку пропонується застосувати запропоновану методику для аналізу показників діяльності банку «А» (назву банку змінено навмисно). Необхідну статистичну інформацію для визначення даних перспективного періоду 2011—2017 рр. взято при цьому із відкритих джерел [8].

У цій статті ми не зупиняємося на методиці визначення початкових значень показників перспективного періоду, а зразу пропонуємо перейти до методики прогнозування та аналізу показників при виході банку на зовнішні ринки через проведення ІРО. Прогнозування перспективних значень показників може здійснюватись різними методами на основі даних ретроспективного періоду [2—6].

У табл. 4 наведено значення основних показників діяльності банку А в перспективному періоді при його зовнішніх залученнях коштів шляхом проведення ІРО та реалізації власних цінних паперів на міжнародних фондових ринках.

Таблиця 4

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ А ПРИ ПРОВЕДЕННІ ІРО

№ з/п*	Назва показника	Значення показників, млн грн/рік			
		2011	2012	2013	2014
1.1	Доходи (Д)	56,2	59,8	62,9	65,2
1.2	Витрати (В)	43,5	45,8	47,6	49,2
1.3	Амортизація (А)	3,48	3,66	3,81	3,94
1.4	Операційний прибуток (П _о)	15,88	17,5	19,13	20
1.5	Чистий прибуток (П _ч)	8,58	9,45	10,33	10,8
1.6	Рентабельність (г), %	36,5	38,2	40,2	40,7
1.7	Капітальні вкладення (К)	4,34	4,61	4,84	5,02

Закінчення таблиці 4

№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн грн/рік			
		2015	2016	2017	Разом
1.1	Доходи (Д)	66,8	69,1	70,6	450,6
1.2	Витрати (В)	50,5	51,7	52,7	341
1.3	Амортизація (А)	4,04	4,14	4,22	27,29
1.4	Операційний прибуток (П _о)	20,38	21,75	22,38	137,02
1.5	Чистий прибуток (П _ч)	11,01	11,75	12,09	74,01
1.6	Рентабельність (г), % **	40,4	42,1	42,5	280 / 40,1
1.7	Капітальні вкладення (К)	5,14	5,32	5,43	34,7

№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн грн/рік			
		2011	2012	2013	2014
2.8	Збільшення витрат у зв'язку із витратами на підготовку та проведення ІРО (ΔВ _п), млн грн/рік	7,24	0,8	—	—
2.9	Збільшення доходів у зв'язку із реалізацією в активних операціях, інвестованих в уставний фонд капіталів (ΔД _р), млн грн	—	—	12	12

№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн грн/рік			
		2015	2016	2017	Разом
2.8	Збільшення витрат у зв'язку із витратами на підготовку та проведення ІРО (ΔВ _п), млн грн/рік	—	—	—	8,04
2.9	Збільшення доходів у зв'язку із реалізацією в активних операціях, інвестованих в уставний фонд мліпталів (ΔД _р), млн. грн	12	12	12	60

№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн грн/рік			
		2011	2012	2013	2014
3.10	Доходи (Д)	56,2	59,8	74,9	77,2
3.11	Витрати (В)	50,74	46,6	47,6	49,2
3.12	Амортизація (А)	3,48	3,66	3,81	3,94
3.13	Операційний прибуток (П _о)	6,83	16,5	34,1	35
3.14	Чистий прибуток (П _ч)	3,7	8,9	18,4	18,9
3.15	Рентабельність (р), %	13,5	35,4	71,6	71,1
3.16	Капітальні вкладення (К)	4,34	4,61	4,84	5,02

№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн грн/рік			
		2015	2016	2017	Разом
3.10	Доходи (Д)	78,8	81,1	82,6	510,6
3.11	Витрати (В)	50,5	51,7	52,7	349,04
3.12	Амортизація (А)	4,04	4,14	4,22	27,29
3.13	Операційний прибуток (П _о)	35,4	36,8	37,4	202,03
3.14	Чистий прибуток (П _ч)	19,1	19,9	20,2	109,1
3.15	Рентабельність (р), % **	70,1	71,2	71	403,9/57,7
3.16	Капітальні вкладення (К)	5,14	5,32	5,43	34,7

* — перша цифра — номер етапу методики, друга цифра — номер показника за порядком

** — у знаменнику наведено значення рентабельності в середньому за рік

У табл. 5 та на рис. 1 наведено дані щодо зміни основних показників за перспективний період у результаті зовнішнього залучення коштів при проведенні IPO (четвертий етап методики).

Таблиця 5

**ЗМІНА ПОКАЗНИКІВ ЗА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД В РЕЗУЛЬТАТІ
ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ІРО**

№ з/п	Назва показника	Значення показника, млн грн		Зміна показника	
		До зов- нішньо- го залу- чення	У резуль- таті зов- нішнього залучення	Абсолют- на, млн грн	Віднос- на, %
1	2	3	4	5 = 4 – 3	6 = 5/3. 100
1.	Доходи (Д)	450,6	510,6	60	13,3
2.	Витрати (В)	341	349	8	2,3
3.	Амортизація (А)	27,29	27,29	—	—
4.	Операційний прибуток (Π _о)	137,02	202,03	65,01	47,4
5.	Чистий прибуток (Π _ч) *	74,01	109,1	35,09	47,4
6.	Рентабельність (r), %	40,1	57,7	17,6	43,9
7.	Капітальні вкладення (К)	34,7	34,7	—	—

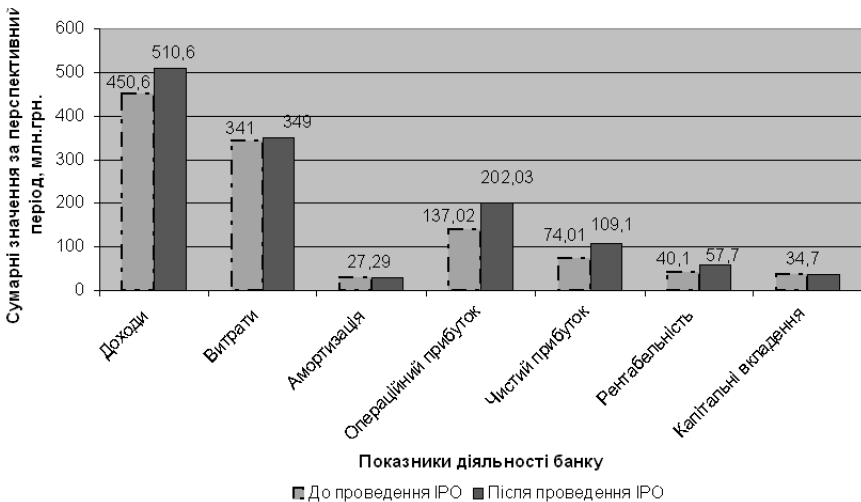


Рис. 1. Зміна показників діяльності банку до та після проведення ІРО

Аналізуючи дані, що розкривають ефективність зовнішнього залучення банку А через випуск єврооблігацій (табл. 4, 5 та рис. 1), необхідно зробити наступні висновки:

1. Прибуток (операційний та чистий) та рентабельність банку А після проведення ІРО збільшилася на 40—50 %, у той час як доходи збільшилися тільки на 13 %. Це відбулося через те, що витрати практично не змінилися (збільшення відбулось тільки на 2,3 %)

2. Хоча по абсолютній величині вказані показники змінилися відносно незначно (чистий прибуток, наприклад, збільшився на 35 млн грн, а операційний — на 65 млн грн), приблизно настільки ж збільшилися і доходи банку А за перспективний період.

3. Кожна гривня збільшення доходу збільшила операційний прибуток на майже 1,1 грн та чистий прибуток — на 0,6 грн. Це факт свідчить про ефективність використання цього механізму виходу на зовнішні ринки з метою залучення коштів. Це підтверджується також і збільшенням рентабельності діяльності банку на 44 %.

4. Головна мета інвесторів при проведенні ІРО — заробити більше дивідендів (а не процентних доходів) на протязі більшого періоду часу. Тому, маючи збільшення чистого прибутку 35 млн грн за 5 років (7 млн грн або \$0,875 млн при середньому обмінному курсі 8 грн за \$1), формувати додаткові капітальні вкладення не є доцільним. У зв'язку із цим додатковий чистий прибуток при проведенні ІРО майже весь витрачається на фонд споживання.

В якості висновки слід викласти наступне. У роботі ми запропонували методику прогнозування та аналізу основних показників діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через використання механізму проведення ІРО. Застосовуючи методику, проведено аналіз таких показників діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення в перспективному періоді (2011—2017 рр.).

Проаналізувавши отримані результати із застосуванням запропонованої методики прогнозування основних показників банківської діяльності, зроблено висновки про те, що інструмент виходу банку на зовнішні ринки з метою залучення коштів через проведення ІРО є ефективним інструментом, при якому значення основних показників збільшуються. Це свідчить про можливість використання такого інструменту для виходу на зовнішні фондові ринки.

Література

1. *Гвардин С. В.* IPO. Стратегия, перспективы и опыт российских компаний / С. В. Гвардин. — М.: Вершина, 2007. — 264 с.
2. *Горбач А.Н.* Анализ спонтанных последовательностей и регрессионных моделей в маркетинге. / А.Н. Горбач, Н.А. Цейтлин. — Харьков: ФО-П Шейпіна О.В., 2008. — 182 с.
3. *Калинина В.Н.* Введение в многомерный статистический анализ: Учебное пособие / В.Н. Калинина, В.И. Соловьев. — М.: ГУУ, 2003. — 92 с.
4. *Костіна Н.І.* Фінанси: система моделей і прогнозів: Навчальний посібник // Н.І. Костіна, А.А. Алексеев, О.Д. Василик. — К.: Четверта хвиля, 1998. — 304 с.
5. *Куприенко Н.В.* Статистические методы изучения связей. Корреляционно-регрессионный анализ: Учебное пособие / Н. В. Куприенко, О. А. Пономарева, Д. В. Тихонов. — СПб.:Изд-во СПбГПУ, 2008. — 118 с.
6. *Лернер Ю.И.* Экономические инструменты производственной и предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и рисков. Часть II. Том 7. Экономические инструменты эмиссии и обращения ценных бумаг. / Ю.И. Лернер. — Х.: Тимченко, 2008. — 544 с.
7. *Медведкина Е.А.* Теоретико-методические принципы первичного публичного размещения украинских акций (IPO) на мировом фондовом рынке / Е.А. Медведкина // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. — Сборник научных трудов. — Донецк: ДонНУ, 2007. — С. 1463—1468.
8. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу до матеріалів: <http://www.bank.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 05.05.2011 р.

УДК 368.86

К.О. Лібіх, канд. екон. наук,
старший викладач кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРЯМЕ ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ У СТРАХУВАННІ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

АННОТАЦІЯ. В статті обосновано необхідність удосконалення якості послуг обов'язкового страхування громадянсько-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів через систему прямого возмещения убытков. Поданы результаты теоретического

осмысления и обобщения возможностей и практических мероприятий относительно внедрения в Украине прямого возмещения убытков по данному виду страхования с учетом аналогичного опыта других стран.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: прямое возмещение убытков, страхование гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств, страховщик, страхователь, третьи лица, упрощенный порядок оформления ДТП.

ABSTRACT. *The necessity of the improvement of quality in services of compulsory insurance of vehicle owners' civil liability through the system of direct indemnity for losses is grounded in the article. The results of theoretical analysis and generalization of opportunities and practical measures as for putting into practice in Ukraine the direct indemnity for losses according to this type of insurance taking into account the experience of other countries are represented.*

KEY WORDS: the direct indemnity for losses, compulsory insurance of vehicle owners' civil liability, insurer, insured, third party, the simplified order of registration of road accident.

АНОТАЦІЯ. *У статті обґрунтовано необхідність поліпшення якості послуги з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів через систему прямого відшкодування збитків. Наведено результати теоретичного осмислення й узагальнення можливостей і практичних заходів щодо запровадження в Україні прямого відшкодування збитків за даним видом страхування з урахуванням аналогічного досвіду інших країн.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: пряме відшкодування збитків, страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страховик, страхувальник, треті особи, спрощений порядок оформлення ДТП.

Обов'язкова форма страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (далі — СЦПВВНТЗ), яка запроваджена в Україні з 1997 р., передбачає, що кожен автовласник має обов'язок застрахувати відповідальність за шкоду третім особам під час експлуатації транспортного засобу; відповідно, кожен наземний транспортний засіб, що бере участь у дорожньому русі, має бути забезпечений полісом такого страхування. Здійснення СЦПВВНТЗ на загальносуспільному рівні має вагоме соціально-економічне підґрунтя — забезпечення гарантії відшкодування шкоди всім особам, потерпілим у дорожньо-транспортних пригодах (далі — ДТП).

При наданні страхової послуги такого характеру, яка потенційно стосується всіх учасників дорожнього руху, надзвичайно важливим етапом є врегулювання претензій потерпілих осіб у разі настання страхового випадку. Саме на етапі врегулювання пре-

тензії зобов'язання страховика щодо страхового захисту матеріалізується в страховій виплаті. Таким чином, для страхувальника (власника транспортного засобу) цей етап є головним і вирішальним у його подальших взаємовідносинах зі страховиком [1, с. 65; 2, с. 77].

Проблеми щодо поліпшення врегулювання збитків у автотранспортному страхуванні розглядали у своїх працях вітчизняні і зарубіжні вчені: С. Осадець, О. Гаманкова, Я. Шумелда, В. Базилевич, М. Клапків, Ж. Лемер, М. Едельбахер, В. Фурман, Ю. Заїкін та ін. Пошуком шляхів вирішення питання підвищення якості послуги з обов'язкового СЦПВВНТЗ в Україні за рахунок удосконалення процесу врегулювання претензій займаються такі відомі теоретики і практики страхової справи, як І. Гумінський, О. Залетов, І. Іванюк, О. Машаро, В. Романишин, О. Філонюк та ін. Так, Президент Моторного (транспортного) страхового бюро України (далі — МТСБУ) В. Романишин зазначає, що СЦПВВНТЗ повинно слугувати дієвим захистом потерпілих у ДТП і «флагманом» серед інших видів страхування [3, с. 3]. Доцент І. Іванюк у своїх працях наголошує на тому, що розвиток даного виду страхування визначається як споживчою поведінкою автовласників, так і здатністю ринку запропонувати споживачам необхідну і якісну страхову послугу [4, с. 21]. Однак, на наш погляд, дана проблематика, попри значну актуальність, досі не набула належного масштабу наукових дискусій, а тому потребує більш широкого висвітлення і теоретичного обґрунтування.

Проблема якісного врегулювання збитків займає нині центральне місце у здійсненні вітчизняними страховиками СЦПВВНТЗ. Від того, як швидко і професійно страховик проводить розслідування страхового випадку і приймає рішення щодо компенсації шкоди потерпілим, залежить багато аспектів.

По-перше, для страхувальника врегулювання збитків є підтвердженням виконання страховиком взятого на себе зобов'язання за договором страхування; при відшкодуванні збитків страховою компанією за договором СЦПВВНТЗ страхувальник, якого визнано винуватцем ДТП звільняється від обов'язку сплачувати матеріальну компенсацію за заподіяну шкоду потерпілій особі в межах виплаченого страховиком відшкодування. Якщо страховик виконує свої зобов'язання щодо виплати, це означає, що для страхувальника мета, задля якої він страхував цивільно-правову відповідальність перед третіми особами, досягнута.

По-друге, своєчасна та повна компенсація збитків потерпілим особам забезпечує реалізацію їхніх прав на відшкодування шкоди винною стороною. Тому важливо, щоб врегулювання збитків страховиком здійснювалось на загальних засадах цивільного законодавства — справедливості, добросовісності та розумності, які визначені ст. 3 Цивільного кодексу України [5].

По-третє, для страховика від якісного врегулювання збитків та сумлінного виконання своїх зобов'язань за договором страхування залежать його подальші взаємовідносини зі страхувальником, його власний імідж і репутація на ринку. З розвитком страхової справи до вітчизняних страховиків приходить розуміння важливості даного аспекту, але непрофесійна поведінка навіть кількох страховиків негативно відображається на ставленні громадськості до ринку СЦПВВНТЗ загалом.

По-четверте, здійснення даного виду страхування страховиками — членами МТСБУ на високопрофесійному рівні разом із поступовим удосконаленням його нормативно-правового регулювання значно посилює соціально-економічну значущість СЦПВВНТЗ. Крім того, поліпшення процесу врегулювання збитків при здійсненні внутрішнього СЦПВВНТЗ дає можливість вітчизняним страховикам здійснювати таке страхування більш якісно і на міжнародному рівні, в рамках системи автострахування «Зелена картка».

У багатьох країнах міжнародної системи «Зелена картка» оперативність врегулювання збитків досягається завдяки спрощеному порядку оформлення ДТП за допомогою «європейського протоколу», а також системі прямого відшкодування збитків. Так, якщо немає жертв і учасники ДТП дійшли згоди щодо винної сторони, автовласники мають право без виклику на місце аварії представників правоохоронних органів оформити страховий випадок, самостійно заповнивши бланк стандартизованого документа — «європейського протоколу». У країнах, де «європейський протокол» офіційно використовується при оформленні ДТП, у більшості випадків страхова виплата здійснюється саме на підставі цього документа, а не судового рішення. Складність запровадження «європейського протоколу» в Україні на законодавчому рівні пов'язана з наявністю значної кількості незастрахованих автовласників за обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності, а також загрозою збільшення випадків страхового шахрайства [6].

Паралельно із упровадженням «європейського протоколу» ринок СЦПВВНТЗ України очікує прийняття законодавчих норм щодо здійснення прямого відшкодування збитків. Пряме відшкодування збитків передбачає одержання грошової компенсації потерпілою особою від страховика, з яким вона має укладений договір страхування цивільної відповідальності автовласника (т. зв. «прямий страховик»), з подальшою компенсацією виплаченого відшкодування прямому страховику страховиком винної особи (рис. 1).

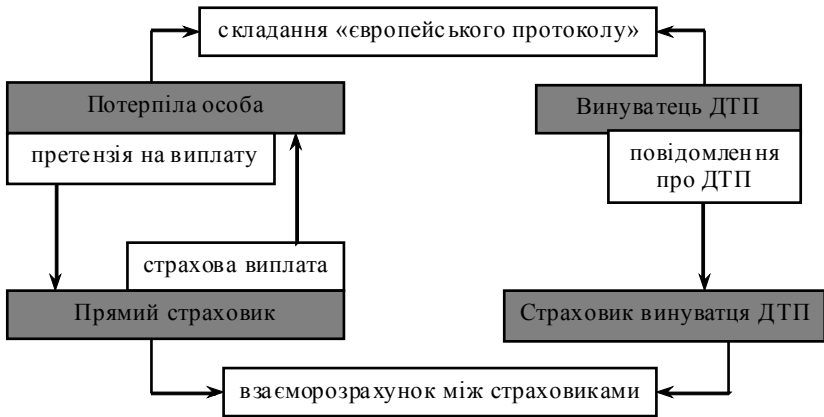


Рис. 1. Пряме відшкодування збитків за договорами СЦПВВНТЗ

Прикладом успішного здійснення прямого відшкодування збитків є Франція. Історія його впровадження у цій країні бере свій початок з 50-х рр. XX ст., коли страховики уклали між собою «Угоду про експертизу» і «Правила розрахунків між страховиками», які містили типові схеми ДТП і перелік експертів, рішення яких приймалися всіма страховиками і не підлягали оскарженню [7]. Ці нововведення попри свою недосконалість і певну невизначеність на початку їх впровадження значно сприяли пришвидшенню та спрощенню проведення експертної оцінки розміру шкоди і визначення величини страхового відшкодування. Врегулювання претензій було покладене на страховика потерпілої особи (прямого страховика), а страховик винуватця ДТП був зобов'язаний приймати результати проведеного врегулювання прямим страховиком. Безпосередньо сама угода про пряме відшкодування збитків між французькими страховиками датована 1968 р. [7].

Механізм дії системи прямого відшкодування збитків та спрощеного порядку оформлення ДТП побудований таким чином [8]:

1) учасники ДТП спільно оформлюють протокол Повідомлення про ДТП («європейський протокол») і потерпіла особа передає його своєму страховику (прямий страховик);

2) прямий страховик аналізує надану йому первинну інформацію про ДТП та приймає рішення щодо ступеня вини іншого учасника ДТП; у разі наявності підстав для виплати страхового відшкодування призначає незалежного експерта-оцінювача;

3) незалежний експерт-оцінювач складає звіт за результатами проведеної ним експертизи; в його обов'язки входить також повідомляти страховика про підозру в страховому шахрайстві;

4) вартість ремонту транспортного засобу покриває прямий страховик, після чого виставляє відповідну вимогу до страховика винної особи через Кліринговий центр;

5) страховик винуватця ДТП сплачує прямому страховику обумовлену суму компенсації, яка є фіксованою сталою величиною;

6) кліринговий центр щомісяця для кожного страховика визначає сальдо з отриманих і виставлених вимог і, залежно від сальдо, списує або нараховує на банківський рахунок страховика відповідну грошову суму.

Така схема дій стосується випадків, коли сума збитку не перевищує встановленої величини (6500 євро) і за статистикою застосовується французькими страховиками у 94 % страхових випадків. Якщо сума збитку є більшою за 6500 євро, то страховик винної особи сплачує прямому страховику не фіксовану суму компенсації за шкоду, а повну суму виплаченого страхового відшкодування. У такий спосіб врегульовується лише в 6 % страхових випадків [8].

На сьогоднішній день ефективність прямого відшкодування збитків у Франції забезпечується завдяки:

- спрощеному порядку оформлення ДТП;
- наявності загальнодержавного переліку експертів-оцінювачів збитку та угод між страховиками й мережами станцій техобслуговування;
- чітко відпрацьованому механізму взаєморозрахунків між страховиками;
- новітнім інформаційним технологіям, інтегрованим у діяльність страховиків та в єдину глобальну систему СЦПВВНТЗ.

Росія в 2009 р. стала членом міжнародної системи автострахування «Зелена картка» і практично одразу в країні була впроваджено систему прямого відшкодування збитків. За даними Російського союзу автостраховиків, протягом першого календарного року до врегулювання за прямим відшкодуванням збитків було заявлено 7,6 % загальної кількості страхових випадків за обов'язковим страхуванням автоцивільної відповідальності. Протягом другого календарного року шляхом прямого відшкодування збитків було врегульовано 23,4 % загальної кількості страхових випадків за даним видом страхування (табл. 1).

Таблиця 1

СТАТИСТИЧНІ ДАНІ ЩОДО РЕЗУЛЬТАТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ В РОСІЇ У 2009—2010 рр.

Назва	Кількість	Частка, %
Заяви, отримані страховиками	605 624	100
Акцепти	490 828	81
Вимоги на виплату	430 452	71
Відмови	85 086	14

Джерело: Російський союз автостраховиків <http://www.autoins.ru>

З огляду на позитивний іноземний досвід, ми вважаємо, що систему прямого відшкодування збитків доцільно впровадити в Україні. Необхідною умовою на початковому етапі запровадження прямого відшкодування збитків є створення єдиної в країні системи незалежної експертизи транспортних засобів, що включатиме два основні параметри:

— розроблені та затверджені типові схеми ДТП, на підставі яких відбуватиметься ідентифікація страхових випадків, за якими можливе пряме відшкодування збитків;

— реєстр експертів-оцінювачів, висновки яких прийматимуться всіма страховиками без оскарження.

Загалом, з метою впровадження в Україні системи прямого відшкодування збитків за договорами обов'язкового СЦПВВНТЗ необхідно здійснити такі заходи:

1) запровадити спрощений порядок оформлення ДТП;

2) створити єдину в країні систему незалежної експертизи транспортних засобів;

3) розробити механізм взаєморозрахунків за прямим відшкодуванням збитків між страховиками через Кліринговий центр і внести корективи до законодавства;

4) законодавчо визначити порядок здійснення прямого відшкодування збитків;

5) страховикам — членам МТСБУ укласти між собою багато-сторонні угоди про пряме відшкодування збитків.

Впровадження прямого відшкодування збитків в Україні сприятиме пришвидшенню процесу врегулювання претензій за договорами СЦПВНТЗ, скороченню витрат на ведення справи страховиків, і загалом — поліпшенню якості даної страхової послуги, що значно сприятиме її популяризації в нашому суспільстві та усвідомленню громадськістю її соціально-економічної необхідності.

Література

1. Страхові послуги : Підручник / С. С. Осадець, Т. М. Артюх, О. О. Гаманкова та ін. ; Кер. авт. кол. й наук. ред. проф. Осадець С. С. і доц. Артюх Т. М. — К. : КНЕУ, 2007. — 464 с.

2. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. — К. : КНЕУ, 2009. — 283 с.

3. Романишин В. Інтереси страхувальника – наш спільний пріоритет / Володимир Романишин // Финансовые услуги. — 2009. — № 1—2. — С. 2—4.

4. Іванюк І. Тенденції та проблеми розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів / Іван Іванюк // Финансовые услуги. — 2009. — № 1—2. — С. 20—22.

5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>

6. Василишин Р. Європротокол в Україні: плюси й мінуси [Електронний ресурс] / Р. Василишин. — Режим доступу до статті : <http://auto.tochka.net/ua/6505-evroprotokol-v-ukraine-plyusy-i-minusy>. — 28.12.2010

7. Доклад от Французской Федерации Страховщиков от 27.09.2005 г. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.autoins.ru/ru/Evro/obschie/zarubegniy_opit/FranceFedIns_doclad/

8. Система прямого возмещения вреда по договорам ОСАГО и упрощенный порядок оформления ДТП [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.autoins.ru/ru/target_grant/EUROPROTOCOL

Стаття надійшла до редакції 26.05.2011 р.

УДК 336.226.1

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

ПРИВАТНИЙ ІНТЕРЕС КРІЗЬ ПРИЗМУ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

АННОТАЦИЯ. В статье поднимается вопрос диалектического противоречия частных и общественных интересов, подан анализ эволюции экономической мысли относительно мотивов хозяйственной деятельности субъектов экономических отношений и представлено авторское толкование категории «частный интерес». Кроме того определены составляющие и типы частного интереса в контексте прибыльного налогообложения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: частный интерес, общественный интерес, прибыльное налогообложения, обобществление частного интереса, налогообложения доходов и прибылей.

ABSTRACT. The article considers dialectical discrepancy between private and public interests, analyzes the evolution of economic thought concerning the motives of economic activity of market participant and provides the author's interpretation of the notion «private interest». Furthermore, it defines the components and types of private interest in context of income taxation.

KEY WORDS: private interest, public interest, income taxation, socialization of private interest, taxation of income and revenues.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто питання діалектичної суперечності приватних і суспільних інтересів, подано аналіз еволюції економічної думки стосовно мотивів господарської діяльності суб'єктів економічних відносин та представлено авторське тлумачення категорії «приватний інтерес». Крім того, визначено складові та типи приватного інтересу в контексті прибуткового оподаткування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: приватний інтерес, суспільний інтерес, прибуткове оподаткування, усупільнення приватного інтересу, оподаткування доходів та прибутків.

Індивід та юридична особа, як суб'єкти економічних відносин, реалізують набір виробничих факторів (здатність до праці, капітал, земля, підприємницька ідея та інформація) у процесі господарських відносин. Об'єктивною реальністю є необхідність фінансування діяльності такого суспільного інституту, як держава, основну частину доходів якої становлять податкові надходження. Прибуткове оподаткування — невід'ємна їх складова. Оскільки фізичним та юридичним особам потрібно відрховувати частину

своїх доходів на користь держави через механізм прибуткового оподаткування, то це призводить до зменшення їх фінансових можливостей. І тут виникає діалектична суперечність інтересів: з одного боку, схильність людини економічної (у тому числі підприємства) до максимізації своєї корисності та, з іншого, зростання суспільного добробуту нації, що неможливе без розвитку інституту держави з належним рівнем доходів. Особливої актуальності та гостроти дані протиріччя набувають у процесі прибуткового оподаткування.

У зв'язку з об'єктивною актуальністю та необхідністю розв'язання дискусій щодо шляхів вирішення і подолання конфліктності приватних та суспільних інтересів на шляху їх гармонійного діалектичного співіснування у контексті прибуткового оподаткування доходів громадян та прибутків підприємств, а також щодо формування податкової свідомості індивідів постає питання дослідження природи приватного інтересу, що й обумовило мету та завдання даної статті.

Питаннями характеристики відносин платників податків та суспільства в особі держави приділяли велику увагу відомі представники всіх наукових шкіл, починаючи з класиків — А. Сміт — і продовжуючи плеядою інституціоналістів — Т. Веблен, Д. Д'юї. На теренах України проблема поведінки суб'єктів господарювання розглядалася В.Л. Андрущенком, В.М. Суторміною, В.М. Федосовим, О.Ю. Безгубенком, В.П. Вишневським.

Дослідження еволюційності приватного інтересу крізь призму оподаткування дозволяє простежити цікаву тенденцію щодо поступового розгортання кола такого інтересу у зв'язку з розширенням сфери суспільних і господарських відносин (табл.). Так, відбувається перехід від суто егоїстичних мотивів діяльності платника податку до мотивів соціалізації та усвідомлення переваг формування економіки суспільного добробуту.

Таким чином, на нашу думку, доцільно визначити приватний інтерес як усвідомлений прояв необхідності індивіда у задоволенні як першочергових, так і високодуховних економіко-соціальних потреб і бажань, що формуються під впливом загальних і специфічних соціокультурних цінностей, швидкості їх зміни, а також функціонуючих суспільно-економічних відносин. Щодо останніх, то саме вони беруть безпосередню участь у становленні економічних цілей і пріоритетів індивіда, підприємця, держави та суспільства в цілому.

Таблиця 1

ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРИВАТНОГО ІНТЕРЕСУ ІНДИВІДА ЯК СУБ'ЄКТА СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН

№ п/п	Наукова школа	Чинник впливу на економічну поведінку платника податків*	Характеристика інтересу
1	Класична політична економія. А. Сміт.	Людський егоїзм, необхідність задоволення особистих потреб, факт отримання еквіваленту сплаченим податкам	Індивідуалізація інтересу, заглиблення у його економічний бік
2	Маржиналістська школа. Г.Г. Госсен, В. Джевонс, Дж. Б. Кларк, Дж. Кейнс, Дж. Стігліц	Принцип максимізації корисності і оцінка її динаміки в процесі оподаткування; неможливість повного задоволення потреб, оскільки відбувається їх постійне якісне вдосконалення; схильність до заощадження; порівняльна оцінка граничних корисностей індивідуальних і суспільних благ	Індивідуалізація інтересу з відображенням його економіко-емоційної сторони
3	Неокласична школа. А. Маршалл	Прагнення до максимізації корисності, альтруїстичні мотиви (забезпечити майбутнє своєї родини), свідомий прорахунок результатів своїх дій, звички і традиції	Індивідуалізація інтересу, акцентування на його економіко-моральному аспекті
4	Історична школа. Б. Гільдебрант, К. Кніс	Географічні зміни та історичний розвиток; егоїстичний інтерес, необхідність відчуття «спільності» та справедливості (неегоїстичний інтерес)	Колективізація інтересу, розширення кола потреб від суто економічних до соціальних
5	Інституціональна школа. Т. Веблен, Д. Д'юї	Егоїстична раціоналізація та «психічний склад (інстинкти) і культурні чинники (інститути)». Серед інстинктів: опортуністична поведінка, звички, батьківські почуття тощо. Щодо інститутів, то це ті моральні й етичні норми суспільства, які формують ціннісні мотиви поведінки індивіда	Усуспільнення інтересу, синтез виключно економічних та соціокультурних цінностей

* викладено на основі джерела [1].

Таким чином, у структурі приватного інтересу можна виокремити три складові, сукупність та взаємопроникність яких і визначає діяльнісний вектор людини-економічної, зокрема, та податкову свідомість суспільства, в цілому:

1) Егоїстична — основна й найбільш явно виражена, що уособлює природний потяг до максимізації особистої корисності, збереження та примноження власного майна та впевненості в можливості вільного ним розпоряджання з метою реалізації та

захисту своїх інтересів і потреб у майбутньому, навіть у випадках тимчасової скрути. Рівень актуальності даної складової у будь-якій економічній активності підтверджується увагою до неї з боку класиків економічної думки (наприклад, А. Сміта, який відзначав, що «не через доброзичливість ... булочника очікуємо ми одержати свій обід, а через дотримання ними їхніх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші потреби, а лише про їхні вигоди. Ніхто не хоче залежати переважно від благовоління своїх співгромадян» [2, с. 16]).

2) Емоційна, яка, по-суті, є проявом однієї з фундаментальних потреб людини як соціальної істоти — самореалізації. Тобто виникає необхідність у наповненні й наданні своїй діяльності суспільно корисного значення і важливості. Таким чином, сплачуючи прибутковий податок, індивід переадресовує частину свого доходу державі, з надією, що хтось (а можливо й він сам) отримає приблизно однаковий рівень граничної корисності від споживання суспільного блага порівняно з особистим споживанням. Віддаючи суспільству в такий спосіб частку корисної праці платник податку задовольняє свою потребу в ідентифікації себе як значимого члена суспільства та потребу благодійництва. Як стверджує А. Маршалл, «бажання заслужити схвалення і уникнути зневаги оточуючих також є спонукальним мотивом до дії, який функціонує в тій чи іншій мірі однаково в будь-якому класі людей у даний час і даній місцевості» [3, с. 79].

3) Світоглядна, яка передбачає формування ціннісних установок індивіда та підприємця не лише як соціальних суб'єктів, а й як потенційних ділових партнерів, яким не є чужим піклування про власну репутацію та є прискіпливими у виборі контрагентів, оскільки податкова історія — не останній елемент фінансової надійності підприємства. Такі установки грають ключову роль у визначенні ціннісних орієнтирів культури суспільства в цілому, та податкової культури, зокрема.

За формування податкової культури та відчуття обов'язку відповідає друга та третя складові, тому активно впливаючи на ці сторони приватного інтересу платника податків — чи то фізичної, чи то юридичної особи — можна стимулювати і підштовхувати на ментальному рівні до свідомої сплати податку на дохід чи податку на прибуток, дотримуючись податкового законодав-

ства. Або у більш вузькому сенсі — до кількох доручень на перерахунок коштів з розрахункового рахунку на відповідні казначейські рахунки відповідно до здійснених господарських операцій і податкового обліку, оскільки «думає лише індивід. Розмірковує лише індивід. Лише індивід діє» [4, с. 12].

Відбувається ніби діалектична боротьба протилежностей: відчуття обов'язку і певний страх покарання. Це змушує вчасно і в повному обсязі сплатити (або віддати доручення) прибутковий податок, але егоїстична складова стримує це почуття, ніби кажучи «схаменись»; і в результаті такого внутрішнього протиріччя платник податку приймає рішення дотримання, так би мовити, «золотої середини», що у фінансовій літературі знаходить назву «податкове планування» чи «податкова оптимізація». І це з позиції політичної економії, і ми з цим погоджуємось, є позитивним явищем. Оскільки це є не що інше як спосіб (намагання) ефективного розпоряджання фінансовими ресурсами, так як одне з основних гасел мікроекономіки — мінімізація витрат і максимізація прибутку. Ми розглядаємо податкове планування позитивно, виходячи з міркувань, що неможливо раціонально розпоряджатися ресурсами в процесі виробництва і не ефективно в процесі розподілу, оскільки в протилежному випадку остання знімає необхідність такої ефективності в процесі виробництва. Якщо ж все таки на якомусь з етапів проявляється нераціональність (навіть у процесі оподаткування), то це в подальшому призведе до зниження рентабельності, тобто до зменшення податкових надходжень від прибуткового оподаткування.

Одним із чинників, що стримує формування позитивної податкової культури, є інертність світоглядної свідомості української людини. Прискорити, а можливо, і зробити більш самостійним і безболісним наближення приватного і суспільного інтересів стане можливим завдяки активнішим глобалізаційним процесам, оскільки українським гравцям буде об'єктивно необхідно відповідати й знаходити щось спільне з діловою культурою своїх партнерів. Тобто, необхідним є більш активний синтез корпоративних ідеалів, головним з яких, на нашу думку, є і має великий регулятивний потенціал саме підприємницька репутація. Так, однією із ключових складових останньої можна вважати дотримання умов суспільного договору з боку суб'єкта суспільно-економічних відносин, одним з обов'язків якого є сплата податків, у тому числі прибуткових, у розмірі визначе-

ному сторонами такого договору, тобто податковим законодавством.

Суспільство, як і індивід, зацікавлене в ефективності підприємницької діяльності, оскільки «логічно припустити таке: індивіди, які здатні заробити вищі рівні доходу (тобто такі, що продуктивно переводять свою працю в заробіток), мають і вищі можливості споживання (більш продуктивно переводять свої блага в корисність)» [5, с. 149]. Таким чином, якщо розглянути людину як суб'єкта громадянського суспільства в трьох іпостах: людина працююча, людина володіюча, людина соціальна, то можна виділити три типи приватного інтересу:

1. Економіко-егоїстичний — спрямований на зростання особистого доходу та максимізацію середньої корисності з метою задоволення потреб і, в подальшому, можливості впливу на пропозицію матеріальних та духовних благ на ринку, на відміну від пропозиції суспільних благ, на яку індивід вплинути не має змоги. А. Сміт відзначав: «Кожна людина, доки не порушує законів справедливості, цілком вільна дбати про свої інтереси у свій власний спосіб» [6, с. 86], як підтверджує Ф.А. Хайек: «Свобода дбати про власні цілі принаймні однаково важлива як для абсолютного альтруїста, так і для найегоїстичнішої людини» [6, с. 86].

2. Заощаджувально-майновий — проявляється у забезпеченні права особи на вільне володіння, користування та, найголовніше, розпоряджання власним майном з метою його збереження та примноження, оскільки, не дивлячись на суто егоїстично-раціоналізаторські мотиви, такий індивід прагне забезпечити як власне майбутнє, так і майбутнє своїх близьких, а за потреби внести вклад у майбутнє суспільства.

3. Соціально-емоційний — індивід реалізує себе через ділову активність. Об'єктивною необхідністю для нього є віднайдення свого місця в світі через суспільну значимість своєї діяльності та внесення вкладу у підтримку і розбудову того суспільства, функціонування якого забезпечує йому можливості для цивілізованої реалізації та при необхідності захисту своїх конституційних прав, основоположними з яких є право на власність, право на свободу та право на життя. А для цього він розуміє необхідність сплати податків, у тому числі прибуткових, задля забезпечення держави, як інституту суспільства, відповідним обсягом фінансових ресурсів, щоб остання мала змогу продуктивно здійснювати контроль

за дотриманням суспільного договору, тобто безпосередньо захищати надані такому індивідові права.

Таким чином, прибуткове оподаткування є чинником й інструментом усупільнення приватного інтересу. Людина як член суспільства переслідує і перебуває постійно в аурі особистих інтересів, які переважають за значимістю перед суспільними (оскільки, на погляд Дж. Стігліца, людина має свій погляд на справедливість ще до того, як зрозуміє думку суспільства з цього приводу [5, с. 147]), до тих пір поки не виникає в індивіда тотожного інтересу (потреби), що й у суспільства чи який може надатися за певних умов суспільством в особі держави. Тоді суспільний інтерес, нібито, проникає в ауру особистого, і лише за таких умов він стане сприйматися як свій індивідуальний, приватний інтерес. Унаслідок цього підвищується мотивація, у тому числі й матеріальна, щодо його задоволення шляхом докдання певних зусиль або хоча б не зважання його реалізації іншим; але не виключена егоїстична спроба задоволення індивідуального інтересу за чужий рахунок. Тобто приватний інтерес таким чином стає суспільним. Це можна назвати взаємопроникненістю інтересів, а сам процес — їх ототожненням. На наш погляд, саме цей процес розкриває нам суть і об'єктивну необхідність ідеологічного навантаження (супроводження) будь-якої податкової реформи, формування приватного інтересу щодо сплати податків та податкової дисципліни в цілому. Особливо це стосується прибуткового оподаткування громадян і підприємницьких структур, яке полягає в необхідності примусово віддавати на користь держави і суспільних потреб частину своїх доходів та прибутків. Так, Ф.А. Хайєк визначає ідеологію як «систему принципів», і ми з таким твердженням погоджуємося, оскільки ідеологія — це кінцева мета, це відповідь на питання, навіщо ми щось робимо, чого в результаті хочемо досягнути. Такого роду відповіді вказують нам вектор руху, розбудови державної податкової політики в цілому, та політики оподаткування доходів, зокрема. «Хоча, звичайно, ідеологією не можна довести (тобто продемонструвати її правильність), проте цілком може бути, що її широке визнання є необхідною умовою для більшості конкретних цілей, яких ми прагнемо» [6, с. 89].

Як вже зазначалося, індивід, хоче він того чи ні, є частиною соціуму, в якому він здійснює свою діяльність, направлену на реалізацію свого приватного інтересу. Тому постає досить актуаль-

не питання: за що особа — чи то фізична, чи то юридична — буде згодна сплачувати добровільно прибуткові податки. Відповідь: за суспільні блага, найціннішим з яких є свобода. І коли відбуваються різного роду податкові зміни в механізмі прибуткового оподаткування, то суб'єкти економічних відносин приймають рішення щодо підтримки чи не підтримки останніх, то в першу чергу на що зверне увагу платник податків, так це на можливість чи неможливість, порівняно з попередніми умовами, «користуватись своїми знаннями для власних цілей» [6, с. 86]. Іншими словами, яким чином йому буде надано більше свободи. Дотримання свободи є, мабуть, головною метою суспільства, тому свобода індивіда залежить від свободи іншого індивіда, його сусіда, бо лише бажання такого сусіда забезпечити собі свободу не викличе бажання зазіхнути на свободу даного індивіда. А якщо й зазіхне, то буде стриманий органами правопорядку. За це даний індивід, у першу чергу, буде платити повний обсяг нарахованого податку, але не більше, ніж це передбачає законодавство, зокрема Податковий кодекс України [7].

Тому питання сплати чи не сплати податку, навіть після усупільнення приватного інтересу, повертається до позицій задоволення власної егоїстичної потреби, але ця потреба буде кардинально відрізнятися від егоїстичної потреби в задоволенні максимальної корисності від споживання благ, і, як наслідок, вибору між індивідуальними чи суспільними благами. Отже, на наш погляд, гармонізація приватного та суспільного інтересів у процесі прибуткового оподаткування лежить у площині впливу на такі складові приватного інтересу, як емоційна та світоглядна, тим самим суспільство в особі держави надасть можливості для реалізації індивідом та суб'єктом підприємницької діяльності одночасно трьох типів приватного інтересу одночасно, а саме: економіко-егоїстичного, заощаджувально-майнового та соціально-емоційного.

Література

1. *Тимченко О.М.* Дуалізм інтересів платників податків як суб'єктів податкового боргу [Текст] / О.М. Тимченко // *Фінанси України*. — 2009. — №11. — С. 53 — 62.
2. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Переклад з англ. / А. Сміт. — К. : Port-Royal, 2001. — 594 с.

3. *Маршалл А.* Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. — Т. 1. : Пер. с англ. — М. : Прогресс, 1993. — 416 с.
4. *Мизес Л. фон.* Индивид, рынок и правовое государство [Текст] : антология : пер. с англ. / Л. фон Мизес ; ред. Д. Антисери. — СПб. : Пневма, 1999. — 196 с.
5. *Стігліц Дж. Е.* Економіка державного сектора [Текст] : пер. з англ. / Дж. Е. Стігліц. — К. : Основи, 1998. — 854 с.
6. *Хайєк Ф. А.* Право, законодавство та свобода [Текст] : в 3 т. : пер. с англ. / Ф. А. Хайєк. — К. : Сфера, 1999. — Т.1 : Правила та порядок. — 196 с.
7. Податковий кодекс України: Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI: [Електронний ресурс]. — <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

Стаття надійшла до редакції 6.05.2011 р.

УДК 336.77.067.22

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

РОЛЬ БАНКІВ У ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ

АННОТАЦІЯ. В статті досліджується роль банків в формуванні інвестиційного капіталу. Проаналізована динаміка банківських інвестиційних кредитів і визначені проблеми участі банків в фінансуванні капітальних інвестицій. Предложено прийняти Концепцію розвитку системи інвестиційного кредитування в Україні.

КЛЮЧЕВІ СЛОВА: інвестиції, інвестиційний капітал, банківські інвестиції, банківський інвестиційний кредит.

ABSTRACT. The article deals with the role of banks in investment capital accumulation. The dynamics of bank investment loans is analyzed and the problems of banks' participation in capital investment financing are defined. It is suggested accepting the Concept of developing the investment crediting system in Ukraine.

KEY WORDS: investment, investment capital, bank investment, bank investment credit.

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено роль банків у формуванні інвестиційного капіталу. Проаналізовано динаміку банківських інвестиційних кредитів та визначено проблеми участі банків у фінансуванні капітальних інвестицій. Запропоновано прийняти Концепцію розвитку системи інвестиційного кредитування в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиції, інвестиційний капітал, банківські інвестиції, банківський інвестиційний кредит.

Успішна реалізація завдань структурно-інноваційної стратегії країни визначальною мірою залежить від ролі банківської системи у формуванні інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання, насамперед, через інвестиційне кредитування. Однак, на сьогодні, основними факторами, які обмежують зацікавленість банків у розширенні практики інвестиційного кредитування, є: недостатній рівень капіталізації банківської системи; масштаби довгострокового інвестиційного кредитування обмежені короткостроковою ресурсною базою; не до кінця сформоване законодавче поле у сфері інвестиційного кредитування, що й визначає високі ризики інвестиційного кредитування, які в свою чергу враховуються у процентній ставці за кредит; висока ціна залучених ресурсів для банків, яка і визначає значною мірою вартість кредитів, що надаються; складна процедура оформлення інвестиційних кредитів; відсутність ліквідного забезпечення (високий рівень зношеності основних засобів в Україні); складність оцінки платоспроможності позичальника і кредитних ризиків інвестиційних проектів; відсутність у більшості банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками інвестиційного кредитування; відносно низька доходність інвестиційних кредитів порівняно з іншими банківськими продуктами та ін.

Сучасні вітчизняні науковці, у тому числі: С. Аржевітін [1], О. Вовчак [2], А. Вожжов [3], О. Воробйова [4], Б. Луців [5], А. Пересада [6], О. Чуб [7] та ін. досить ґрунтовно визначили роль банків в економічному зростанні суспільства.

Разом з тим, питання підвищення ролі банківського сектору у формуванні інвестиційного капіталу, насамперед, у контексті прийнятої *Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011—2015 роки* [8] потребують подальшого дослідження.

Як засвідчує світовий досвід, в умовах розвиненої ринкової економіки саме банки мають виступати у ролі організаторів та фінансових ініціаторів здійснення великих інвестиційних проектів та про-

грам. Лише вони здатні відігравати вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи як провідники, а в ряді випадків — як фінансові гаранті вживаних інвестиційних заходів.

Незважаючи на те, що роль банків у формуванні інвестиційного капіталу надзвичайно велика (рис. 1), основна їх роль визначається через надання інвестиційного кредиту.

Роль інвестиційного кредитування в цілому, і банківського, зокрема, у розширеному суспільному відтворенні є незаперечною. Інвестиційний кредит — невід’ємна складова розвитку ринкового середовища є дієвим інвестиційним інструментом, засобом не тільки розвитку, але й розширення промисловості та фінансування соціальної сфери. Завдяки йому зменшується або відпадає потреба у обов’язковому накопиченні власних коштів для фінансування інвестиційних проєктів. Таким чином, допомагаючи здійснювати безперервність відтворювального процесу, інвестиційний кредит разом з тим є фактором його прискорення.

Як свідчать дані Державного комітету статистики України (табл. 1), головним джерелом фінансування капітальних вкладень, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, причому їх питома вага у структурі джерел становить більше 50 %.

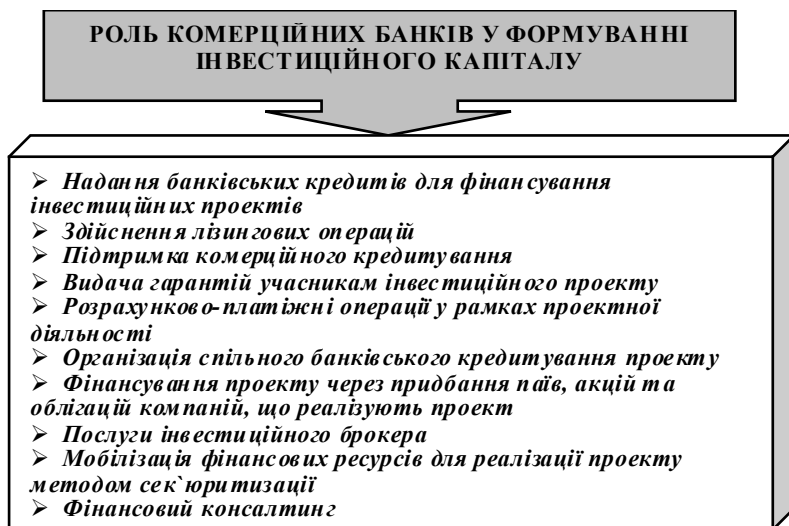


Рис. 1. Роль комерційних банків у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності [6, с.168]

Таблиця 1

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ
ФІНАНСУВАННЯ, НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ [9], %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всього, у т.ч. за рахунок:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
коштів державного бюджету	5,5	5,5	5,6	6,5	4,3	6,3
коштів місцевих бюджетів	4,2	4,3	3,9	4,5	2,6	2,9
власних коштів підприємств та організацій	57,4	57,8	56,5	59,8	67,0	55,7
коштів іноземних інвесторів	5,0	3,7	3,5	3,4	3,9	2,3
коштів інвестиційних фондів	...	5,6	5,2	1,5	1,7	н/д
коштів населення на індивіду- альне житлове будівництво	3,3	4,1	4,5	3,4	5,9	10,7
кредитів банків та інших позик	14,8	15,5	16,6	14,3	13,0	13,7
інших джерел фінансування	9,8	3,5	4,2	6,6	1,6	3,8
<i>н/д – немає даних</i>						

Якщо до 2007 р. ми спостерігаємо збільшення кредитів на фінансування капітальних інвестицій, то на кінець 2009 р. їх частка скоротилася на 3,6 % і склала 13 %. Відповідно у 2010р. їх частка зросла до 13,7 %.

Сьогодні банківський інвестиційний кредит є практично недоступним для більшості підприємств, що зумовлено негативними наслідками фінансово-економічної кризи. Підтвердженням цьому є динаміка обсягу виданих протягом останніх років інвестиційних кредитів (табл. 2).

Як бачимо, у 2009 р. темпи зростання обсягу наданих інвестиційних кредитів скоротились, у той час як кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості зменшилися, а їх частка у 2008—2009 рр. лишалась незмінною. Станом на кінець 2010 р. обсяги виданих кредитів уже перевищили рівень попереднього року, що пов'язано із відновленням програм кредитування рядом вітчизняних банків. Однак цього не сталося відносно саме до позик інвестиційного характеру, що пов'язано із їхньою специфікою та рівнем привабливості для банків.

Таблиця 2

**ІНВЕСТИЦІЙНІ КРЕДИТИ, НАДАНІ ДЕПОЗИТНИМИ
КОРПОРАЦІЯМИ НЕФІНАНСОВИМ КОРПОРАЦІЯМ У 2006—2010 рр.
(СТАНОМ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ) [10]**

Період	Усього виданих кредитів, млн грн	Усього виданих інвестиційних кредитів, млн грн	Частка інвестиційних кредитів в загальній сумі кредитів, %	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити в інвестиційну діяльність	
				частка в загальній сумі кредитів, %	усього, млн грн	частка в загальній сумі кредитів, %	усього, млн грн
2006	160 503	22 987	14,3	4,0	6 405	10,3	16 582
2007	260 476	43 205	16,6	4,1	10 618	12,5	32 587
2008	443 665	84 525	19,1	4,1	18 262	14,9	66 263
2009	462 215	88 456	19,1	3,8	17 670	15,3	70 786
2010	500961	85 255	17,0	2,7	13 612	14,3	71 643

З метою активізації банківського інвестиційного кредитування в Україні необхідно у першу чергу покращити нормативно-правову базу інвестиційного кредитування, адже відносини кредитування, що пов'язані з інвестиційною діяльністю, мають бути чітко регламентовані законодавчими актами, що мають відображати специфіку подібних відносин.

Мають бути прийняті і нормативно-правові акти, які захищатимуть права кредиторів, а відтак будуть знижувати ризики при інвестиційному кредитуванні.

Окремого розгляду вимагає проблема високих процентних ставок на інвестиційні кредити. Вирішення проблеми ми бачимо через: підтримання стабільної монетарної політики; зниження фінансових ризиків; підвищення конкуренції серед банків та інших фінансових інституцій.

Варто зазначити, що будь-яка інвестиційна діяльність супроводжується підвищеною ризикованістю, а отже виникає потреба у страхуванні конкретних інвестиційних проєктів. Причому операції з інвестування мають бути застрахованими на умовах, вигідних і

страховим компаніям, і інвестору. Страхуватися має не тільки проект, але й ризик неповернення коштів позичальником при отриманні інвестиційного кредиту. Поки що страховий ринок не готовий вирішити цього завдання — інвестиційні проекти здебільшого непривабливі і, як наслідок, ризиковані. Це пов'язано і з суб'єктивними (непорядність клієнта, безперспективний проект, відсутність гарантій фінансування проекту тощо), і з об'єктивними чинниками (макроекономічна нестабільність, недосконала податкова система, криза платежів, відсутність платоспроможного попиту і т. ін.). Але слід пам'ятати, що створення системи страхування і перестрахування вкладень у реальний сектор необхідне ще й для того, щоб активізувати банки у здійсненні доступного довгострокового інвестиційного (а не дотаційного) кредитування.

Для забезпечення належних умов кредитування комерційними банками інвестиційної діяльності необхідно запровадити ефективне управління ліквідністю банківської системи шляхом постійних прозорих операцій НБУ на відкритому ринку, що сприятиме використанню широкого спектра фінансових інструментів та подальшому розвитку інвестиційної сфери.

Для активізації ролі банків у формуванні інвестиційного капіталу вітчизняних підприємств варто також було б прийняти ***Концепцію (Стратегію) розвитку системи інвестиційного кредитування в Україні***, на кшталт іпотечної концепції [11], яка б передбачала наступне: розвиток різних форм банківського кредитування інвестиційних проектів; зниження ставки податку на ту частку прибутку банку, яка спрямовується на фінансування інвестиційних проектів; запровадження державних гарантій щодо кредитування банками стратегічних інвестиційних та інноваційних проектів; запровадження механізму державних дотацій (як для підприємств, так і для банків) для відшкодування відсоткових ставок за кредитами на інвестиційні цілі; чітке законодавче окреслення меж банківського інвестиційного кредитування; застосування довготермінового рефінансування НБУ банків під інвестиційні проекти; запровадження ефективних механізмів стимулювання довгострокового кредитування банків через цільове рефінансування; заохочення участі іноземних банків для посилення конкуренції на інвестиційному ринку, яка змушуватиме українські банки спрощувати умови отримання інвестиційних кредитів та зменшувати процентні ставки за ними; запровадження заходів, які забезпечують розвиток участі банків у створенні фінансово-

промислових груп; врегулювання ризику і рівня прибутковості операцій з інвестування, у тому числі через запровадження механізму страхування інвестиційних ризиків банків.

Основним результатом від реалізації такої Концепції має стати: створення інфраструктури ринку інвестиційного кредитування; збільшення фінансової складової інвестиційного капіталу; створення системи ефективних заходів впливу фінансово-кредитної політики на розвиток інвестиційного кредитування через дієві фінансові інструменти; створення правового механізму регулювання економіки, який забезпечить фінансово-кредитним установам належне місце в інвестиційному процесі для поєднання фінансово-банківського та промислового капіталів; врегулювання ризику та рівня прибутковості операцій, пов'язаних із інвестиціями, а також правових умов перетворення короткострокових фінансових ресурсів у довгостроковий інвестиційний капітал; сприяння залучення іноземного боргового капіталу у фінансуванні вітчизняної економіки.

Література

1. *Аржевітін С.М.* Трансформація грошово-кредитних відносин у сучасній економіці України : [монографія] / С. Аржевітін. — К.: Майстерня книги, 2010. — 384 с.
2. *Вовчак О. Д.* Державне регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні: дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. — Л., 2006. — 454 л.
3. *Вожжов А.П.* Природа и механизм трансформации банковских ресурсов: дис... д-ра экон. наук: 08.00.08 / Украинская академия банковского дела Национального банка Украины. — Сумы, 2007. — 442 л.
4. *Воробйова О.І.* Основи формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України // ІНВЕСТИЦІЇ: практика та досвід. — 2010. — №20. — С. 3—5.
5. *Луців Б.Л.* Банківська діяльність у сфері інвестицій : [монографія] / Б. Луців. — Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2001. — 320 с.
6. *Пересада А.А.* Управління банківськими інвестиціям : монографія // Пересада А.А., Майорова Т.В. — К. : КНЕУ, 2005. — 388 с.
7. *Чуб О.О.* Банки в глобальній економіці : [монографія] / О.О. Чуб. — К.: КНЕУ, 2009. — 340 с.
8. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011—2015 роки: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 р. № 1900-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?get=57>

9. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування / [Електронний ресурс]. — Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Статистичний бюлетень Національного банку України за 2010 р. / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <<http://www.bank.gov.ua>>

11. Про схвалення Концепції створення національної системи іпотечного кредитування: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 559-р.

Стаття надійшла до редакції 6 червня 2011 р.

УДК-336.774.3

Н.Л. Островська, аспірантка
кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
начальник управління кредитування
Публічного акціонерного товариства
Комерційний банк «Глобус», м. Київ

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО МОНІТОРИНГУ

АННОТАЦИЯ. Рассмотрена организация процесса кредитного мониторинга в трех современных американских банках: выяснены причины и порядок реорганизации соответствующих подразделений в банках, а также последующие перспективы развития кредитного мониторинга в отечественных банках.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитный мониторинг, риск-менеджмент, кредитная деятельность, Basel II.

ABSTRACT. Organization of process of the credit monitoring is considered in three modern American banks: reasons and order of reorganization of the proper subsections are found out in banks, and also subsequent prospects of development of the credit monitoring in domestic banks.

KEY WORDS: credit monitoring, risk-management, credit activity діяльність, Basel II.

АНОТАЦІЯ. Розглянуто організацію процесу кредитного моніторингу в трьох сучасних американських банках: з'ясовано причини та порядок реорганізації відповідних підрозділів в банках, а також подальші перспективи розвитку кредитного моніторингу у вітчизняних банках.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кредитний моніторинг, ризик-менеджмент, кредитна діяльність, Basel II.

Світова фінансова криза та спричинена нею банківська криза в Україні виявила значні недоліки в організації кредитного процесу у більшості українських банків. Бажання активно нарощувати кредитний портфель за умови відсутності серйозної системи ризик-менеджменту призвели до того, що з 2009 року у більшості банків почала збільшуватись частка проблемних кредитів, досягнувши на кінець 2010 року 56,5 % від усього кредитного портфелю [1].

Відповідно, проблема організації системи ризик-менеджменту в цілому та кредитного моніторингу для українських банків, зокрема, є особливо гострою. Прикладом підходу до організації цього процесу можуть слугувати американські банки, де процес кредитного моніторингу давно є стандартним бізнес-процесом. Більше того, в багатьох сучасних закордонних банках процес кредитного моніторингу поступово трансформується із власне моніторингу виданих кредитів у систему загального нагляду за кредитною діяльністю.

Незважаючи на наявність досліджень щодо ролі кредитного моніторингу у кредитній діяльності банку [2—4], зарубіжний досвід реалізації процесу кредитного моніторингу та його поступово зростаюча роль у загальному ризик-менеджменті є практично не дослідженими в сучасній українській економічній літературі.

Кредитний моніторинг, який в українських банках почав впроваджуватися лише на початку ХХІ сторіччя, є давно освоєним процесом у західних фінансових установах. Крім того, кожна фінансова криза лише підштовхує банки до пошуку шляхів підвищення ефективності цього процесу та зростання кількості процедур, які він охоплює.

Корисним є досвід з організації цього процесу в трьох американських банках: двох лідерів банківського сектору США — Bank of America (кредитний портфель на кінець 2010 року склав 522 млрд дол. США, з яких 37 % — кредити підприємствам, а 63 % — кредити фізичним особам [5]) та Wachovia (кредитний портфель на кінець 2010 року склав 224 млрд дол. США, з яких 41 % — кредити населенню, 15 % — кредити в комерційну нерухомість, 44 % кредити юридичним особам, у т.ч. кредити малому бізнесу [6]), а також у середньому регіональному банку — Bank of Hawaii (кредитний портфель на кінець 2010 року складав 5,8 млрд дол. США, з яких близько 35 % складають кредити юридичним особам і 65 % кредити фізичним особам [7]).

Процес кредитного моніторингу в американських банках за останні роки значно ускладнився. Причиною цього є намагання

банків підвищити свою операційну ефективність, а також якість активів. Крім того, обсяг роботи в моніторингових комітетах значно зросла після того, як фінансові організації почали дотримуватися нових правил, викладених у стандарті Basel II та законі Сарбейнса-Окслі [8, 9].

У більшості американських банків функції кредитного моніторингу відносяться до загальнобанківського процесу ризик-менеджменту. Проте, в кожному банку є своя специфіка роботи комітетів з моніторингу.

Так, функції кредитного моніторингу в Bank of America виконує центральна служба з ризик-менеджменту — Enterprise Credit Risk, яка здійснює:

- аналіз якості активів;
- розробку методології резервування;
- визначення загальної кредитної політики;
- аналіз кредитного портфелю;
- проектування, розробку, впровадження та супровід у банку системи показників оцінювання ризику комерційних кредитів;
- кредитний моніторинг.

Загальна мета роботи служби ризик-менеджменту — створення рішень, спрямованих на покращення ефективності кредитного портфелю банку.

Група кредитного моніторингу складається з 74 працівників, обов'язки яких розподілені за окремими бізнес-напрямам. За кожним із основних бізнес-напрямків сформовано свої команди, керівники яких регулярно перевіряють виконання працівниками їхніх прямих обов'язків, у тому числі з управління кредитним ризиком. Крім того, кожна команда розділена на дві частини: одні працівники постійно здійснюють моніторинг, а інші — аналізують виявлені факти порушень у кредитному процесі.

Сучасний ринок ставить підвищені вимоги до організації ризик-менеджменту в банку. З появою нових банківських продуктів та зростанням швидкості руху капіталу, ринковий та кредитний ризики часто перетинаються. Зміна зовнішніх умов змусила банк в останні роки переглянути роботу служби з управління ризиком у цілому, та групи кредитного моніторингу зокрема. Саме тому, служба з управління ризику провела масштабну реорганізацію, в рамках якої відбувся розподіл відповідальності у розрізі кредитного, операційного та ринкового ризиків. Крім того, в банку було організовано потрійну лінію ризик-менеджменту, до якої ввійшли:

- 1) відділи, які безпосередньо займаються кредитуванням;
- 2) служба з управління ризиком;
- 3) корпоративна аудиторська група разом з групою кредитного моніторингу, які розробляють внутрішні кредитні рейтинги та оцінюють якість кредитного портфелю.

Група кредитного моніторингу, на основі власних спостережень, постійно здійснює коригування внутрішньобанківської системи кредитних рейтингів з метою підвищення якості і точності її оцінок. Спеціалісти з моніторингу щомісячно доводять результати керівникам бізнес-напрямків. Інформація подається у вигляді графіків та діаграм, за якими відразу стають помітними зафіксовані відхилення у якості вибору клієнтів або діяльності андерайтингу, що допомагає оперативно прийняти відповідні заходи щодо зміни або підсилення практики андерайтингу.

Подальший розвиток кредитного моніторингу в банку передбачає створення на базі цієї групи експертного центру, одним з напрямків діяльності якого стало б підготовка кредитних спеціалістів. Вже у 2011 році планується ротація частини співробітників з кредитних відділень до цього центру для навчання та засвоєння методик обґрунтованого вибору клієнтів, андерайтингу, кредитного моніторингу, а також ознайомлення з новою системою оцінювання кредитних ризиків. Із поверненням до своїх відділень ці працівники зможуть суттєво вплинути на підвищення якості кредитної діяльності банку.

Bank of America надзвичайно серйозно відноситься до підбору персоналу. Так, за останні кілька років було значно розширено можливості працівників банку у сфері навчання та практики використання методики Six Sigma. Переглянуто та посилено вимоги до претендентів на роботу в групі кредитного моніторингу: усі претенденти здають екзамен за трьома основними компонентами (вибір клієнтів, андерайтинг та моніторинг). Оцінювання рівня знань та вмінь здійснюється за кількома ключовими аспектами кожного компоненту за 6-бальною шкалою. Надалі, передбачено оцінювання ефективності роботи на основі середніх оцінок з використанням стандартних відхилень у їх змінах.

У банку Wachovia група кредитного моніторингу є частиною служби з управління кредитними ризиками, яка звітується ризик-комітету ради директорів та функціонально підпорядковується головному ризик-офіцеру банку. Крім цієї групи, до складу служби з управління кредитними ризиками також входять:

- управління кредитним портфелем;
- облік управлінської звітності.

Сама група кредитного моніторингу функціонально поділена на групу моніторингу кредитного ризику юридичних осіб та групу моніторингу кредитного ризику фізичних осіб. Група кредитного моніторингу супроводжує і аналізує не тільки кредитну, але й іншу діяльність банку: інвестування, продаж активів, казначейство. Моніторинг орієнтується як на якість активів, так і на процес кредитування. Усього в групі працює 53 співробітника, 46 з них займаються моніторингом комерційних кредитів в офісах банку у Філадельфії, Джексонвілі та Шарлотті, 7 — моніторингом кредитів фізичних осіб у Шарлотті.

Кожен з працівників групи кредитного моніторингу вибирає собі певні конкретні кредити або групу кредитів для моніторингу, за які він у подальшому несе відповідальність. Спеціалісти-експерти групи відповідають за тенденції та тренди вибраного кредитного портфелю, а також за точність та якість системи управління ризиком за ним. Банк використовує ряд інструментів та механізмів для визначення, які саме кредитні портфелі потребують детального моніторингу, але вирішальним є позиція експерта.

В останні роки процес кредитного моніторингу в банку зазнав суттєвих змін, спричинених підвищенням складності процесу кредитування, перегляду цілей та місії банку, а також зміною зовнішнього середовища (в т.ч. прийняття нових правил роботи фінансових установ, таких як Basel II та закон Сарбейнса-Окслі).

Основною ціллю роботи внутрішніх служб банку стало підвищення операційної ефективності та втримання належної якості активів. Група кредитного моніторингу почала переходити від власне класичного моніторингу до загального нагляду за кредитною діяльністю. До кола її діяльності ввійшли також консалтинг, навчання персоналу, внесення змін у звітність.

Більше уваги стало приділятися загальним функціям нагляду аніж окремим кредитам. Як наслідок, упровадження правил Basel II, група менше приділяє увагу обговоренню системи оцінювання позичальників та її точності, зосереджуючись на узагальнених оцінках, що різко випадають із загального ряду, а також на перевірці вхідних значень, які мають вплив на систему оцінювання.

У Bank of Hawaii ще 5 років назад відбулись серйозні організаційні зміни. У даний час функції кредитного моніторингу виконує Група з оцінки ризику, яка складається з 5 експертів, включаючи

керівника команди з моніторингу комерційних кредитів та менеджера з моніторингу роздрібних кредитів підпорядкованих головному ризик-офіцеру і безпосередньо звітується Комітету по аудиту Ради директорів. Ця група виконує функції внутрішнього аудиту, управління ризиком, моніторинг комерційних та роздрібних кредитів, а також моніторинг особливих активів. Крім того, до задач групи входить щоквартальний аналіз пасивів. Таким чином, група здійснює моніторинг не тільки кредитної, а й іншої діяльності банку, яка може впливати на кредитну.

Незважаючи на те, що Bank of Hawaii продовжує притримуватися класичного підходу до кредитного моніторингу, що базується на аналізі транзакцій. В останні роки почали використовуватись більш ризик-орієнтовані методики, які включають таргетування та оцінювання виявлених проблемних ділянок. Це вже нестандартний підхід щодо традиційного моніторингу. Значна кількість банківських операцій, які підпадають під вимоги закону Сарбейнса-Окслі, змусили банк приділити значно більше уваги загальнобанківському кредитному моніторингу: не лише оцінюванню та обговорюванню кредитного ризику в межах одного бізнесу, але й розгляду й аналізу його впливу на всю діяльність банку.

Основна увага в роботі групи кредитного моніторингу приділяється галузям, що є ключовими в економіці регіону: туризму та будівництву. Група регулярно відслідковує зміни відсоткових ставок, рівнів інфляції та безробіття, оскільки вони можуть сигналізувати про структурні зміни в економіці.

Варто зауважити, що в американському суспільстві, на відміну від України, поняття кредитного моніторингу не відноситься лише до банківської сфери. Так, крім власне внутрішнього кредитного моніторингу всередині банку та кредитного моніторингу банків зі сторони Федеральної резервної системи та Комісії по цінним паперам, існує кредитний моніторинг як послуга для фізичних осіб.

Ці послуги надаються зазвичай банками, кредитними спілками, кредитними бюро або незалежними компаніями, які відслідковують кредитну діяльність особи через одне або через усі основні кредитні бюро — Experian, Equifax і TransUnion. У разі будь-яких змін та при виникненні підозрілої активності кредитного рахунку клієнту відразу надсилається попередження.

Зазвичай, клієнту пропонуються послуги з необмеженого доступу до його кредитної історії в одному з кредитних бюро, відстежування кредитного залишку, телефонних консультацій для

запобігання шахрайству та, навіть, відшкодування за рахунок організації витрат, понесених унаслідок крадіжки або шахрайства.

Послуга кредитного моніторингу для фізичних осіб може бути корисною для виявлення спроб використати викрадену кредитну картку, або при намаганні відкрити кредитну лінію на чуже ім'я. Але, в той же час, організації, що надають такі послуги, не відслідковують використання персональної інформації клієнта у не фінансових цілях — наприклад, при отриманні роботи, або оформленні мобільного контракту. Зростання фінансових втрат клієнтів від використання їх особистої інформації у небанківській сфері змусили організації, що надають послуги кредитного моніторингу фізичним особам (у тому числі банки), освоїти нові функції: моніторинг державних архівів, баз даних та веб-сайтів на предмет використання особистої інформації їхніх клієнтів.

Проведене дослідження довело, що в великих американських банках процес кредитного моніторингу вже переріс виключно аналіз та супровід укладених кредитних договорів, та є системою моніторингу та аналізу всієї кредитної та іншої діяльності банку, що безпосередньо впливає на кредитну. Працівники груп кредитного моніторингу приймають безпосередню участь у розробці системи кредитних рейтингів, здійснюють аналіз ефективності управління кредитними ризиками та проводять консалтинг та навчання кредитних менеджерів.

Цікавим і корисним для впровадження в українських банках є досвід організації процесу кредитного моніторингу як послуги для фізичних осіб. Поступове підвищення фінансової грамотності банківських клієнтів, активний розвиток електронної комерції та стрімке зростання обсягу операцій з кредитними картками підвищують актуальність послуги не лише доступу громадян до своєї кредитної історії, але й загального моніторингу фінансових операцій клієнтів з метою виявлення спроб шахрайства.

Література

1. Губарь Е. Банки держат проблемы в себе [Електронний ресурс] / Елена Губарь // Коммерсант. — 2011. — №49. — Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=1610367&IssueId=7000724>
2. Ибраимова А. Управление кредитным риском коммерческого банка в современных условиях [Електронний ресурс] / А. Ибраимова // Культура народов Причерноморья. — 2007. — №97. — С. 43—46.

3. *Нестеренко М.В.* Облік і аналіз кредитних операцій. / М.В. Нестеренко, О.Ф. Андросова // Економічний простір: Збірник наукових праць. — 2009. — № 23/2. — С.172—178.

4. *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.

5. 2010 AnnualReport [Електронний ресурс] / BankofAmerica. — 2011. — Режим доступу: http://media.corporate-ir.net /media_files/irol/71/71595 /reports/ 2010_AR.pdf

6. 2010 Annual Report [Електронний ресурс] / Wachovia. — 2011. — Режим доступу: https://www.wachovia.com/common_files/2010_Wachovia_Annual_Report.pdf

7. Bank of Hawaii Corporation 2010 FinancialResults / BankofHawaii. — 2011. — Режим доступу: <http://phx.corporate-ir.net/External.File?item=UGFyZW50SUQ9Nzg4NzJ8Q2hpbGRJRD0tMXxUeXB1PTM=&t=1>

8. International Convergence of Capital Measurementand Capital Standards / Basel Committeeon Banking Supervision. — Basel, 2004. — 239 p.

9. Public Law 107-204 — Sarbanes — Oxley Actof 2002. [Електронний ресурс] / U.S. Governmen tPrinting Office. — 2002. — Режим доступу: <http://sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>

Стаття надійшла до редакції 20.05. 2011 р.

УДК 336.226.3 : 336.201

А.В. Пислиця, старший викладач
кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ НОВОВВЕДЕНЬ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ НА ФІСКАЛЬНУ ТА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ АКЦИЗІВ

АННОТАЦИЯ. В статье проанализированы возможные последствия нововведений Налогового кодекса Украины в контексте их влияния на фискальную и экономическую эффективность налога на добавленную стоимость и акцизного налога. Влияние изменений рассмотрено в разрезе отдельных элементов налога.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: акцизы, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, фискальная эффективность акцизов, экономическая эффективность акцизов, Налоговый кодекс.

ABSTRACT. In the article analyzed the possible consequences of innovations in the sphere of collecting excise of Tax Code of Ukraine in the context of their influence on fiscal and economic efficiency of VAT and excise. Effect of changes discussed in the context of individual elements of the tax.

KEY WORDS: excises, VAT, excise, fiscal efficiency of excises, economic efficiency of excises, Tax Code.

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано можливі наслідки нововведень у сфері справляння акцизів Податкового кодексу України в контексті їх впливу на фінансову та економічну ефективність податку на додану вартість та акцизного податку. Вплив змін розглянуто у розрізі окремих елементів податку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: акцизи, податок на додану вартість, акцизний податок, фінансова ефективність акцизів, економічна ефективність акцизів, Податковий кодекс.

У попередніх працях [1—3], ми акцентували увагу, що правове регламентування є одним із факторів впливу на фінансову та економічну ефективність податків. З прийняттям Податкового кодексу в Україні, змінилося чимало норм законодавства, що, безумовно, потребує наукового осмислення.

Зважаючи на нетривалий час дії Податкового кодексу України, основна увага авторів публікацій була приділена аналізу положень кодексу, їх тлумаченню, порівнянню з нормами законодавчо-нормативних актів, на зміну яким прийшов Податковий кодекс [4, 5].

Метою статті є показати, як окремі положення Податкового кодексу України можуть вплинути на фінансову та економічну ефективність акцизів. Вплив змін доцільно розглядати у розрізі елементів податку, зазначаючи, які з них можуть призвести до зростання, і які до зменшення фінансової та економічної ефективності податку на додану вартість та акцизного податку.

Позитивно оцінюється нами нова норма (стаття 182), прописана у Податковому кодексі [6], якої не було у попередньому Законі «Про податок на додану вартість» [7], щодо обмеження кола осіб, що можуть зареєструватися добровільно *платниками ПДВ*. Тепер це можуть зробити лише ті особи, у яких обсяги постачання товарів/послуг іншим платникам ПДВ за останні 12 календарних місяців сукупно становлять не менше 50 % загального обсягу постачання. Одночасно прописана норма про анулювання реєстрації платника ПДВ, при невиконанні зазначеної умови протягом останніх 12 місяців. На нашу думку, таке нововведення сприятиме зростанню фінансової ефективності за рахунок виключення з числа за-

реєстрованих «непродуктивних» платників, які, не здійснюючи постачання і, відповідно, не нараховуючи податкові зобов'язання, претендують на податковий кредит. З точки зору економічної ефективності, така новація спочатку не сприятиме розвитку і пожвавленню підприємницької активності, оскільки з неплатником ПДВ-продавцем не бажають працювати платники ПДВ-покупці, через неможливість формування податкового кредиту, а ціни, і в тих, і в інших переважно однакові. Проте, у подальшому, існування такого законодавчого обмеження може стимулювати суб'єктів господарювання до нарощення своїх оборотів з постачання, а це вже буде свідчити про зростання економічної ефективності. Те саме стосується і обмеження щодо платників єдиного податку — юридичних осіб за ставкою 10 % та фізичних осіб-єдиноплатників. На заперечення захисників платників-«єдинщиків» зазначимо, що реєстрація платників єдиного податку як платників ПДВ не є логічною, оскільки метою розвитку малого бізнесу є самозайнятість, яка проявляється переважно у наданні побутових послуг кінцевим споживачам — населенню, яке, не будучи суб'єктами, що перераховують ПДВ до бюджету, на відміну від більшості підприємств, є байдужими до підтвердження податкового кредиту з ПДВ.

Нова вимога щодо строків реєстрації платником податку на додану вартість сприятиме збільшенню надходжень ПДВ, а відповідно і його фіскальної ефективності, адже, відповідно до п. 183.10 ст. 183 Податкового кодексу України, з 1-го числа місяця, наступного за тим, в якому було вперше досягнуто обсяг оподатковуваних операцій 300 тис. грн, особа стає платником податку на додану вартість, але, так би мовити, з обмеженими правами: без права на віднесення сум податку до податкового кредиту та отримання бюджетного відшкодування до моменту реєстрації платником ПДВ. Таким чином, проміжок часу від 1-го числа місяця до моменту реєстрації платником ПДВ (реєстраційну заяву слід подати не пізніше 10 числа) платник не може формувати податковий кредит.

Розширення переліку підстав (з 5 до 11) для анулювання реєстрації платником податку на додану вартість (ст. 184 Податкового кодексу України) також, на нашу думку, сприятиме посиленню фіскальної ефективності цього податку, як ми вже зазначали, за рахунок скорочення «неефективних» платників. Раціональним, з точки зору і фіскальної, і економічної ефективності, є, на наш погляд, скорочення мінімального строку перебування платником ПДВ, необхідного для анулювання реєстра-

ції за бажанням платника, з 24 до 12 місяців. Правильним кроком є також позбавлення ПДВ-реєстрації платника, що відсутній за місцезнаходженням або місцем проживанням, оскільки саме такі платники становили раніше велику проблему для податкових інспекторів, які витрачали свій робочий час на розшук таких платників, для застосування до них певних обліково-контрольних заходів.

Зменшення *ставки* ПДВ з 1.01.2014 р. з 20 % до 17 %, на нашу думку, однозначно знизить фіскальну ефективність ПДВ, адже не зрозуміло, чим держава заповнить «випадаючі» доходи: з названої дати не передбачається розширення бази оподаткування. Часто можна почути таке пояснення збільшенню надходжень від ПДВ, завдяки зменшенню його ставки: зниження ставки ПДВ → зменшення цін → збільшення попиту → збільшення оподатковуваного обороту → зростання надходжень ПДВ. На нашу думку, така послідовність дій не спрацює в умовах вільного ринкового ціноутворення, оскільки підприємці за умови зниження ставки ПДВ навряд чи добровільно знизять ціни і цим самим відмовляться від додаткового прибутку. Тому, фіскальна жертва держави скоріше за все стане не заощадженим доходом споживачів, а додатковим прибутком продавців. Економічна ефективність ПДВ, за такого розвитку подій, зросте, якщо отриманий таким чином прибуток підприємець вкладе у розвиток власної господарської діяльності.

Новацією Податкового кодексу є також норма (п. 195.2 ст. 195), яка, на відміну від Закону «Про податок на додану вартість» (п. 6.3 ст. 6), дозволяє застосовувати нульову ставку до операцій з експорту товарів (супутніх послуг), що звільнено від оподаткування податком на додану вартість на митній території України. Це дає право платнику ПДВ на формування податкового кредиту, що, відповідно, знижує фіскальну ефективність податку на додану вартість, однак сприятиме зростанню його економічної ефективності, адже такий платник, за виконання певних умов, матиме право на бюджетне відшкодування.

Досить цікавим є положення Податкового кодексу (п. 30.4 статті 30), що передбачає право платника відмовитись від застосування *податкової пільги*. Щодо ПДВ, до недавнього часу податкова служба у своїх звітах про втрати бюджету через пільгове оподаткування пільгами вважала: нульову ставку, звільнення від оподаткування, приналежність до операцій, що не є об'єктом оподаткування. Згідно з п. 30.1 та п. 30.2 статті 30 Податкового кодексу,

податковою пільгою є передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав для надання податкових пільг, якими є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат. У цьому контексті, звільнені операції та ті, що не є об'єктом оподаткування є податковими пільгами, а отже, за логікою, платник ПДВ може відмовитися від них, тим самим отримавши право на податковий кредит, адже для багатьох платників вигідніше здійснювати операції, що оподатковуються за стандартною ставкою, нараховувати податкові зобов'язання, але й мати право на податковий кредит, ніж такого права не мати, здійснюючи звільнені від ПДВ операції.

Для запобігання ухилення від сплати ПДВ, а отже, і зміцнення його фіскальної ефективності, у Податковому кодексі з'явилися нові норми, яких до цього не було у Законі «Про ПДВ», щодо обліку та контролю за **податковими накладними**. Так, відповідно до п. 198.6 ст. 198, платники ПДВ мають право на включення до податкового кредиту суми податку на додану вартість на підставі податкової накладної протягом 365 календарних днів з дати її виписки (для платників, що застосовують касовий метод, — 60 календарних днів з дати списання коштів з банківського рахунка платника податку). Крім того, п. 201.10 ст. 201 передбачено обов'язкову реєстрацію платником ПДВ-продавцем податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних перед тим, як передати її покупцю. Дане правило стосується податкових накладних, у яких сума ПДВ становить понад 1 млн грн — з 1 січня 2011 р., понад 500 тис. грн — з 1 квітня 2011 р., понад 100 тис. грн — з 1 липня 2011 р. і понад 10 тис. грн — з 1 січня 2012 р. Встановлення такого високого порогу є доцільним з позицій фіскальної ефективності, оскільки дозволяє акцентувати увагу контролерів на крупних операціях.

Серед нововведень Податкового кодексу є також **автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ**, так би мовити, особливо сумлінним платникам, тобто тим особам, які відповідають одночасно 11 критеріям, прописаних у п. 200.19 ст. 200 Податкового кодексу України. Автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ існуватиме поряд із звичайною процедурою отримання відшкодування (табл. 1).

Отже, автоматичне бюджетне відшкодування відрізняється від звичайного, по-перше, скороченими за часом процедурами прийня-

яття рішення: максимум 26 днів проти 40—70 (табл. 1). По-друге, для платників, які відповідають критеріям, що дають право на автоматичне бюджетне відшкодування, не передбачено проведення документальної позапланової виїзної перевірки.

Таблиця 1

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АВТОМАТИЧНОГО
ТА ЗВИЧАЙНОГО РЕЖИМІВ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ**

	Звичайна процедура відшкодування ПДВ	Автоматичне відшкодування ПДВ
Тривалість камеральної перевірки (календарних днів, наступних за граничним терміном отримання податкової декларації)	30	20
Тривалість документальної позапланової виїзної перевірки (календарних днів, що настають за граничним терміном проведення камеральної перевірки)	30 (за наявності достатніх підстав, які свідчать, що розрахунок суми бюджетного відшкодування було зроблено з порушенням норм податкового законодавства)	Не передбачено
Термін подання органом державної податкової служби органу Державного казначейства України висновку із зазначенням суми, що підлягає відшкодуванню з бюджету (робочих днів після закінчення перевірки)	5	3
Термін перерахування коштів органом Державного казначейства України з бюджетного рахунка на поточний банківський рахунок платника (операційних днів після отримання висновку органу державної податкової служби)	5	3
Загальна тривалість бюрократичних процедур, днів ¹	40-70	26

Примітка. Побудовано автором відповідно до положень Податкового кодексу України [6].

¹ Вказана кількість днів є приблизною, оскільки для різних процедур строк встановлено у різних днях: календарних, робочих, операційних.

Така новація оцінюється нами позитивно з позицій і фіскальної, і економічної ефективності податку на додану вартість, адже вищезазначені критерії стосуються показників, що мають відношення як до фіскальної ефективності (наприклад, відсутність податкового боргу; рівень визначення податкового зобов'язання з податку на прибуток до сплати до бюджету), так і до економічної (чисельність працівників не менше 20 осіб; наявність основних фондів для ведення задекларованої діяльності, залишкова балансова вартість яких перевищує суму ПДВ, заявлену до відшкодування за попередні 12 календарних місяців; перевищення середньої заробітної плати не менше, ніж у два з половиною рази мінімального встановленого законодавством рівня у кожному з останніх чотирьох звітних податкових кварталів). Таким чином, для платників ПДВ є стимул відповідати зазначеним критеріям, аби швидше отримати бюджетне відшкодування, що у свою чергу покращить фінансовий стан платника, а отже може бути позитивним з точки зору економічної ефективності.

Податковим кодексом (п. 200.23) повернуто існуючу раніше норму щодо нарахування пені на заборгованість бюджету з відшкодування податку на додану вартість. Це сприятиме зміцненню економічної ефективності ПДВ, але може знизити його фіскальну ефективність, якщо держава вчасно не виконуватиме свої зобов'язання.

Що стосується акцизного податку, з точки зору його фіскальної ефективності, можемо оцінити позитивно такі нововведення, передбачені Податковим кодексом України, як розширення переліку підакцизних товарів (додано скраплений газ) та кола платників, збільшення ставок акцизного податку (крім пива). Той факт, що підвищено ставки акцизного податку на всі підакцизні товари, крім пива, свідчить про підтримку державою виробництва саме цього продукту, що є позитивним з позицій підвищення економічної ефективності акцизного податку. Нововведенням, що збільшує економічну ефективність акцизного податку, однак зменшує його фіскальну ефективність, є новий, адаптований до законодавства ЄС, порядок визначення дати виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів, вироблених на митній території України, не по першій події, а по даті реалізації.

У результаті проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

1. Зростанню фіскальної ефективності ПДВ сприятиме обмеження кола претендентів на податковий кредит через скорочення

кола осіб, що можуть зареєструватися добровільно та встановлення граничного строку використання податкової накладної як документа, підтверджуючого право на податковий кредит, запровадження Єдиного реєстру податкових накладних.

2. До послаблення фіскальної ефективності ПДВ може призвести зниження ставки, введення пені за заборгованість бюджету з відшкодування ПДВ.

3. Збільшенню економічної ефективності ПДВ сприятиме дозвіл застосовувати нульову ставку до експорту товарів (супутніх послуг), що звільнено від оподаткування ПДВ в Україні.

4. Більшість нововведень щодо акцизного податку, покликані підвищити його фіскальну ефективність: розширення переліку підакцизних товарів, кола платників, збільшення ставок.

Перспективи подальших наукових пошуків у даному напрямку пов'язані з вивченням та систематизацією практичного досвіду реалізації Податкового кодексу, із аналізом фактичних показників фіскальної та економічної ефективності акцизів після певного проміжку часу дії Податкового кодексу.

Література

1. Пислиця А. В. Недоліки правового регламентування справляння ПДВ в Україні / А. В. Пислиця // V-та Міжрегіональна науково-практична конференція «Оподаткування у промисловому регіоні: теорія, практика та перспективи розвитку»: Матеріали конференції. — Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. — 372 с. — С. 274—277.

2. Пислиця А. В. Критеріальна оцінка економічної ефективності акцизного оподаткування / А. В. Пислиця // Інвестиції: практика та досвід. — 2008. — № 18. — С. 40—45.

3. Пислиця А. В. Теоретичні підходи до трактування ефективності податків / А. В. Пислиця // Економіка та держава. — 2008. — № 10. — С. 30—33.

4. Податковий кодекс: про всі зміни / [О. Андрусь, Т. Войтенко, Я. Кавторєва та ін.]. — Х.: Фактор, 2011. — 160 с.

5. Консультують провідні фахівці органів Державної податкової служби України. Податковий кодекс у запитаннях та відповідях. — Х.: Фактор, 2011. — 240 с.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.

7. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР.

Стаття надійшла до редакції: 10.05. 2011 р.

УДК 332.72

Є.А. Поліщук, канд. екон. наук, ст. викл.
кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

АННОТАЦИЯ. Рассмотрена экономическая природа инвестиционного процесса, определены его характерные черты, исследованы этапы инвестиционного процесса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, инвестиционный рынок, конъюнктура инвестиционного рынка.

ABSTRACT. Considered the economic nature of the investment process, defined its characteristics are investigated stages of the investment process.

KEY WORDS: invest process, investment activity, invest market, conjunction of invest market.

АНОТАЦІЯ. Розглянуто економічну природу інвестиційного процесу, визначено його характерні риси, досліджено етапи інвестиційного процесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційний ринок, кон'юнктура інвестиційного ринку.

З огляду на вади розвитку національної економіки та недостатність прогресивних тенденцій, особливо за останні роки, актуальним залишається питання дослідження інвестиційних процесів у сучасних умовах. Без розвитку пріоритетних напрямків реалізації інвестиційної діяльності неможливе вирішення проблем макроекономічної стабілізації, структурної перебудови економіки та її подальшої ринкової трансформації. Тому для розробки ефективної інвестиційної програми потрібно визначитися насамперед із поняттями, що складатимуть її основу.

Серед вітчизняних дослідників проблемами інвестиційних процесів в регіоні займалися та досягли значних наукових результатів: В.П. Александрова, І.О. Бланк, О.В. Гаврилюк, П.І. Гайдучський, В.М. Геєць, М.С. Герасимчук, Б.Є. Кваснюк, К.Т. Кривенко, І.І. Лукінов, О.О.Ляхова, Ю.В. Ніколенко, А.А., Т.В. Майорова, С.В.Онікієнко, А.А.Пересада, В.Г. Федоренко та ін. Але маємо констатувати, що питання інвестиційного процесу як основи для розробки інвестиційних програм для інвестиційного розвитку країни є й досі відкритим для подальших досліджень.

За визначенням, яке дається у Законі України «Про інвестиційну діяльність» і якого дотримується більшість дослідників, «інвестиційна діяльність — це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави з реалізації інвестицій» [1].

Об'єктивною основою інвестиційної діяльності є інвестиційні цикли. Інвестиційний цикл — це процес, який реалізується протягом часу здійснення інвестицій. Він визначається часом між моментом формування інвестиційних намірів до моменту виходу зданих у експлуатацію об'єктів на проектні техніко-економічні показники [2]. Подібне визначення знаходимо у А.А. Пересади, який під інвестиційним циклом розуміє «комплекс заходів від моменту прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційного проекту, наприклад, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, прийняття інвестиційних рішень, планування і проектування, підготовка до будівництва, будівництво, вихід на проектні показники і режим окупності вкладень» [3, с.30]. Такої ж думки про зміст цієї категорії дотримується і більшість сучасних дослідників.

Різноманітність видів інвестиційних циклів і складний їх взаємозв'язок зумовили широке використання на практиці та в наукових дослідженнях поняття «*інвестиційний процес*». У цілому можна погодитися з А.А. Пересадою, який визначає інвестиційний процес як ряд (сукупність) інвестиційних циклів та виділяє 13 стадій цього процесу: 1) мотивація інвестиційної діяльності; 2) прогнозування та програмування інвестицій; 3) обґрунтування доцільності інвестицій; 4) страхування інвестицій; 5) державне регулювання інвестиційного процесу; 6) планування інвестицій; 7) фінансування інвестиційного процесу; 8) проектування та ціноутворення; 9) забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами; 10) освоєння інвестицій; 11) підготовка до виробництва продукції; 12) попередні здавання-прийом до експлуатації; 13) кінцеве здавання об'єкта до експлуатації [4].

Отже, щоб визначити характерні особливості інвестиційного процесу необхідно дослідити природу та характер поведінки різних інвестиційних циклів. За ступенем значимості їх можна поділити на цикли: інвестиційного ринку, інвестиційних проектів, інвестиційної діяльності окремого підприємства. Розглянемо, кожен з цих циклів більш детально.

Інвестиційна діяльність завжди починається з *інвестиційного ринку*. Стан інвестиційного ринку характеризують такі елементи, як попит, пропозиція, ціна і конкуренція [5]. Інвестиційний попит

і пропозиція врівноважуються через механізм ціноутворення на базі цін рівноваги на інвестиції та інвестиційні товари. Система цін рівноваги формується мікроекономічними пропорціями. Інвестор, вкладаючи кошти, розраховує одержати максимальний прибуток (дохід) при мінімальних витратах. Він віддає перевагу дохідним активам (інвестиційним товарам) із найбільшою нормою прибутку на вкладений капітал. Ця ефективна галузь приваблює велику масу капіталу, що призводить до структурних зрушень на ринку інвестиційних товарів. Кожному інвестору потрібно знати, на який ступінь активності інвестиційного ринку йому необхідно орієнтуватися при розробці інвестиційної стратегії і формуванні інвестиційного портфеля.

Варто зазначити, що інвестиційний ринок розвивається циклічно та мінливо згідно кон'юнктурної тенденції.

Практичним утіленням інвестиційної діяльності є різні *інвестиційні проекти*. Розробка та реалізація реального інвестиційного проекту проходить тривалий шлях від ідеї до будівництва та експлуатації об'єкта. Цей період, як правило, називається життєвим циклом інвестиційного проекту.

Життєвий цикл інвестиційного проекту охоплює три фази (рис. 1) [5]:

1) *Передінвестиційна фаза*: визначення інвестиційних можливостей; аналіз альтернативних варіантів та остаточний вибір проекту; попереднє техніко-економічне обґрунтування; розробка техніко-економічного обґрунтування; дослідницьке забезпечення проекту.

2) *Інвестиційна фаза*: проведення узгоджень; укладання контрактів; розробка проектно-кошторисної документації; будівництво, реконструкція або переоснащення; забезпечення керівника проекту; витрати на авторський нагляд і контроль; підготовка експлуатаційних кадрів; пусконаладжувальні роботи.

3) *Експлуатаційна фаза*: введення в експлуатацію; доведення до проектної потужності; витрати на підтримання діючих потужностей; витрати на оновлення основних засобів.

У процесі інвестиційної діяльності, як правило, інвестиційні проекти плавно перетікають один в одного створюючи, таким чином, певний циклічний та мінливий характер інвестиційного процесу.

Підприємства створюються шляхом вкладення в них капіталу, що є змістом та основним проявом інвестиційної діяльності. В ході подальшої діяльності і розвитку підприємств виникає потреба під-

тримувати, оновлювати та розширювати їх виробничу діяльність, що пов'язано з подальшим проявом попиту на інвестиції. У свою чергу, підприємства самі є значними джерелами інвестицій.

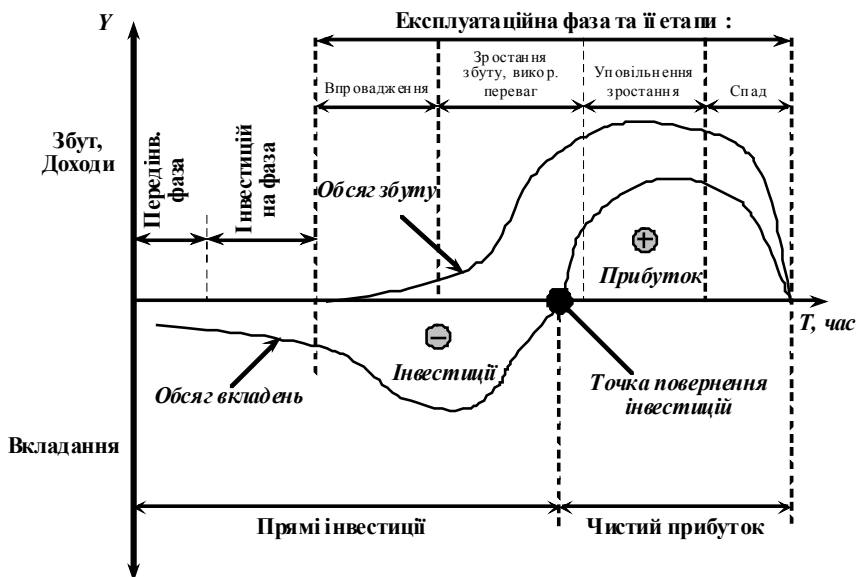


Рис. 1. Життєвий цикл інвестиційного проекту

Інвестиційна діяльність здійснюється підприємствами протягом усього їх життєвого циклу. Можливий графік життєвого циклу підприємства в координатах часу та капіталу наведено на рис. 2 [6].

На графіку виділено наступні типові етапи інвестиційної діяльності підприємств:

- 1) формування початкового капіталу (точка А);
- 2) просте відтворення капіталу підприємства (відрізки АВ, GМ, NО);
- 3) розширене відтворення капіталу підприємства (відрізки ВС, DЕ, FГ);
- 4) залучення підприємством зовнішніх інвестицій (відрізок CD);
- 5) ведення підприємством зовнішньої інвестиційної діяльності (відрізки EF, MN);
- 6) скорочене відтворення (відрізок OP);
- 7) потреба в виробничому переоснащенні підприємства, значних зовнішніх інвестиціях (точка Р).

Тут ми знов спостерігаємо певний циклічний та мінливий процес, пов'язаний з інвестиційною діяльністю підприємства.

Усі наведені вище інвестиційні цикли мають спільну рису: вони відображають немонотонне змінне збільшення та зменшення капіталу в часі.

Інвестиційний процес має всі *ознаки системи*: у ньому завжди присутній суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою одержання інвестиційного доходу) і середовище, в якому вони існують (інвестиційне середовище). При цьому зв'язок виступає системоутворюючим фактором, оскільки поєднує всі інші елементи в одне ціле.

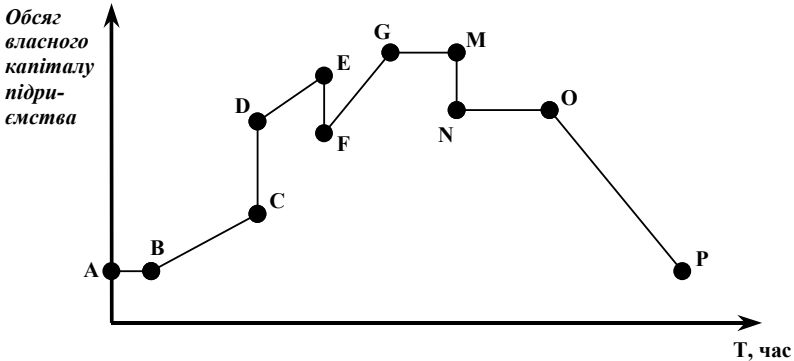


Рис. 2. Зміна власного капіталу підприємства

Як відомо [7], система є коливальною, якщо деякі величини, що спричиняють її стан (у нашому випадку величина капіталу), змінюються не монотонно, а зазнають збільшення та зменшення.

Оскільки інвестиційний процес діє в часі та не може бути описаний точно, крім як у термінах теорії ймовірностей, то згідно з [8] він є стохастичним.

Отже, інвестиційний процес є коливальним, динамічним та стохастичним процесом, який характеризується проходженням згаданих вище інвестиційних циклів. Для розробки державної інвестиційної політики потрібно враховувати циклічність на будь-якому з цих рівнів. Синхронізація циклів інвестиційної діяльності — важлива складова розвитку національної економіки, регулювання якої забезпечить стабільність та вищу ймовірність прогнозування економічних процесів. А це, в свою чергу, покращить інвестиційний клімат країни в цілому.

Література

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>
2. Экономика строительства: Учебник для вузов. — М.: Юрайт, 1997. — 416 с.
3. *Пересада А.А.* Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
4. *Пересада А.А.* Інвестиційний процес в Україні. — К.: Вид-во «Лібра», 1998. — 392 с.
5. *Комаров И.К.* Инвестиционный рынок. — М.: Знание, 1991. — 64 с.
6. *Жданов В.П.* Инвестиционные механизмы регионального развития. — Калининград, БИЭФ, 2001. — 355 с.
7. *Яблонский А.А., Нореико С.С.* Курс теории колебаний. — М.: Высшая школа, 1961. — 387 с.
8. *Венцель Е.С.* Теория вероятностей. — М.: Высшая школа, 1999. — 576 с.

Стаття надійшла до редакції 31.05.2011 р.

УДК 336.71

Л.О. Примостка, д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри менеджменту
банківської діяльності,

О.О. Чуб, д-р екон. наук, професор
кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ ПРОЯВУ, НАСЛІДКИ

АННОТАЦИЯ. В статье исследовано влияние глобализации на финансовый сектор. Рассмотрены институциональные формы международной интеграции на мега-, макро- и микроуровнях, а также два типа моделей их реализации. Предложена структуризация интеграционных процессов в зависимости от форм их проявления в финансовой сфере. Выявлены позитивные и негативные последствия финансовой глобализации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовая глобализация, интеграция финансовых рынков, регионализация, последствия глобализации в финансовой сфере.

ABSTRACT. The paper investigates the impact of globalization on the financial sector. Considered institutionalized forms of international integration for mega-, macro and micro levels, as well as two types of models of implementation. An

integration process for structuring their forms in the financial sector. The positive and negative implications and consequences of financial globalization.

KEY WORDS: financial globalization, financial market integration, regionalization, manifestations and consequences of globalization in the financial sector.

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено вплив глобалізації на фінансовий сектор. Розглянуто інституційні форми міжнародної інтеграції на мега-, макро- та мікрорівнях, а також два типи моделей їх реалізації. Здійснено структурування інтеграційних процесів за формами їх прояву у фінансовій сфері. Виявлено позитивні і негативні наслідки фінансової глобалізації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова глобалізація, інтеграція фінансових ринків, регіоналізація, наслідки глобалізації у фінансовій сфері.

Основною тенденцією системних трансформацій сучасності визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно-економічних відносин. Глобалізація як феномен характеризує якісно нову фазу інтернаціоналізації економічного життя, яке супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зменшенням або зняттям бар'єрів між країнами для трансграничного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і посиленням міжнародного інформаційного обміну. За таких умов зростає ступінь відкритості національних економік. Зараз глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер. Глобалізація трактує світ як зв'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок, який постійно інтегрується.

Найважливішою і найдинамічнішою сферою прояву глобалізаційних процесів стала фінансова глобалізація, під якою розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків [1, с. 3—4]. На сучасному етапі розвитку світової економіки міжнародні фінанси перетворилися в основну рушійну силу глобалізації, адже темпи їх зростання випереджають аналогічні показники світового виробництва та експорту. Саме зустрічні потоки прямих інвестицій, диверсифікація, розширення та взаємопроникнення міжнародних фінансових ринків вивели світову економіку на якісно новий рівень інтеграції — глобалізацію [2, с. 25].

Україна вже долучилася до всеохоплюючих глобалізаційних процесів, тому дослідження теоретичних засад та особливостей практичного прояву фінансової глобалізації набуває особливої актуальності. Питанням глобалізації присвячено праці таких відомих іноземних учених, як Дж. Маршал, Ж. Гера, В. Ханкель, Дж. Гелбрейт. Глибокі дослідження економічної та фінансової глобалізації здійснюють в Україні науковці: С. Кубів, Л. Лазебник, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк, Л. Яремко, Л. Стукало, З. Луцишин, Н. Шелудько, Ю. Пахомов, І. Гузенко [3—10].

У найширшому сенсі фінансова глобалізація — це ідеологія, політика та практика об'єднання національних грошових систем через їх заміщення «світовими грошима» [11]. Дж. Сорос, досліджуючи фінансову глобалізацію, стверджує, що вона стала реальністю на початку 90-х рр. минулого століття під впливом трьох чинників: політики Р. Рейгана, діяльності М. Тетчер на посту прем'єр-міністра і розпаду СРСР [12, с. 15]. Інтеграція міжнародних ринків стала одним з найбільш помітних явищ в економічному розвитку світового господарства в 1980—1999 рр. На тлі процесів дерегулювання у сфері міжнародної торгівлі, лібералізації експорту та імпорту між провідними країнами, поліпшення інвестиційного клімату в багатьох країнах, у тому числі й країнах, що розвиваються, відповідні зміни відбувалися й на міжнародних фінансових ринках капіталу. Інтеграційні процеси привели до усунення бар'єрів для входу на національні ринки капіталу іноземних фінансових інститутів-кредиторів та позичальників, до підвищення мобільності боргового капіталу, зниження трансакційних витрат, пов'язаних з отриманням дозволів і ліцензій, з необхідністю проходження бюрократичних процедур контролю за рухом капіталу і валютного контролю.

Іншою передумовою прискорення інтеграційних процесів став стрімкий розвиток інформаційних систем, баз даних і глобальних комп'ютерних систем, що дозволяють здійснювати платежі (SWIFT), торгівлю цінними паперами (CEDEL, EUROCLEAR, NASDAQ і т.п.), отримувати оперативну інформацію про стан світових фінансових ринків (BLOOMBERG, DATA-STREAM, REUTER тощо).

Найвизначнішою подією у сфері інтеграції світових фінансових ринків капіталу стала реалізація Європейського валютного союзу та введення єдиної валюти країн-учасників цього союзу — євро, що докорінно змінило європейську грошову та валютну систему і, на думку багатьох експертів, уможливило подолання ва-

лютної роздробленості в Європі. Держави — учасники союзу остаточно зафіксували обмінні курси своїх валют, а національні емісійні банки відмовилися від свого грошово-політичного суверенітету на користь нового органу — Європейського центрального банку, який тепер визначає грошову політику валютного союзу [13]. Введення євро означало, що на глобальних фінансових ринках з'явилася нова світова валюта, а це в свою чергу кардинально змінило роль європейських фінансових ринків у міжнародній валютно-фінансовій системі. Інтеграція валютних систем у Німеччині, Франції, Австрії, країнах Бенілюксу, Фінляндії, Ірландії, Португалії поступово приводить до вирівнювання процентних ставок, зниження інфляції, підвищення економічної ефективності і відкритості ринків, а отже, до нових можливостей запозичення і кредитування, тобто до посилення міжнародних фінансових ринків капіталу [14].

Рівень глобалізації у фінансовій сфері доцільно визначати за обсягом капіталу, що перебуває за межами країн походження у формі іноземних активів, до складу яких включаються прямі й портфельні інвестиції (неборгові та боргові цінні папери), вимоги за банківськими та міждержавними кредитами (позиками). У 2001 р. обсяг капіталу, інвестованого за межами держав його походження, дорівнював величині світового валового продукту, а іноземні активи в розвинених країнах становили майже 28 трлн дол. [15, с. 63; 16—19].

Свідченням прискорення фінансової глобалізації є висока динаміка та стрімке зростання обсягів валютних і євровалютних ринків, банківських депозитів в іноземній валюті, залучених на міжнародному фінансовому ринку активів, сукупних ресурсів інституційних інвесторів, що підтверджується аналітичними даними. Так, одноденний оборот світового валютного ринку збільшився з 60 млрд дол. у 1983 р. до 1,5—2 трлн дол. у 2001 р., а у 2006 р. становив 2,5 трлн дол. та перевищив міжнародний товарообіг у 60 разів, ВВП — у 13, а обсяг обігу на ринку акцій — у 9 разів. Євровалютний ринок банківських зобов'язань, номінованих у іноземній валюті, збільшився з 1985 р. по 1999 р. більше ніж у три рази, що становило понад 6 трлн дол.; його валовий обсяг, що включає і міжбанківські операції, перевищив 10 трлн дол. Обсяг річного міжнародного синдикованого кредитування збільшився за період 1990—2000 рр. у 7,5 разу та становив 1,5 трлн дол. [20, с. 115]. Річна емісія міжнародних боргових цінних паперів протя-

гом 2000 р. становила 939,2 млрд дол. та зросла за дев'ять років у 2,6 разу, обсяг ринку міжнародних боргових цінних паперів у 2000 р. перевищив 6 трлн дол. [20, с. 453]. Про масштабність міжнародних фінансових потоків найяскравіше свідчить стрімкий розвиток глобального ринку фінансових деривативів.

Бурхливий розвиток фінансової глобалізації забезпечується значними обсягами ліквідних коштів, які використовуються для отримання прибутку інвесторами. Загальний обсяг ресурсів тільки інституційних інвесторів, до числа яких належать страхові, трастові, фондові, інвестиційні компанії, пенсійні, взаємні, хеджінгові та інші фонди переважно розвинених країн, у 1994 р. оцінювався в 20 трлн дол., а до 1998 р. досяг 32,8 трлн дол. [21]. Високий рівень фінансової взаємозалежності підтверджують і валютно-фінансові кризи 1997—1998-х рр. та 2008 р., які мали місце в усіх країнах світу, включаючи нові ринки, що формуються (emerging markets). Однак, незважаючи на циклічно виникаючі валютно-фінансові кризи, в довгостроковій перспективі такі ринки вважаються важливою інтегрованою частиною глобалізованого фінансового простору.

Основним двигуном глобалізації є учасники ринку, коло яких досить широке. Це — банки, фінансові інститути, біржі, уряди, центральні банки, засоби масової інформації, позичальники, інвестори і виробники інформаційних технологій. Банківські установи як основні суб'єкти фінансового ринку відкривають філії та представництва як у провідних фінансових центрах для виконання функцій запозичення, кредитування, інвестування, так і в країнах, що розвиваються, з метою отримання надприбутків за рахунок арбітражу.

Усі учасники ринку взаємодіють між собою, впливаючи як один на одного, так і на формування й майбутній розвиток найважливіших чинників фінансової глобалізації. До таких чинників належать: інституційні та міжнародні потоки капіталів, сучасні теорії управління портфелями активів, професіоналізм учасників, фінансові інновації, лібералізація та дерегулювання ринків, конкуренція, пошук нових вигідніших можливостей приросту капіталу, вільний рух капіталу, конкуренція за доступ до капіталу, волатильність ринків, інформаційні технології, сек'юритизація, стандартизація фінансових продуктів, ринки країн, що розвиваються, демографічна ситуація, обсяги заощаджень.

З позиції окремої країни, інтеграційні процеси розвиваються у двох напрямках — усередину і назовні. Розвиток усередину озна-

чає, що процес спрямовано на розширення використання іноземного капіталу, товарів, послуг, технологій та інформації у сфері внутрішнього споживання окремої країни. Розвиток назовні характеризується пріоритетною орієнтацією країни на світовий ринок і глобальною експансією економічних суб'єктів у всі сфери економіки інших країн. Результатом такого двостороннього руху і є інтеграція ринків, тобто поєднання окремих частин (економік окремих країн) у єдине ціле — глобальну економічну систему. В останні роки ці процеси прискорюються, про що свідчить зростання кількості та обсягів укладених і реалізованих міжнародних угод. Інтеграція в усіх секторах світового господарства принципово змінює співвідношення між зовнішніми і внутрішніми чинниками розвитку ринків на користь перших. Економічна система кожної окремої країни, незалежно від її величини та рівня економічного розвитку, не в змозі протидіяти інтеграційним процесам, а отже, не може бути цілковито самостійною та раціонально формувати й реалізовувати стратегію економічного розвитку без урахування інтересів основних суб'єктів світової економіки.

Міжнародна економічна інтеграція на макрорівні набуває інституційних форм та реалізується на основі двох типів моделей. Перший — західноєвропейська інтеграція, заснована на чіткому інституційному оформленні на національному і міжнаціональному рівнях, що припускає створення єдиного ринку та валюти. Другий тип — північноамериканська і азіатсько-тихоокеанська інтеграційні моделі, засновані переважно на інтеграції транснаціональних корпорацій, без відповідного інституційного оформлення. Інтеграція ринків відбувається і в першому, і в другому типі моделей, але по-різному. В першій моделі ініціатором галузевої інтеграції виступають наддержавні органи, а у другій — компанії та банки. Інтеграція міжнародних ринків супроводжується зниженням, а згодом і повною відмовою від бар'єрів входу на національні ринки. Інтеграційна структура ринків дозволяє отримувати вигоду від особливостей ділових циклів, економічної політики, податкового законодавства та інших складових національних економічних систем. Однак, інтеграційні процеси можуть як згладжувати, так і поглиблювати відмінності між національними економічними системами.

У результаті ослаблення регулятивних вимог щодо розділення інвестиційного і комерційного банківського бізнесу в США і деяких інших країнах, зняття бар'єрів для виходу іноземних позичальників на локальні ринки, ослаблення антимонопольного законо-

давства відносно створення фінансових холдингів, які об'єднують різні напрями інвестиційної, комерційної і страхової справи, відбувається реальне злиття міжнародного банківського ринку і міжнародного ринку боргових цінних паперів. Це виражається в тому, що провідні учасники обох ринків здійснюють активні операції в нових для них сферах діяльності: універсальні банки стають андеррайтерами, організаторами і трейдерами на ринку облігацій, а інвестиційні банки організовують і беруть участь у міжнародних синдигованих кредитах. Також зникає сегментація й серед інших великих міжнародних кредиторів — інституційних інвесторів, які через використання високо структурованих фінансових інструментів (наприклад, кредитних деривативів і сек'юритизації) починають вкладати капітал у нетрадиційні для них боргові інструменти (міжнародні синдиговані кредити). Таким чином, стає очевидним, що інтеграція міжнародних фінансових відносин — досить складне та багатогранне явище, дослідження якого потребує відповідної структуризації та застосування сучасного аналітичного інструментарію.

За результатами проведеного дослідження запропонована структуризація процесів інтеграції міжнародних фінансових відносин, суть якої полягає у виокремленні трьох рівнів її прояву (мікрорівень, макрорівень, мегарівень) та відповідних форм інтеграційних процесів (рис. 1).



Рис. 1. Структуризація інтеграційних процесів у фінансовій сфері

На мікрорівні фінансова інтеграція набуває форми операцій злиття, придбання та поглинання — об'єднання фінансових компаній (у т.ч. й банківських установ), які проводяться як на націо-

нальному, так і на міжнародному рівнях. У результаті реалізації операцій злиття, придбання та поглинання компанія може зберегти свою індивідуальність, спеціалізацію діяльності, а може стати ланкою великої транснаціональної фінансової групи.

Процеси злиття, придбання та поглинання компаній фінансової сфери (наприклад банківсько-страхові групи, транснаціональні банки) стали першим кроком до формування єдиного фінансового простору. Активний процес реалізації цих операцій на національному і міжнародному рівнях привів до виникнення банків світового масштабу, які надають широкий спектр фінансових послуг та пропонують різноманітні банківські продукти. Операції злиття забезпечили банківським установам відносно фінансову стабільність, зменшення рівня чутливості до ринкової кон'юнктури, можливість протистояти ринковим коливанням і циклічним спадам в економіці, підвищили рівень стійкості банків до короткострокових ризиків. Усе це дає змогу банкам концентруватися на реалізації стратегічних цілей та спрямовувати зусилля на збільшення ринкової частки, розширюючи структуру географічної присутності.

На макрорівні інтеграційні процеси набувають форми регіоналізації та є об'єктивним процесом зростаючої взаємозалежності держав, об'єднання їх інтересів (але не їх самих), співпраці за умови збереження державами незалежності. Регіоналізація — це інтеграційний процес на рівні національних ринків зі схожими макроекономічними і структурними показниками розвитку економік (об'єднання на рівні країн регіону), в результаті якого межі країн регіону поступово стираються (введення єдиної грошової одиниці, єдиних паспортів тощо), країни втрачають свою відокремленість, формується єдиний економічний простір на території даного регіону, який поступово розширюється. Яскравим прикладом регіоналізації стало створення Європейського Союзу (ЄС).

На мегарівні інтеграція фінансового сектору набуває форми глобалізації, тобто створення об'єданого світового економічного простору, в межах якого виникає єдиний глобальний відтворювальний процес.

Отже, фінансова глобалізація — це процес об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин та національних фінансових ринків з подальшим їх перетворенням у єдиний світовий фінансовий простір. Розвиток фінансової глобалізації забезпечує розширення кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, формування

міжнародних фінансових ринків, трансформацію фінансових систем держав, прискорення темпів інновацій, посилює взаємодію національних економік на базі сучасних інформаційних технологій і принципів регулювання, створює гнучкі ринки праці, товарів, капіталу. Фінансова глобалізація, на відміну від регіоналізації, означає об'єднання фінансових ресурсів країн з різним рівнем економічного розвитку та стійкості фінансових систем, її причинами є об'єктивні процеси суспільного розвитку. Вона виявляється у високій мобільності, наростаючій масштабності, диверсифікації та інтеграції міжнародних фінансових ресурсів і потоків.

Як і кожне об'єктивне явище, фінансова глобалізація має позитивні й негативні прояви та наслідки. Проведене дослідження дає підстави виокремити характерні позитивні наслідки фінансової глобалізації:

- відсутність чітких просторових і часових меж, можливість проведення операцій на фінансових ринках цілодобово завдяки об'єднанню біржових та позабіржових торговельних систем в одну глобальну комунікаційну мережу;

- висока мобільність капіталу, його значні обсяги, вигідна ціна й висока ліквідність;

- зниження рівня дефіциту фінансових ресурсів у країнах світу;

- посилення конкуренції на національних фінансових ринках та зниження вартості товарів і послуг, що сприяє здешевленню ресурсів в умовах глобалізації;

- багатофункціональність фінансового ринку, тобто можливість реалізації операцій з різними видами активів (валюта, капітал, цінні папери) та надання розрахунково-платіжних, гарантійних, страхових та інших видів фінансових послуг;

- надання статусу вільно конвертованої валюти, використання її в міжнародних фінансових операціях, поряд із провідними валютами, такими як американський долар та євро;

- високі світові стандарти, професіоналізм в управлінні фінансовими потоками. Учасники глобального ринку в умовах жорсткої конкуренції повинні відповідати вимогам, що висуваються до якості банківських товарів і послуг, технологій та рівня кваліфікації персоналу;

- комп'ютеризація та інформатизація. Створення глобальної комп'ютерної мережі Інтернет дозволило об'єднати користувачів різних країн в єдину систему, процедури здійснення фінансових операцій стали спрощеними та стандартизованими, ринок інформації став загальнодоступним.

Проте, поряд із позитивними наслідками, фінансова глобалізація супроводжується й певними негативними явищами, такими як висока мобільність капіталу, адже у випадку яких-небудь економічних або політичних негараздів у країні фінансові ресурси починають мігрувати, завдаючи своїм впливом значних збитків; зростання нестабільності національних фінансових ринків, які у результаті лібералізації стають більш чутливими до криз; залежність реального сектору світової економіки від монетарної складової, що послаблює стійкість національних економік країн і регіонів до світових фінансових криз; обмеження доступу окремих учасників на світовий фінансовий ринок, оскільки учасники з країн, що розвиваються, мають обмежений доступ до позик на світовому фінансовому ринку і вимушені використовувати прямі іноземні інвестиції, допомогу, позики міжнародних організацій та платити міжнародним банкам дорожче порівняно з аналогічними позичальниками з промислово розвинених держав.

Як наслідок, блага фінансової глобалізації, отримані в результаті зниження і ліквідації бар'єрів між національними фінансовими ринками, розподіляються нерівномірно. Найбільші вигоди отримують розвинені країни, і зокрема США, чие лідерство в процесах фінансової глобалізації, у розробленні її стандартів і механізмів поза сумнівом. Отже, не зважаючи на те, що фінансова глобалізація об'єктивно стала невід'ємним атрибутом ведення бізнесу на світових фінансових ринках, питання про ступінь її привабливості неоднозначне.

Більшість учасників глобального ведення бізнесу асоціюють з цим процесом найвищий ступінь складності, велику частку постійних витрат (витрати на придбання і обслуговування інформаційних систем і мереж тощо), високі вимоги до фахівців і дуже жорстке конкурентне середовище. Відтак можна зробити висновок, що не всі бажаючі можуть брати участь у цьому складному процесі. Рівень вимог і вхідні бар'єри в успішний глобальний бізнес на сьогодні досить високі навіть для високорозвинених країн, відтак небагато учасників можуть їх подолати, адже навіть лідерство в окремо взятій країні не означає входження до складу кращих у світі. Однак це не зменшує інтересу і прагнення інших учасників бути причетними до всесвітнього процесу глобалізації. При цьому важливо відстоювати національні інтереси, формувати свою модель розвитку, яка дасть змогу ефективно використовувати потенціал України.

Література

1. Хоминич И. П. Финансовая глобализация / И. П. Хоминич // Банковские услуги. — 2002. — № 8. — С. 2—13.
2. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие : монография / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. — К. : КНЕУ, 2006. — 488 с.
3. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / за ред. Д. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2001. — 538 с.
4. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. Луцишин. — К. : ВЦ «Друк», 2002. — 320 с.
5. Кубів С. Банківська система України в умовах глобалізації: чи є альтернатива західному капіталу? / С. Кубів // Вісник НБУ. — 2003. — № 10. — С. 38—39.
6. Лазебник Л. Л. Глобалізація як середовище формування політики економічного розвитку країни / Л. Л. Лазебник // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 11. — С. 94—99.
7. Антонюк Л. Л. Стратегії фінансування інноваційної діяльності в Україні / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 356—384.
8. Білорус О. Г. Глобальний конкурентний простір : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Гузенко, О. К. Скаленко, О. В. Гаврилюк; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. «Україна — Рим. клуб», Міжнар. ін-т глобалістики. — К., 2007. — 680 с.
9. Шелудько Н. М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України / Н. М. Шелудько // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 2. — С. 85—92.
10. Яремко Л. А. Фінансова глобалізація і національна економіка / Л. А. Яремко // Фінанси України. — 2003. — № 10. — С. 45—55.
11. Макушкин А. Финансовая глобализация / А. Макушкин // Свободная мысль—XXI. — 1999. — № 10 (1488). — С. 30—43.
12. Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос. — М. : Эксмо, 2004. — 224 с.
13. German Capital Markets // International Financing Review (IFR). 1998. March. P. 13—14.
14. Берхард В. Европейский валютный союз и Россия / В. Берхард. — Франкфурт-на-Майне, 1997.
15. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России / В. Л. Макаров // Вестник Российской Академии наук. — 2003. — Т. 73. — № 5. — С. 450—456.
16. World Economic Outlook. — Wash.: IMF, October 1993, 1997 — ресурс www.imf.org
17. International Financial Statistics. — Wash.: IMF, October 1999.
18. International Financial Statistics. — Wash.: IMF, December 2002.

19. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса : учеб. для студ. эконом. спец. / С. В. Валдайцев. — М. : Проспект: ТК Велби, 2003. — 352 с.
20. Clark E. International Finance. Second Ed. — L.: Thompson, 2002.
21. OECD. Institutional Investors Statistical Yearbook 1998, 1999. — OECD. — www.oecd.org.

Стаття надійшла до редакції 30 травня 2011 р.

УДК.336.71

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

НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

АННОТАЦИЯ. *Анализируется правовой статус НБУ. Рассматриваются аргументы «за» и «против» независимости центрального банка. Исследуется проблема проведения центральным банком денежно-кредитной политики в период выхода из кризиса.*

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: независимость центрального банка, подотчетность центрального банка, денежно-кредитная политика, ценовая стабильность.

ABSTRACT. *Discussed is the legal status of the National Bank of Ukraine. Considered are the positive and negative consequences of the central bank independence. Brought up is the problem of the monetary policy of the central bank on leaving the crisis.*

KEY WORDS: central bank independence, central bank accountability, monetary policy, price stability.

АННОТАЦІЯ. *Аналізується правовий статус НБУ. Розглядаються аргументи як на користь, так і проти незалежності центрального банку. Досліджується проблема проведення центральним банком грошово-кредитної політики в період виходу з кризи.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: незалежність центрального банку, підзвітність центрального банку, грошово-кредитна-кредитна політика, цінова стабільність.

Центральний банк відіграє провідну роль в економічній системі країни. Шляхом забезпечення стабільності національної валюти і підтримання стійкості банківської системи він сприяє збалансованому розвитку економіки. Слід відзначити, що тільки незалежний центральний банк має реальну можливість ставити перед собою довгострокові монетарні цілі і поступово їх досягати. Незалежність цен-

трального банку є одним з найголовніших чинників ефективної грошово-кредитної політики. Проте незалежність навіть теоретично не може і не повинна бути абсолютною, тому що центральний банк проводить грошово-кредитну політику не самовільно за власним бажанням, а виходячи з загальноекономічних цілей держави, узгоджуючи свої дії з іншими органами державної влади.

У зарубіжній економічній літературі не існує однозначної думки щодо незалежності центрального банку. Фредерік С. Мишкін у підручнику «Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків» наводить аргументи як на користь, так і проти незалежності центрального банку. Найсильніший аргумент на користь незалежності центрального банку ґрунтується на тому, що підпорядкованість центрального банку уряду надавала би грошово-кредитній політиці інфляційних імпульсів. Основний аргумент проти незалежності виходить з того, що недемократично мати грошово-кредитну політику, яка впливає на добробут кожного в економіці, але визначається і контролюється елітною групою (центрального банком), яка ні перед ким не несе відповідальності [1, с. 487—489]. Слід відзначити, що західні науковці проводили дослідження зв'язку між ступенем незалежності центрального банку і рівнем інфляції. Вони дійшли до висновку, що показники інфляції є найменшими в країнах з найвищим ступенем незалежності центрального банку. Тобто, існує зворотна залежність між ступенем незалежності банку і рівнем інфляції. До того ж у країнах з незалежним центральним банком нижчий рівень безробіття або менші коливання обсягу виробництва, ніж у країнах з менш незалежними центральними банками.

Західні науковці аналізують ступінь незалежності (автономії) центрального банку на підставі спеціально розроблених індексів. Розрізняють два види індексів незалежності центральних банків:

- «правовий», або «юридичний», індекс, який враховує такі чинники, як порядок розроблення грошово-кредитної політики, участь представників уряду у складі Ради центрального банку і порядок призначення керівництва банку тощо;
- індекс фактичної незалежності центрального банку, який вимірюється за допомогою показника стабільності керівництва центрального банку, що характеризує частоту зміни голови (президента) центрального банку.

Міжнародною банківською практикою сформульовано ряд неодмінних передумов незалежності центрального банку:

- визначення основних завдань і функцій центрального банку на законодавчому рівні;
- підзвітність центрального банку законодавчій владі та самостійність у проведенні грошово-кредитної політики;
- розмежування коштів центрального банку і державних фінансів;
- незалежність керівництва центрального банку від органів виконавчої влади і тривалий строк повноважень голови банку;
- економічна незалежність центрального банку.

Значною мірою, як показує світовий досвід, ступінь незалежності центрального банку визначається авторитетом голови (президента) банку.

Базові чинники (передумови), що характеризують правовий статус Національного банку України, визначені Конституцією України та законом «Про Національний банк України».

Основне завдання і функції НБУ також визначені на законодавчому рівні. Згідно з законодавством основним завданням (функцією) Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України. При виконанні цього завдання НБУ має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. При цьому слід відзначити, що стабільність внутрішніх цін забезпечується не тільки монетарними, а й немонетарними чинниками, які перебувають поза межами впливу грошово-кредитної політики НБУ, наприклад через адміністративне регулювання цін урядом. Національний банк має також сприяти стабільності банківської системи, додержанню стійких темпів економічного зростання та підтриманню економічної політики уряду, але в межах своїх повноважень і за умови, що це не перешкоджає виконанню основного завдання.

Закон визначає Національний банк України як особливий центральний орган державного управління, отже, НБУ виведено з-під юрисдикції Кабінету Міністрів України як центрального органу виконавчої влади. Слід також підкреслити, що згідно із Законом органи державної влади та інші державні органи не мають права втручатися у виконання банком функцій та повноважень, передбачених на законодавчому рівні.

Національний банк підзвітний Президенту та Верховній Раді України, які наділені повноваженнями стосовно призначення на посаду і звільнення з посади Голови Банку та формування Ради банку. Голова НБУ доповідає Верховній Раді про діяльність бан-

ку. Двічі на рік НБУ надає Президенту, Верховній Раді і Кабінету Міністрів інформацію про стан грошового ринку в державі і щоквартально надає інформацію відносно безготівкової емісії, зокрема через канали рефінансування банків, проведення операцій з цінними паперами та іноземною валютою. Згідно з Законом Рада НБУ щорічно інформує Верховну Раду про Основні засади грошово-кредитної політики. Рахункова палата Верховної Ради України перевіряє виконання кошторису доходів і витрат НБУ у порядку здійснення контролю за надходженням коштів до Державного бюджету України та використанням цих коштів.

Програмний документ Національного банку України «Основні засади грошово-кредитної політики», в якому визначається стратегія грошово-кредитної політики НБУ, щорічно розробляє Рада НБУ — один із двох керівних органів Національного банку (Рада і Правління). Таке рішення не можна вважати достатньо обґрунтованим, тому що воно створює реальні умови для зовнішнього втручання у визначення грошово-кредитної політики, оскільки Рада НБУ здійснює свою діяльність на громадських засадах і до її складу входять представники законодавчої і виконавчої влади.

На законодавчому рівні необхідно чітко визначити механізм взаємовідносин НБУ й уряду в процесі розроблення грошово-кредитної політики. Світовий досвід у цій сфері полягає у тому, що центральний банк у межах домовленості з урядом бере на себе відповідальність за грошово-кредитну політику, за дотримання стратегічних монетарних орієнтирів, а уряд — за проведення бюджетної, фінансової, антимонопольної політики, яка не викликає інфляційних наслідків. Відповідно до цього рівень інфляції (індекс споживчих цін), який НБУ повинен прогнозувати в Основних засадах грошово-кредитної політики, має бути загальнодержавним, його дотриманню повинні підпорядковувати свої зусилля органи виконавчої і законодавчої влади і саме цей рівень інфляції уряд мусить брати до уваги під час розроблення державного бюджету.

Закон «Про Національний банк України» забороняє банку надавати прямі кредити уряду на фінансування видатків державного бюджету. Здійснювати операції з державними цінними паперами, зокрема купувати їх для формування портфеля цінних паперів, НБУ дозволено лише на вторинному ринку. В той же час НБУ згідно з антикризовим законодавством здійснює обов'язковий викуп у банків державних облігацій України, що були ними отримані від Міністерства фінансів для формування або по-

повнення статутних капіталів в обмін на банківські акції. Ці операції хоч і проводяться НБУ на вторинному ринку, але за своєю сутністю — це пряме кредитування уряду.

Голову НБУ призначає на посаду Верховна Рада України конституційною більшістю голосів за поданням Президента України. Строк повноважень Голови НБУ — сім років. Закон передбачає одноосібну відповідальність Голови НБУ перед Верховною Радою України та Президентом України за діяльність НБУ. Водночас Голова НБУ не може бути обраним Головою Ради НБУ. Це положення викликає зауваження з правового погляду. Зокрема, як уже зазначалося, Основні засади грошово-кредитної політики розробляє Рада Національного банку і тому Голова НБУ, який не очолює Раду, не може нести відповідальності (одноосібно) за реалізацію грошово-кредитної політики. У країнах, де існує дворівнева система керівних органів центрального банку, Голова банку зазвичай очолює як орган, що визначає грошово-кредитну політику (Раду), так і виконавчий орган (Правління), наприклад Президент Європейського центрального банку, Президент Німецького федерального банку (до реорганізації банку).

Національний банк є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах кошторису, затвердженого Радою НБУ. Кошторис доходів і витрат має забезпечувати можливість виконання банком його функцій. У разі перевищення доходів над витратами різниця вноситься до державного бюджету. Щорічно НБУ переказує до державного бюджету значну частину свого чистого доходу. Одержання прибутку не є метою діяльності банку.

Проведений аналіз правового статусу НБУ з урахуванням світового досвіду дає змогу зробити висновок, що з певними зауваженнями, де-юре на законодавчому рівні забезпечується незалежність центрального банку від органів державної влади у монетарній сфері. Що стосується незалежності центрального банку, яка визначається за коефіцієнтом стабільності керівництва центрального банку, то за цим показником незалежність НБУ перебуває на нижчому рівні порівняно з центральними банками таких країн, як США, Німеччина, Японія, Росія.

В умовах світової фінансової кризи проблема незалежності центрального банку стала, як ніколи, актуальною. Так, у 2009 р. конгрес США навіть розглядав питання про обмеження незалежності і повноважень ФРС, висуваючи при цьому такі аргументи:

ФРС не справилася з регулюванням банківської системи перед кризою, нагляд за банками був неефективним і до того ж саме політика низьких процентних ставок надула «бульбашку» на ринку нерухомості і стала однією з причин кризи. Крім того ФРС критикували за те, що під час кризи вона надто активно виконувала роль кредитора останньої інстанції і влила в економіку, і зокрема в банківську систему, кілька трильйонів доларів, з метою запобігання економічному і фінансовому краху. Цікаво відзначити, що в роки «великої депресії» 1930—1933 роки ФРС критикували навпаки, якраз за те, що вона недостатньо активно кредитувала банки, що призвело до банківської кризи.

У 2009 р. у США були підготовлені проекти двох законодавчих актів, що суттєво обмежували роль і незалежність ФРС. Ці акти передбачали, по-перше, позбавити ФРС наглядової функції за банками і, по-друге, кардинально змінити систему аудиту ФРС, а саме доручити конгресу проводити аудит ФРС щодо її рішень з монетарної політики.

Згідно з законом Додда—Френка (2010 р.) ФРС наглядової функції не позбавили, але були чітко розподілені повноваження банківських наглядових органів: Федеральна корпорація страхування депозитів здійснює нагляд за роздрібними банками з активами до 50 млрд дол., Управління контролера грошового обігу — за банками широкого профіля, які займаються і інвестиційною діяльністю, з активами до 50 млрд дол., Федеральна резервна система США — за найбільшими банками. Зміни у проведенні аудиту ФРС не були внесені, але ФРС повинна звітувати перед конгресом про так звані «надзвичайні» програми купівлі-продажу цінних паперів і про всі кредити, надані банкам.

На захист незалежності ФРС відомі професори університетів США навіть підготували петицію конгресу та виконавчій владі. Вони обґрунтували основні причини, за якими центральний банк повинен бути незалежним: по-перше, щоб контролювати інфляцію і, по-друге, щоб рішення «кредитора останньої інстанції» не були політизованими. Що стосується підзвітності і легітимності ФРС, то вони повинні забезпечуватися частою комунікацією з громадськістю і звітами перед конгресом [2].

У період виходу з кризи погляди на проблему незалежності центрального банку дещо змінюються. Власне в період кризи центральним банкам більшості країн довелося пом'якшити грошово-кредитну політику. Зараз же в міру того, як відновлюється

економіка, їм доведеться перейти до більш жорсткої політики, що зрозуміло простіше зробити незалежним органам. Якщо ж центральний банк втратить незалежність, навряд чи законодавчий орган і уряд зможуть втриматися від очевидної спокуси — замість непопулярного підвищення податків і скорочення державних витрат підвищити рівень інфляції. Президент ФРС США Бен Бернанке висловив таким чином свій погляд на проблему незалежності центрального банку: «Сьогодні, як ніколи, Америці потрібен сильний, деполітизований і незалежний центральний банк з інструментами для підтримання фінансової стабільності і для допомоги економіці в боротьбі з інфляцією» [3].

Література

1. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. — К.: Основи, 1999. — 963 с.
2. Грозовский Б. ФРС теряет независимость — <http://slon.ru/articles/95147>
3. Мировой кризис и ФРС США. — www.acg.ru/mirovoi_krizis_i_frs_ssha

Стаття надійшла до редакції 27.04.2011 р.

УДК 336.64.005

С.В. Ушеренко, канд. екон. наук доц.,
доцент кафедри фінансів підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

АННОТАЦІЯ. У статті досліджено комплекс питань, пов'язаних із забезпеченням прибутковості діяльності підприємств і визначені пріоритетні напрямки підвищення ефективності управління в сучасних умовах.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: вартість капіталу, ефективність управління, конкурентоспроможність, оцінка вартості капіталу, оцінка нематеріальних активів, прибутковість, менеджмент.

ABSTRACT. In the article a complex of questions connected with providing of enterprises profitability is investigated and the priority directions of increasing of the efficiency of enterprise management are determined.

KEY WORDS: capital value, efficiency of enterprise management, possibility of competition, estimation of capital value, estimation of non-material assets, profitability, management.

АННОТАЦИЯ. В статье исследован комплекс вопросов, посвященных обеспечению прибыльной деятельности предприятий очерчены приоритетные направления повышения эффективности управления в современных условиях.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стоимость капитала, эффективность управления, конкурентоспособность, оценка стоимости капитала, оценка нематериальных активов, прибыльность, менеджмент.

Управління підприємством відіграє ключову роль у сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції. При цьому важливого значення набуває питання вибору пріоритетів: орієнтація на високий рівень прибутку і зменшення витрат, позитивний грошовий потік, забезпечення конкурентоспроможності, підвищення вартості підприємства.

Безумовно, прибутковість підприємницької діяльності є основою і умовою існування як ринкової економічної системи в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Однак, при цьому важливим є визначення джерел її підвищення — зменшення витрат, зростання прибутку. Водночас, слід зважати і на те, що все більшої актуальності набувають питання оцінки вартості бізнесу.

У наукових дослідженнях наявні ґрунтовні розробки окремих напрямів ефективного управління підприємством. У фундаментальних працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів: Є.Ф. Брігхема, Дж. Ван Хорна, І.О. Бланка, В.В. Ковальова, знайшли відображення теоретичні проблеми формування системи ефективного фінансового менеджменту. Окремі питання управління прибутком, грошовими потоками, конкурентоспроможністю підприємства досліджені в численних публікаціях таких представників економічної та фінансової науки, як В.І. Іващенко, Г.Г. Кірейцев, Л.О. Лігоненко, В.О. Мец, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Г.В. Ситник та багатьох ін. Управління витратами досліджували, зокрема, І.О. Бланк, С.Ф. Голов, А.М. Поддєрьогін, Ю.С. Цал-Цалко, А.В. Череп. Теоретичні аспекти проблеми оцінки вартості бізнесу набули уваги таких вітчизняних учених, як І.О. Бланк, О.Б. Бутнік-Сіверський П.В. Круш, С.Ф. Покропивний, О. В. Сизоненко, О.О. Шеремет та ін.

При написанні цієї статті ми керувалися метою комплексного вивчення теоретико-методичних аспектів та вироблення напрямів

вдосконалення управління підприємством на основі збалансованого підходу до вибору пріоритетів ефективного управління.

Ефективне управління підприємством в умовах негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовища є основою успішного функціонування та постійного зростання. Невід'ємною ознакою сучасного управління є готовність підприємницької структури до стратегічних змін (пріоритетів, сфер, масштабів), які проявляються протягом усього життєвого циклу і які в умовах ринку є невідворотними. До ознак стратегічного типу мислення менеджменту підприємства у науковій літературі віднесені: здатність до формування альтернативних варіантів розвитку; забезпечення гнучкої та адаптивної реакції на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі; здатність своєчасно реагувати на зміни та забезпечувати їх відповідними заходами організаційного характеру; спрямування діяльності відповідно до обраних стратегій, цілей і завдань; створення умов для творчого розв'язання проблем, активізація новаторських підходів у прийнятті рішень персоналом. [1, с. 146].

Одним із важливих напрямів управління підприємством є формування, використання та відтворення його ресурсного потенціалу — процес ідентифікації і створення напрямів підприємницьких можливостей, його структуризації й побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного ресурсного відтворення [2, с. 72]; споживання ресурсного потенціалу підприємства і його відновлення за обсягами і якістю з урахуванням доцільності зменшення ресурсоємності продукції. Ефективне управління економічними ресурсами підприємства охоплює: постійну оцінку фінансово-господарської діяльності; забезпечення мотивації економії ресурсів; реалізацію інноваційного підходу; моделювання процесів оптимального їх розподілу.

Складна система виробничого потенціалу промислового підприємства включає основні засоби, оборотні активи, трудові ресурси, технології, енергетичні ресурси, інформацію і визначає напрями вдосконалення управління, зокрема: раціональне використання основних засобів; вибір амортизаційної політики; зменшення тривалості операційного циклу; зниження витрат на зберігання запасів, вивільнити із поточного господарського обороту фінансових коштів для реінвестування їх в інші активи. Оптимізація структури капіталу підприємства, спрямована на забезпе-

чення підвищення його ринкової вартості, досягається формуванням достатнього обсягу капіталу для забезпечення заданих темпів економічного зростання, мінімізації фінансового ризику за умови досягнення очікуваного рівня прибутковості капіталу та мінімізації середньозваженої його вартості.

На увагу заслуговують пропозиції щодо використання наступних механізмів фінансування розвитку: реструктуризація власності збиткових і низькорентабельних підприємств шляхом додаткової емісії акцій під інвестиційно привабливі проекти; здійснення емісії середньострокових корпоративних облігацій під інноваційні проекти; передача у довірче управління або продаж цінних паперів підприємств [3, С. 56—57].

У період обмеженого попиту з метою недопущення зменшення прибутку підприємства доцільно управляти витратами з використанням операційного CVP-аналізу, який надає можливість виявляти оптимальні пропорції між постійними і змінними витратами. Складність полягає у тому, що значна частина статей витрат є змішаними і для різних підприємств поділ витрат на постійні і змінні не завжди є однаковим. Для оперативного аналізу прибутковості підприємств важливим є інтенсифікація використання поряд із бухгалтерським обліком управлінського для постійного й оперативного контролю всіх господарських операцій. Контроль співвідношення постійних і змінних витрат, точки беззбитковості, структури і динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості — є найактуальнішими напрямками посилення управлінської складової в діяльності підприємств.

З позицій комплексного підходу до управління прибутковістю детальний аналіз співвідношення постійних і змінних витрат є вихідною основою визначення їх раціональної структури і забезпечення позитивної динаміки в напрямку зменшення постійної складової. Реалізація надлишкових активів або ж інвентаризація та подальша «консервація» тимчасово надлишкових основних засобів сприяють скороченню постійних витрат. Порівняння фактичних обсягів реалізації з критичною сумою чистого доходу (обсягом беззбитковості) дозволяє виявити рівень прибутковості або збитковості підприємства, а, відтак, закладає можливості своєчасного реагування погіршення фінансового стану підприємства. Аналіз структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості дозволяє вчасно виявляти потенційні загрози погіршення фінансового стану підприємства.

Процес управління витратами підприємства охоплює широке коло завдань: групування витрат (за економічними елементами для встановлення потреби в основних та оборотних засобах і подальшого аналізу результатів їх використання; за статтями калькуляції для внутрішньовиробничого планування і виявлення резервів зниження собівартості); оптимізація їх обсягу; контроль за формуванням витрат шляхом виявлення відхилень від планових показників та причин таких відхилень для впровадження заходів адекватного реагування; обґрунтування і впровадження заходів зменшення витрат підприємства. Вдосконалення управління витратами підприємства лежить в площині дослідження і застосування способів забезпечення точності оцінки витрат, їх оптимізації на основі виявлення та реалізації внутрішніх резервів економії, прогнозування та планування витрат на майбутні періоди для вирішення одночасного завдання забезпечення безперервного і прибуткового виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Управління прибутком підприємства, що діє в сучасних умовах наджорсткої конкуренції потребує вирішення сукупності питань, які можна згрупувати в теоретичний блок і практичний блок. Розробка теоретичних засад управління прибутком стосуються уточнення його сутності, класифікаційних ознак, оптимального набору показників абсолютного і відносного виміру. Найбільшого визнання набули два концептуальні підходи до визначення прибутку: за економічною концепцією прибуток являє собою перевищення виручкою зовнішніх і внутрішніх витрат, а за бухгалтерського підходу прибуток є перевищенням зовнішніх витрат, тобто акцентується увага на загальній виручці підприємства, нарощуванні капіталу. У П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» прибуток визначено як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а, відповідно, збитку, як перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [4].

До пріоритетних напрямів розробки заходів для забезпечення прибутковості діяльності ми відносимо: інструментарій діагностики ефективності діяльності, факторного аналізу рентабельності, кластерного аналізу для дослідження фінансових результатів діяльності підприємств; технологію оцінки результативних показників; економіко-математичне моделювання управління прибутком; показники взаємозв'язку прибутковості і фінансової безпеки

підприємства. При розробці виробничої програми і цінової політики слід враховувати всі можливі комбінації «обсяг реалізації—ціна», в процесі реалізації яких формується певний обсяг чистого доходу. Зростання ціни за фіксованого обсягу реалізації тотожне зростанню обсягу виробництва за фіксованої ціни; за достатньої ємності ринку зменшення ціни при зростанні обсягу виробництва може забезпечити абсолютне і відносне зростання прибутку; на обсяг беззбитковості позитивно впливає загальне зменшення витрат, як постійних, так і змінних.

Важливість комплексного підходу проявляється при розробці виробничих і маркетингових програм діяльності. Так, наприклад, запропонована економіко-математична модель максимізації цільової функції зростання рентабельності виробничу діяльності підприємства [5, с. 104] не враховує циклічність ринкової економіки. При розробці програм діяльності необхідно оцінювати не тільки виробничі можливості, але й реальну спроможність ринку щодо поглинання товарних обсягів — найкращі маркетингові програми не діють в умовах зниження ємності ринку.

Не менш важливим у сучасних умовах є питання управління якістю прибутку, що визначається його структурою за видами діяльності і за факторами формування. Основну частину прибутку структурованого за видами діяльності має забезпечувати надходження від основної операційної діяльності підприємства, що кореспондується з його місією і, водночас, орієнтує на концентрацію фінансових ресурсів у пріоритетному напрямі. Інноваційний розвиток підприємства сприяє покращенню якості прибутку структурованого за факторами техніко-технологічного і управлінського впливу.

Як підкреслюють представники фінансово-економічної науки у міру становлення ринкової економіки дедалі актуальнішою стає проблема формування й оцінки вартості підприємства (оцінки бізнесу), її практична значущість стрімко зростає. [6, с. 95] Зазначене повною мірою стосується і оцінки нематеріальних активів, наявність та використання суб'єктами господарювання яких, позитивно впливає на їх конкурентоспроможність.

На відміну від матеріальних активів, у нематеріальних активів або відсутня фізична субстанція, або фізична субстанція є вторинною стосовно нематеріальної складової. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 визначає нематеріальний актив, насамперед, як немонетарний актив, «який не має матеріальної

форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам» [7]. Відображення нематеріального активу у балансі та його оцінка залежить від способу отримання: створення самим підприємством; купівля; безкоштовна передача; внесок у статутний фонд; обмін; злиття, поглинання. Методичні підходи до оцінки нематеріальних активів визначені в Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [8], який є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності. Особливості проведення оцінки певних видів майна визначаються окремими національними стандартами. Так, Національний стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» визначає методичні підходи до оцінки майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності [9].

Так, Стандартом №1 встановлено метод оцінки, як спосіб визначення вартості об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур якого дає змогу реалізувати певний методичний підхід; оціночні процедури, як дії (етапи), виконання яких у певній послідовності дає можливість провести оцінку; — принципи оцінки, як покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки. Відповідно до стандартів, оцінка майна повинна проводитися з дотриманням сукупності принципів. Правовим чином закріплені методи проведення оцінки ринкової вартості нематеріальних активів, що застосовуються у вітчизняній практиці. За порівняльного методу оцінка ґрунтується на результатах аналізу цін продажу (пропонування) на подібний об'єкт оцінки. За використання витратного методу оцінка проводиться із застосуванням бази, що відповідає ринковій вартості. Дохідний метод дозволяє здійснити оцінку на основі прогнозування грошового потоку та відповідної норми доходу.

Стандартом визначені особливості застосування методичних підходів до оцінки різних видів нематеріальних активів. Так, зокрема, у разі невідповідності умов угоди, у зв'язку з якою проводиться оцінка майнових прав інтелектуальної власності, хоча б одній з умов, яка висувається для визначення їх ринкової вартості, можливе застосування неринкових видів вартості. У сучасних умовах набувають, також, поширення інвестиційні методи оцінки

вартості інтелектуального капіталу на основ прогнозування ефекту інвестицій в цей вид капіталу. Недоліком цього методу є в неможливість достовірно визначити точні результати від використання інтелектуального капіталу. Серед методів експертної оцінки для України найперспективнішим, як на нашу думку, є метод автономного оцінювання інтелектуальної діяльності, що здійснюється шляхом залучення вітчизняних експертів з питань оцінки нематеріальних активів.

Оскільки ринкова вартість підприємства суттєво залежить від його здатності генерувати грошові потоки в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, основними завданнями управління грошовими потоками, що охоплює облік руху грошових коштів, аналіз потоків, складання бюджету коштів, є наступні: виявлення причин нестачі або надлишку грошових коштів; визначення джерел надходження і напрямів використання грошових коштів; мінімізація розриву між сумами вхідних та вихідних грошових потоків.

Також важливою складовою ефективного менеджменту є забезпечення конкурентоспроможності підприємства, тобто реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу розвиватися більш ефективно порівняно з іншими підприємствами, як на внутрішньому ринку, так і ймовірно на зовнішньому ринку. Оцінка конкурентоспроможності підприємства надає йому можливість з'ясувати сильні і слабкі сторони, виявити чинники, що впливають на обсяги реалізації, вплинути на процес позиціонування на конкретному товарному або фінансовому ринку. Найбільшого розповсюдження набули такі підходи до оцінки конкурентоспроможності, як структурний, ефективної конкуренції, матричний, ми погоджуємось з визнанням переваг саме функціонального підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємств через визначення співвідношення витрат, цін, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норм прибутку. [10, с. 154] Втрата конкурентоспроможності «сигналізує» підприємству про ймовірність банкрутства, яке набуває ознак реальності в період фінансово-економічної кризи

Насамкінець, зазначимо, що ефективне управління підприємством, яке діє в умовах сучасної жорсткої конкуренції та ризиків обмеження попиту в період циклічного звуження ємності ринку, не тільки забезпечує досягнення достатнього рівня традиційних показників прибутковості діяльності, але й орієнтоване на вибір і реалізацію пріоритетів з урахуванням зовнішніх умов і внутрішніх мож-

ливостей розвитку. У довгостроковій перспективі фінансове управління підприємством повинно бути орієнтоване на зростання вартості капіталу за використання нематеріальних активів, що позитивно впливатиме на рівень конкурентоспроможності.

Література

1. *Усик С.П.* Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №6. — С. 142—149.
2. *Ареф'єва О.В., Харчук Т.В.* Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 7. — С. 71—76.
3. *Шабліста Л.М.* Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості // Економіка України. — 2009. — №6. — С. 53—65.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.1999 року / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: www.ligazakon.ua
5. *Каркавчук В.* Моделювання рівня рентабельності підприємства // Формування ринкової економіки в Україні. — 2008. — Вип. 18. — С. 103—106.
6. *Турило А.М.* Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку // Фінанси України. — 2009. — №5. — С. 95—100.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg
8. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 року № 1440. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg
9. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.07 № 1185. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg
10. *Цобер Ю.І.* Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 6. — С. 150—155.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2011 р.

УДК 336.76:339.17

С.Г. Хорунжий, науковий консультант
Українського інституту розвитку фондового ринку
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РОЗВИТОК САМОРЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ БІРЖОВОГО ОБІГУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены функции саморегулирования и направления его взаимодействия с государственным регулированием биржевого оборота ценных бумаг. Предложены направления совершенствования саморегулирования на рынке ценных бумаг.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: рынок ценных бумаг, биржа, механизм управления, органы регулирования.

ABSTRACT. The article deals with the functions of self-regulation and its interaction with the directions of state regulation of securities exchange. Proposed for improving self-regulation in the securities market.

KEY WORDS: securities market, stock exchange, management mechanism, adjusting organs.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто функції саморегулювання та напрями його взаємодії із державним регулюванням біржового обігу цінних паперів. Запропоновано напрями удосконалення саморегулювання на ринку цінних паперів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ринок цінних паперів, біржа, механізм управління, органи регулювання.

Створення уніфікованої правової бази та стандартизованих правил за кожним видом професійної діяльності на ринку цінних паперів, направлених на забезпечення стабільності ринку та безпеки діяльності на ньому як для професійних учасників, так і для інвесторів передбачає підвищення дієвості саморегулювання та покращення його взаємодії з державним регулюванням. Враховуючи зазначене вище вважаємо за доцільне розглянути напрями удосконалення саморегулювання на ринку цінних паперів.

Централізоване регулювання обігу цінних паперів, яке представлено державним регулюванням, має взаємодіяти та ефективно доповнюватися децентралізованим саморегулюванням для забезпечення формування повноцінної національної системи регулювання обігу цінних паперів. Саморегулювання відкриває мож-

ливості для досягнення відповідності між потребами учасників ринку цінних паперів і регулюючою діяльністю держави.

Передумовами отримання дозволу на діяльність СРО повинні бути наявність ресурсів для виконання цілей СРО, запровадження справедливих і послідовних вимог до членів СРО і кандидатів в члени СРО, що запобігають можливості створювати для будь-якого учасника ринку неконкурентні переваги на ринку, та забезпечення справедливого представництва членів у виборі керівництва СРО.

Відповідно до вимог ст. 47 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1] регулювання ринку цінних паперів здійснюється як державою так і саморегулювними організаціями (далі — СРО), які об'єднують професійних учасників ринку цінних паперів за видами діяльності. Статтею 16 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2] встановлено, що фінансові установи мають право на добровільних засадах об'єднувати свою діяльність. Стаття 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначила саморегулювну організацію професійних учасників на ринку цінних паперів як утворене відповідно вимог законодавства неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність. Важливо зазначити, що відповідно до вимог статті 16 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» професійна діяльність учасників фондового ринку, крім депозитаріїв та фондових бірж, здійснюється за умови членства щонайменше в одній саморегулювній організації.

Враховуючи міжнародну практику та вимоги міжнародних норм [3] щодо функціонування СРО, запровадження дієвого саморегулювання пов'язано із виконанням СРО регуляторних, лобіських і технологічних функцій.

Виконання СРО регуляторних функцій є не стільки можливістю, скільки обов'язком СРО перед своїми членами. Основною метою регуляторної діяльності СРО професійних учасників ринку цінних паперів є розроблення й затвердження правил, стандартів професійної поведінки та провадження відповідного виду професійної діяльності. Правила і стандарти професійної діяльності на ринку цінних паперів такої організації повинні бути обов'язковими для виконання всіма її членами. До основних ре-

гуляторних завдань СРО законодавство також відносить розробку та прийняття кодексу професійної етики та здійснення контролю за його дотриманням членами організації, встановлення вимог до професійної кваліфікації та вимог щодо професійної підготовки працівників членів СРО, впровадження ефективних механізмів розв'язання спорів між членами СРО та їх клієнтами.

До лобіських функцій СРО можливо віднести функцію ініціювання вдосконалення законодавства та представлення інтересів та захист інтересів членів СРО в органах державної влади, судах, інших організаціях.

До технологічних функцій СРО можливо віднести функції, які забезпечують виконання учасниками СРО своєї професійної діяльності. Прикладами виконання таких функцій на ринку цінних паперів може бути діяльність бірж щодо проведення біржових торгів, та діяльність депозитаріїв щодо забезпечення проведення клірингу та розрахунків. Учасники і біржі і депозитарію самостійно приймають правила функціонування торгової чи післяторгової системи, яких мають додержуватися. Таким чином біржа і депозитарій може розглядатися як природне технологічне СРО.

Українське законодавство передбачає, що у кожному виді професійної діяльності ДКЦПФР може делегувати СРО наглядові повноваження щодо аналізу даних про провадження відповідного виду професійної діяльності, щодо проведення перевірок учасника стосовно дотримання вимог законодавства і стандартів професійної поведінки, щодо подання клопотання про ліцензування учасника, а також щодо перевірки відповідності фахівців учасників СРО встановленим до них професійним вимогам.

Об'єктивна потреба в залученні потенціалу СРО на принципово нових засадах самоуправління потребує подальшого покращення взаємодії СРО і державного регулятора. Для подальшого розвитку саморегулювання професійними учасниками ринку цінних паперів та підвищення ефективності виконання СРО регулятивних завдань, на нашу думку, доцільно передбачити внесення змін до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» щодо делегування саморегулювним організаціям на ринку цінних паперів певних контрольних і наглядових функцій, а саме: забезпечення передліцензійної підготовки документів учасників СРО за відповідним видом професійної діяльності; здійснення контролю за дотриманням учасниками СРО стандартів професійної діяльності та ділової етики; застосування заходів дисциплінарного

впливу щодо порушників норм законодавства та ділової етики, аж до виключення зі складу учасників СРО, що є достатньою підставою позбавлення ліцензії.

Важливо зазначити, що ст. 48 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» внесені певні обмеження для СРО професійних учасників ринку цінних паперів, які повинні утворюватися за принципом: одна СРО з кожного виду професійної діяльності на ринку цінних паперів. Така СРО повинна об'єднувати більше 50 % професійних учасників ринку цінних паперів за одним з видів професійної діяльності.

Вимогами українського законодавства передбачається, що для діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів та для депозитарної діяльності депозитаріїв обов'язковість створення СРО не передбачено. Оскільки саме діяльність біржі і депозитарію передбачає встановлення для своїх учасників певних норм і правил, то біржу і депозитарій можливо розглядати як природні СРО. Крім того, біржа і депозитарій не є фінансовими установами у розумінні Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», чим також можливо пояснити відсутність для них обов'язкової вимоги щодо участі в СРО. Таке ліберальне відношення до функціонування природних СРО, що технологічно забезпечують діяльність для своїх членів, можливо доцільно в країнах, де функціонує одна біржа і один депозитарій. Однак в Україні діє десять бірж, на кожному з яких діють свої правила та норми як щодо допуску фінансових інструментів та учасників, а також свої правила проведення біржової торгівлі. Така ж «різноманітність» стосується інститутів післяторгової системи де діють два депозитарії, що обслуговують обіг корпоративних цінних паперів, і депозитарій Національного банку, який обслуговує обіг державних цінних паперів. Крім того, із 1998 року в Україні було запроваджено дві різні по суті системи обліку прав власності на цінні папери — облік для іменних документарних цінних паперів у реєстраторів та облік для бездокументарних цінних паперів у зберігачів і депозитаріїв. Така ситуація суттєво дезорієнтує як інвесторів, так і емітентів, веде до розпорошення ресурсів учасників ринку та привносить для них як додаткові витрати, так і ризики.

Упорядкування інститутів торгової і післяторгової системи може бути або шляхом прийняття адміністративних рішень щодо скорочення кількості бірж і депозитаріїв до одної біржі та визна-

чення одного центрального депозитарію із запровадженням виключно депозитарного обліку, або через реалізацію еволюційного шляху. Для реалізації еволюційного розвитку біржової торгівлі в сучасних українських умовах, коли по своїм правилам діють десять біржових ринків, на нашу думку, доцільним є внесення змін та доповнень до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» у частині забезпечення можливості створення СРО для діяльності з організації торгівлі цінними паперами, яке має уніфікувати правила біржової торгівлі та допуску цінних паперів та учасників до біржового ринку. Такі норми і правила діяльності біржових ринків повинні бути погоджені з ДКЦПФР і мають бути обов'язковими до виконання всіма біржами в Україні. Зазначена вище пропозиція відповідає міжнародній практиці, відповідно до якої в світі існують різні СРО щодо діяльності з організації торгівлі цінними паперами.

Сформованій в Україні депозитарній системі буде складно забезпечити якісне обслуговування у перспективі зростаючого обсягу операцій з цінними паперами. Реалізувати еволюційний шлях для післяторгової системи, на нашу думку, буде дуже складно, оскільки в Україні депозитарії багато років змагаються не стільки через надання конкурентних послуг скільки за законодавче перетягування владних повноважень. Недосконале законодавство не дозволяє завершити побудову розвиненої та прозорої централізованої депозитарної системи України, здатної забезпечити надійне обслуговування обігу цінних паперів, уніфікацію здійснення діяльності учасниками депозитарної системи України та взаємодію між ними та інтеграцію національної депозитарної системи у світові післяторгової системи тощо. Тому доцільним є формування ефективної післяторгової системи на основі цілеспрямованого державного регулювання щодо уніфікації обслуговування обігу цінних паперів і обліку прав на цінні папери із їхньою адаптацією найкращого міжнародного досвіду [4]. Удосконалення національної післяторгової системи, на нашу думку, має передбачати узгодження обліку прав власності на документарні і бездокументарні цінні папери шляхом уніфікації діяльності зберігачів та реєстраторів цінних паперів з обов'язковою умовою їх технологічної консолідації із єдиним центральним депозитарієм, що здатний забезпечити обслуговування біржового обігу цінних паперів за принципом «поставка проти платежу».

Реформування системи державного регулювання та впровадження європейських стандартів взаємодії державного регулювання із самоуправлінням передбачено у проєкті Програми розвитку фондового ринку України на 2011—2015 роки, розробленого ДКЦПФР [5].

Література

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» // Відомості Верховної Ради. — 2006. — № 31. — С. 268.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 1. — С. 1.
3. Objectives and Principles of Securities Regulation, IOSCO Report, September 1998. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD82.pdf>.
4. Леонов Д.А., Львовичкін С.В., Хоружий С.Г. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: Монографія / За наук. ред. В.М. Федосова. — К.: УІРФР, 2008. — 848 с.
5. Проект Указу Президента України «Про затвердження Програми розвитку фондового ринку України на 2011–2015 роки». / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=742>.

Стаття надійшла до редакції 03.06. 2011 р.

УДК 658.14/17

В. В. Чепка, канд. екон. наук, доцент
кафедри фінансів підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены различные подходы к сущности финансовых ресурсов предприятий и обобщенно признаки, что им присущи.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовые ресурсы, финансирование, денежные фонды, доходы

ABSTRACT. In the articles considered the different going is near essence of financial resources of enterprises and generalized sign, that inherent them.

KEY WORDS: financial resources, financing, money funds, profits

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто різні підходи до сутності фінансових ресурсів підприємств та узагальнено ознаки, що їм притаманні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансові ресурси, фінансування, грошові фонди, доходи

Фінансування сільськогосподарського виробництва набуває дедалі більшої актуальності. Це зумовлено динамічним розвитком соціально-економічної та біотехніко-технологічної систем, у яких має підтримуватися раціональне співвідношення між ресурсами і потребами, між факторами виробництва, усіма структурними його елементами. Проблема фінансування на даний час має як теоретичне, так і практичне значення. В. Д. Савченко відзначає, що організація підприємства з фінансової точки зору являє собою процес залучення засобів з метою одержання прибутку. Однак ідея про отримання максимального прибутку впливає із праць по класичній економіці, в яких будь-яке підприємство розглядається як раціональний господарючий суб'єкт, що намагається максимізувати ефективність свого споживання та прибутку. В умовах же соціально-орієнтованої ринкової економіки підприємство розглядається як сукупність груп індивідів, що вступають у відносини [1, с. 16].

Фінансування відтворювального процесу за словами В. М. Гриньової та В. О. Коюди, пов'язане з покриттям витрат за рахунок фінансових ресурсів, що мобілізуються суб'єктами господарювання і державою [2, с. 140]. О. Л. Кашенко доповнює попереднє визначення і зазначає, що фінансування — це забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на розвиток народного господарства, які здійснюються за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, асигнувань з державного бюджету та інших фінансових джерел [3]. Ширше розкриває цю дефініцію О. В. Ареф'єва, яка під фінансуванням розуміє — напрями, форми, методи та періоди використання фінансових ресурсів з метою забезпечення економічного розвитку і зростання ринкової вартості підприємства [4, с. 13].

Вдало, на нашу думку, окреслює поняття «фінансування» О. О. Терещенко, відмічаючи, що це заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають в себе мобілізацію фінансових ресурсів, їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього впливають [5, с. 11].

З вищенаведених визначень випливає, що основою фінансування підприємств виступають фінансові ресурси. Отже, для правильного розуміння сутності фінансування спочатку необхідно ідентифікувати поняття «фінансові ресурси».

Вагомий внесок у дослідження сутності фінансових ресурсів підприємств внесли: В.М. Гриньова, В.О. Коюда, О.О. Терещенко, О.Л. Кашенко, О.В. Ареф'єва, І.В. Зятковський, В.М. Опарін, М.Я. Коробов, Т.В. Гуйда, О.Д. Василик, К.В. Павлюк, В.К. Сенчагов та ін., однак отримані результати мають не систематизований, іноді суперечливий характер. У доповнення до надбань вітчизняних дослідників — дана публікація, у якій зроблено спробу дати критичний аналіз підходам до визначення сутності фінансових ресурсів підприємств з метою узагальнення ознак, що їм притаманні.

У науковій літературі поняття «фінансові ресурси» зустрічається дуже часто, і підходів до його визначення як на макро-, так і на макrorівнях велика кількість, кожний з яких заслуговує на увагу.

Фінансові ресурси — грошове вираження новоствореної вартості [6, с. 16]. В даному визначенні знаходить своє відображення лише форма, в якій проявляються фінансові ресурси, проте незрозуміло, де і ким вони створюються.

М. Г. Сичов, А. М. Турило, А. М. Темченко під фінансовими ресурсами розуміють грошові нагромадження і грошові фонди, що створюються підприємствами, об'єднаннями, організаціями, державою в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства сукупного суспільного продукту (ССП), національного доходу (НД) [7, с. 5]. Таке трактування фінансових ресурсів з одного боку дозволяє з'ясувати належність фінансових ресурсів тим чи тим суб'єктам господарювання та зрозуміти порядок їх створення (в порядку розподілу і перерозподілу НД, ССП). З другого, як відмічає В. М. Опарін, «...фінансові ресурси не можна характеризувати як результат створення, розподілу і перерозподілу ВВП. Результат відображається не в ресурсах, а в отриманих доходах. Фінансові ресурси відображають не результат, а передумови створення відповідного обсягу ВВП» [8, с. 145].

В. В. Буряковський [9, с. 22] характеризує фінансові ресурси як грошові засоби, що акумулюються в фондах цільового призначення для здійснення певних витрат. Як бачимо, науковці не уточнюють напрями використання фінансових ресурсів. А М. Я.

Коробов [10] представляє фінансові ресурси як централізовані й децентралізовані грошові фонди цільового призначення, що використовуються відповідно до завдань соціально-економічного розвитку суспільства і трудових колективів окремих підприємств.

На думку Т. В. Гуйди, фінансові ресурси — це сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу [11].

У вищенаведених визначеннях уже робиться акцент на основних напрямках використання фінансових ресурсів, проте не приділяється особлива увага джерелам їх створення.

В економічній літературі найчастіше зустрічається таке визначення фінансових ресурсів: сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства... і до яких належать усі грошові фонди і кошти у не фондовій формі [12, с. 18; 13, с. 9].

На основі визначення фінансових ресурсів держави як «грошових нагромаджень (накопичень) і доходів, які утворюються в процесі розподілу й перерозподілу ВВП і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб», що дають О. Д. Василик [14, с. 76] та К. В. Павлюк [15, с.24], Г. Г. Кірейцев [16, с. 15] сформулював наступне визначення фінансових ресурсів підприємства: «...це грошові нагромадження і доходи, які є результатом розподілу й перерозподілу виручки та прибутку...». З даного визначення випливає, що підприємство може використовувати лише внутрішні джерела для формування фінансових ресурсів. Проте більшість підприємств, особливо новостворених, в умовах здійснення значних капітальних вкладень потребують вливань коштів зі сторони.

В. К. Сенчагов вважає, що фінансові ресурси народного господарства являють собою сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових засобів, які формуються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту [17, с. 49].

І. О. Бланк під фінансовими ресурсами підприємства розуміє «сукупність мобілізованих власних і позикових грошових засобів і їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів для забезпечення господарської діяльності в наступному періоді» [18, с.

182]. Джеймс К. Ван Хорн та Джон М. Вахович (мл.) [19, с. 238] доповнюють попереднє визначення та включають у поняття «фінансові ресурси (фонди)» не лише грошові кошти (або їх еквіваленти) та зобов'язання, а й інвестиції.

Продовжуючи розгляд даного питання, нам цікавою здається точка зору Е. Хелферта і І. В. Зятковського, які позичені кошти разом із власними і прирівняними до них класифікують не як фінансові ресурси, а як інвестиційні, що використовуються для створення нової ринкової вартості, яка здатна покрити всі затрати кошти і забезпечити достатній рівень доходу [20]. Проте ми розглядаємо інвестиції як одне із джерел формування фінансових ресурсів на підприємстві, адже, інвестиційні ресурси — це лише частина сукупних фінансових ресурсів (підкреслено авт.), що направляються для здійснення вкладень у різні об'єкти інвестування [18, с. 183].

На особливу увагу заслуговує визначення П. А. Стецюка [21, с. 111], який характеризує фінансові ресурси як найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань. Тобто, можна зробити висновок, що фінансові ресурси в сучасних умовах є саме тією частиною оборотних активів, які найбільше впливають на платоспроможність сільськогосподарських підприємств [22, с. 49—50]. Однак таке поняття фінансових ресурсів зводиться до того, що фінансові ресурси це активи, з цим важко погодитися, оскільки фінансові ресурси виступають джерелом створення активів.

Найбільш вдале визначення фінансових ресурсів дає, на наш погляд, Л.Д. Буряк, який під ними розуміє частину коштів суб'єктів господарювання, яка перебуває у їхньому розпорядженні і спрямовується на виробничий, соціальний розвиток, матеріальне заохочення [23, с. 25].

Розбіжність позицій науковців щодо визначення фінансових ресурсів можна згрупувати за формами їх виявлення (табл. 1).

У переважній більшості визначень фінансові ресурси ототожнюються з грошовими коштами та представлені у формі грошових фондів (резервів). Ми не можемо погодитися з таким трактуваннями фінансових ресурсів і підтримуємо думку інших вчених, зокрема Г. Г. Нама, який зазначає, що до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина коштів, яка використовується в не фондovій формі [13, с. 9]. Адже фінансові ресурси біль-

шості підприємств (за нових умов господарювання) представлені у не фондовій формі, а грошові кошти у фондовій формі відповідно до нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств не завжди мають чітко визначене цільове призначення (відсутній фонд оплати праці, амортизаційний фонд та т.п.). Ми також погоджуємося із думкою В.М. Опаріна, що не виправданим є і представлення фінансових ресурсів у вигляді доходів, відрахувань, надходжень і нагромаджень. Так як «...усі зазначенні поняття між собою тісно пов'язані, але зовсім не тотожні (інакше не зрозуміло, навіщо взагалі виділяти різні поняття, якщо вони означають одне і те саме)» [8, с. 145].

Таблиця 1

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗА ФОРМАМИ ВИЯВЛЕННЯ

Прізвище та ініціали автора	Джерело	Визначення
Зятковський І. В.	[6]	грошове вираження новоствореної вартості
Буряк Л.Д.	[23]	частина грошових коштів
Стецюк П. А.	[21]	найбільш ліквідні активи
Бурковський В. В., Турило А.М., Терещенко О. А., Темченко А. Г., Коробов М. Я., Бланк І.О.	[7; 10; 16;18]	грошові фонди цільового призначення
Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович (мл.)	[19]	фонди
Нам Г. Г., Лайко П. А.	[13;12]	грошові фонди і кошти у не фондовій формі
Сенчагов В. К.	[17]	сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових засобів
Василик О. Д., Павлюк К. В., Кірейцев Г. Г., Гриньова В. М.	[14; 15; 16]	грошові нагромадження і доходи, що зосереджені у відповідних фондах

Розглянувши різні погляди на суть фінансових ресурсів, ми можемо дати уточнене визначення фінансових ресурсів — це частина коштів, що були сформовані під час створення суб'єкта гос-

подарювання, надходять на підприємство за результатами операційно, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань та виконання зобов'язань.

Узагальнюючи вищезазначене, можна виділити основні ознаки, які притаманні фінансовим ресурсам, відповідно до яких: формування та використання фінансових ресурсів здійснюється відповідно до правового та нормативного забезпечення; фінансові ресурси можуть належати суб'єктам господарювання різних організаційно-правових форм бізнесу, або бути зосереджені у суб'єктів фінансового ринку (комерційних банків, інвестиційних фондів, компаній); основними напрямками використання фінансових ресурсів є відтворення підприємств, соціальне забезпечення працівників, інші потреби суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах господарювання будь-яке підприємство стикається із проблемою обмеженості фінансових ресурсів та виживання у конкурентному середовищі, однак, особливо складно залучити достатні обсяги фінансових ресурсів для здійснення підприємницької діяльності у сільському господарстві. Фінансування повинно, у першу чергу, забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції відповідно до укладених угод, з урахуванням місткості внутрішнього ринку та експортного потенціалу держави.

Література

1. *Минасов М.* Обеспечение устойчивого воспроизводства в АПК // АПК: экономика, управление. — 2002. — № 10. — С. 16—20.
2. *Гриньова В.М., Коюда В.О.* Тлумачний словник економічних термінів: Навчальний посібник. — Харків: Гриф. 2001. — 184 с.
3. *Кашенко О.Л.* Системне уявлення фінансів. — Суми: Вид. «Довкілля», 2001. — 98 с.
4. *Ареф'єва О.В.* Фінансовий менеджмент: Навч.-методич. посібник. — К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2002. — 94 с.
5. *Терещенко О.О.* Фінансування підприємств в Україні: актуальні проблеми та шляхи їх вирішення // Економіка України. — 2002. — №1. — С. 10—16.
6. *Зятковський І.В.* Фінанси підприємств: Навч. посібник. — 2-ге вид., перероб. та доп. — К.: Кондор, 2003. — 364 с.

7. Турило А.М., Терещенко О.А., Темченко А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник для студ. екон. спец. вузів. — К.: Фінансова агенція, 1998. — 125 с.
8. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2002. — 387 с.
9. Фінанси підприємств: Навч. посібник / За ред. В.В. Буряковського. — Д.: Пороги, 1998. — С. 22.
10. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: Знання, КОО 2000. — 378 с.
11. Гуйда Т.В. Формирование и использование финансовых ресурсов. — М., 1986.
12. Лайко П.А. Фінанси підприємств: підручник для студентів вузів / П.А. Лайко, М.В. Мних. — К.: Знання України, 2004. — 428 с.
13. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — 5-те вид., переробл. та допов. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
14. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
15. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: Монографія. — К.: НІОС, 1997. — С. 24.
16. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / за ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. — К.: ЦУЛ, 2002. — 268 с.
17. Сенчагов В.К. Финансовые ресурсы народного хозяйства. — М.: Финансы и статистика, 1982. — С. 49.
18. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 720 с.
19. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента: 11-е изд.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 992 с.
20. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. под ред. Л.П. Бельх. — М.: Аудин, ЮНИТИ, 1996. — 663 с.
21. Стецюк П.А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2005. — № 11. — С. 111—116.
22. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами в період змін та стабілізації // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 46—53.
23. Буряк Л.Д. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. — 2000. — № 9. — С. 23—27.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2011 р.

УДК.336.71

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

МЕТОДИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

АННОТАЦИЯ. Подчеркивается важность эффективного антикризисного менеджмента при управлении банком в современных после кризисных условиях. Анализируется понятие антикризисного управления банком. Исследуются традиционные и нетрадиционные методы антикризисного управления банками в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: антикризисный менеджмент; финансовая стойкость; методы антикризисного управления; стресс-тестирование; бенчмаркинг; аутсорсинг.

ABSTRACT. The importance of effective anticrises management while bank management in the modern aftercrises conditions is underlined. The notion of anticrises management of the bank is analyzed. Traditional and untraditional methods of anticrises management of the bank in Ukraine are researched.

KEY WORDS: anticrises management; financial stability; methods of anti crises management; stress testing; benchmarking; outsource.

АННОТАЦІЯ. Підкреслюється важливість ефективного антикризового менеджменту при управлінні банком в сучасних після кризових умовах. Аналізується поняття антикризового управління банком. Досліджуються традиційні та нетрадиційні методи антикризового управління банками в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: антикризовий менеджмент; фінансова стійкість; методи антикризового управління; стрес-тестування; бенчмаркінг; аутсорсинг.

За сучасних умов, які є наслідком розгортання на теренах нашої держави фінансово-економічної кризи, гостро постали питання неефективного антикризового менеджменту, а інколи — взагалі його відсутності. Саме тому важливим є зосередження уваги на антикризовому менеджменті, за допомогою якого можна передбачати, вчасно розпізнавати і успішно вирішувати найскладніші проблеми.

Питання антикризового менеджменту досліджувалися багатьма вченими, як вітчизняними, так і закордонними. До них належать Г. Базаров, Ю. Заруба, В. Василенко, З. Шершньова, Л. Лігоненко, А. Тавасиев, З. Коротков, А. Томпсон, А. Стріклэнд. У вітчизняній літературі антикризове управління розглядається як система управління, яка має всебічний характер та направлена

як на попередження, так і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація). Отже, антикризове управління — це сукупність методів, прийомів, що дозволяють розпізнавати кризи, здійснювати їх профілактику, долати їх негативні наслідки, згладжувати перебіг кризи [1].

Непередбачуваність ситуації, високий темп змін, нові управлінські проблеми, з якими раніше банкам не доводилося стикатися, — це лише частина негативних явищ для банківських установ України в сучасних умовах. Трансформувалися і цілі діяльності банків: якщо раніше банки були орієнтовані на ефективність діяльності, стабільність та прибутковість, то сьогодні все важливішим стає питання виживання та стабілізації фінансового стану [2, с. 107].

Розглянемо детальніше такі важливі **методи забезпечення антикризового управління банком, як:** управління ліквідністю та прибутковістю; підвищення рівня капіталізації; оптимізацію управління активами та зобов'язаннями; скорочення персоналу; ефективне функціонування організаційних підрозділів; формування позитивного іміджу; проведення стрес-тестування; забезпечення реорганізації неплатоспроможних банків; використання бенчмаркінгу та аутсорсингу.

Важливим напрямком у забезпеченні антикризового управління банком є необхідність здійснювати **ефективне управління ліквідністю та прибутковістю**. Стратегічне завдання, яке мають вирішувати банки в процесі управління ліквідністю, — це необхідність уникати як дефіциту, так і надлишку ліквідних коштів. Дефіцит призводить до виникнення ризику втрати ліквідності банку, а надлишок ліквідних коштів є наслідком нераціонального розміщення коштів і прямим чинником втрати банком майбутнього прибутку. Саме тому, з метою уникнення чи хоча б мінімізації ризику незбалансованої ліквідності, кожний банк зобов'язаний підтримувати оптимальне співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості, сукупність основних прийомів, методів і заходів, спрямованих на досягнення якого, мають бути чітко сформульовані у даній стратегії.

Управління прибутковістю передбачає забезпечення максимального прибутку та ринкової вартості банку, при одночасному дотриманні достатнього рівня ліквідності. Для досягнення цього за-

вдання банк має систематично та жорстко контролювати вартість залучених ресурсів, розміщувати ресурси за ставками, що відшкодували б їх вартість та достатню для утримання і розвитку банку відсоткову маржу, а також дотримуватися розроблених із власної ініціативи системи лімітів, що обмежують рівень прийнятих ризиків.

Наступним не менш важливим напрямком у забезпеченні антикризового управління банком є **необхідність підвищення рівня капіталізації**. Досягнути цього банки можуть шляхом: стабільного генерування чистого прибутку, що передбачає ефективне управління з боку банку спредом, контроль за витратами, підвищення операційної ефективності, залучення коштів за найоптимальніших умов; залучення коштів на умовах субординованого боргу; розроблення планів реінвестування дивідендів; створення програми щодо купівлі акцій службовцями банку.

Банкам необхідно поступово адаптуватися до нових вимог Базельського комітету, в даному контексті оптимізація процесу управління власним капіталом передбачає [3, с. 12]: 1) постійне нарощення капітальної бази, зважаючи на обсяги активних операцій та прийняті ризики; 2) активне проведення рекапіталізації прибутку; 3) розроблення внутрішньої методики щодо розрахунку мінімального обсягу регулятивного капіталу з урахуванням ризикового профілю.

Наступним методом антикризового управління банком є ефективне **управління активами та зобов'язаннями**. Для оптимізації управління активами та зобов'язаннями, підвищення їх якості пріоритетного значення набуває мінімізація відсоткового ризику шляхом застосування банками найбільш перспективних методів: аналізу дюрацій; методу сек'юритизації; періодичного бек-тестування прогнозних даних щодо величини відсоткового ризику; стрес-тестування для оцінки величини максимальних втрат від зміни процентних ставок за певний період. Зокрема, для розширення можливостей сек'юритизації активів, створення механізму нагляду за здійсненням даних угод, слід внести певні зміни у законодавство: 1) розширити перелік видів фінансових активів; 2) зменшити правові ризики, пов'язані з продажем; 3) урегулювати діяльність емітента цінних паперів під час сек'юритизації.

Досить поширеним під час кризи заходом є **скорочення персоналу** з метою оптимізації витрат банківських установ. Скорочення піде на користь за умови, що банківська установа дотриму-

ватиметься низки важливих правил. Так, скорочувати потрібно не окремих людей, а підрозділи, без яких банк може обійтися в кризовій ситуації. При цьому не слід захоплюватися масовим скороченням. Важливим є визначення кадрової структури банку, що найбільшою мірою відповідає ситуації, яка склалася в ньому. Крім того, під час кризи необхідно зберегти ядро кадрового потенціалу організації. Антикризовим заходом може бути і зменшення тривалості робочого часу. Такий крок має усі шанси стати ефективним, якщо зменшення буде поступовим. Спочатку можна скоротити тривалість робочого дня, а потім — тижня. Також доцільним є проведення переконтрактації персоналу — переукладання контрактів з урахуванням специфіки кризової ситуації. На період кризи краще відмовитися від довгострокових контрактів і надати перевагу контрактам на строк 3—6 місяців.

Для досягнення фінансової стійкості комерційні банки мають забезпечити *ефективне функціонування таких організаційних підрозділів*, як: Комітет управління активами та пасивами (КУАП), казначейство, підрозділ управління проблемними активами, підрозділ ризик-менеджменту. Зокрема, КУАП має об'єктивно визначати потреби банку в ліквідних коштах, оцінювати величину та достатність капіталу, прогнозувати й аналізувати коливання відсоткових ставок. Казначейство банку повинно бути реалізатором прийнятих управлінських рішень КУАП. Оптимізація роботи КУАП та казначейства банку має на меті передбачати вдосконалення організаційних аспектів для забезпечення максимальної чіткості повноважень даних підрозділів та методів щодо високоякісного управління ліквідністю, прибутковістю, активами й пасивами банку.

Підрозділ управління проблемними активами повинен: брати участь у плануванні й реалізації ефективної кредитної та інвестиційної політики; розробити стратегію, визначити принципи та методи діяльності банку щодо роботи з проблемними активами; забезпечувати розроблення та реалізацію відповідних схем протермінованої заборгованості; вивчати та впроваджувати новітні методи щодо уникнення чи мінімізації ризику виникнення проблемних активів.

Підрозділ ризик-менеджменту належним чином має визначати рівень і межі допустимого ризику, а також обов'язково виконувати наступні функції: 1) визначати політику управління ризиком; 2) забезпечити управління ризиком на стратегічному та опера-

ційному рівнях; 3) нагромаджувати історичні дані для порівняльного аналізу; 4) ідентифікувати порушення лімітів ризику.

На мікрорівні кожний банк повинен розробити і реалізувати комплекс маркетингових заходів, спрямованих на **формування позитивного іміджу банку**. Особливу роль у цьому комплексі слід відвести рекламним заходам як інструменту комплексного інформаційного впливу на настрої в суспільстві щодо банків. Для формування іміджу банку в сучасних умовах важливе значення потрібно приділяти соціально-значимим аспектам діяльності банків взагалі і кожного конкретного банку зокрема. Чим більша частина суспільства зрозуміє не тільки економічну, а й соціальну значимість банківництва, тим швидше буде відновлене позитивне уявлення про значення банків і, тим швидше буде відновлена довіра до банків.

З цією метою можна рекомендувати банкам у своїй маркетинговій та інформаційно-рекламній діяльності не обмежуватись повідомленням про існування такого-то банку чи певних його суто технологічних успіхів, а включати інформаційні елементи, які мають соціальне навантаження. Це, зокрема, може бути: зростання прибутків банку і його платежів до бюджету; скільки працівників зайняті в банку; який обсяг процентних доходів одержали вкладники банку; скільки кредиту одержали в банку мешканці міста, району, області на будівництво житла, придбання побутової техніки тощо; скільки квартир, будинків збудовано за участі кредиту цього банку; скільки людей соціально значимих професій (вчителів, медиків, будівельників тощо) даного міста, району, області, країни користуються послугами банку; який обсяг свого прибутку банк спрямував на надання матеріальної допомоги (якої саме) чи на реалізацію соціально значимих проектів (яких саме); скільком молодим людям банк надає допомогу одержати вищу освіту (через кредит, виділення стипендій, грантів); скільком людям надано кредит на лікування, оздоровлення; який обсяг кредиту надано на будівництво, реконструкцію соціально значимих об'єктів.

Досить ефективним методом антикризового управління є **механізм забезпечення реорганізації неплатоспроможних банків** шляхом злиття, приєднання, виділення, перетворення та реструктуризації. Для реалізації цього передусім потрібне створення правової бази з точки зору їх сутності, класифікаційних форм, видів і рівнів [4, с. 12]. З цих позицій необхідно: провести оцін-

ку перспектив діяльності банків на ринку корпоративного контролю; сформувати організаційно-методологічну базу, інформаційно-аналітичний інструментарій і рекомендації з підвищення ефективності реорганізації та реструктуризації в банківському секторі; провести аналіз нормативно-правового забезпечення участі вітчизняних неплатоспроможних банків у реорганізації та реструктуризації у порівнянні з країнами розвинутого фінансового ринку; визначити принцип максимізації вартості капіталу критерієм ефективності діяльності банків у конкурентному середовищі; оцінити переваги реорганізації та реструктуризації з позиції максимізації вартості діяльності банківських установ; виявити й оцінити головні чинники, що визначають напрями, форми, методи й інтенсивність процесів реорганізації та реструктуризації банків; визначити умови, які впливають на ефективність реорганізації та реструктуризації, що проводять банківські установи.

НБУ пропонує банкам у якості ефективного методу антикризового управління застосовувати *стрес-тестування*. Стрес-тестування — це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора — валютного курсу, процентної ставки тощо [5]. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями.

Кожен банк може розробити власну процедуру проведення стрес-тестування та запровадити свої моделі для аналізу впливу різних факторів ризику на фінансовий результат з урахуванням індивідуальності ризикового портфеля та специфіки своєї діяльності. Метою проведення стрес-тестування є оцінка ризиків та визначення спроможності протистояти потрясінням на фінансовому ринку. За допомогою стрес-тестування банк може визначити розмір збитків у цілому та за окремими видами активів у разі виникнення екстремальних подій, а також свої потенційні можливості покривати ці збитки, оцінити стан власного капіталу та визначити якість власних методик щодо управління ризиками.

Стрес-тестування банків уключає кількісні та якісні складові аналізу. Кількісний аналіз спрямований на ідентифікацію можливих сценаріїв розвитку подій. Він визначає масштаби

можливих змін ринкової кон'юнктури та коливань основних її компонентів, що впливають на результат діяльності банку та рівень його економічної безпеки. За допомогою якісного аналізу оцінюється спроможність капіталу банку покривати можливі збитки та визначається комплекс заходів для зниження рівня ризику, мінімізації можливих втрат і збереження та захисту капіталу.

Поширенішими методами здійснення стрес-тестування є сценарний аналіз і аналіз чутливості. Сценарій стрес-тестування — це модель можливого розвитку подій під впливом різних факторів ризику. Сценарії стрес-тестування повинні охоплювати всі передумови, виникнення яких може завдати серйозних ударів по фінансовій стабільності банку. Під час розроблення сценарію особливу увагу необхідно приділяти використанню факторів з максимально негативним впливом, що можуть призвести до подій, унаслідок виникнення яких банк може зазнати найбільших втрат та опрацювати варіанти найгіршого розвитку подій. Стрес-тестування чутливості полягає в дослідженні впливу на діяльність банку одного або кількох взаємопов'язаних факторів ризику. У разі використання цього підходу стрес-тестування здійснюється оцінка впливу миттєвої зміни одного фактора ризику, тоді як інші базові умови залишаються незмінними.

Світова практика передбачає проведення стрес-тестування щоквартально. Ураховуючи те, що в сучасних умовах спостерігається швидке поширення кризових подій та прискорений розвиток екстремальних ситуацій, банкам доцільно здійснювати оперативне стрес-тестування.

У якості спеціальних елементів антикризової політики банку можуть застосовуватись бенчмаркінг та аутсорсінг [6, с. 367]. Існує величезна кількість трактувань поняття **бенчмаркінга**. Одні вважають його продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентноздатності, інші — програмою по поліпшенню якості, інші ж зараховують його до екзотичних продуктів японської бізнес-практики. Фактично бенчмаркінг — це альтернативний метод стратегічного планування, у якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінга стягає в єдину систему розробку стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів.

Бенчмаркінг у банківництві являє собою мистецтво виявляти те, що інші банки роблять краще, а також вивчення їхніх методів

роботи. Може показатися, що мова йде про банальне шпигунство, однак усе відповідає етиці ведення бізнесу. В основу бенчмаркінга покладена ідея порівняння діяльності не тільки банків-конкурентів, але і передових фірм інших галузей. Практика показує, що грамотне використання досвіду конкурентів і успішних компаній дозволяє скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності банку.

В Україні з'являються банки, які використовують бенчмаркінг, але поки їх можна перерахувати по пальцях. Зате всі добре знають, що менеджери середньої і вищої ланки вступаючи в неформальні відносини з партнерами чи конкурентами часто використовують кращі досягнення один одного в себе в компанії. Як показує досвід, безпосереднє спілкування з колегами дає найцінніші для бізнесу ідеї і знання, що, як правило, приводить до впровадження нових форм управління, програмних продуктів, використанню нових технологій у банківській сфері. Найчастіше ця категорія людей «пробиває» і впроваджує необхідні перетворення, якщо керівництво готове до цього. Зацікавлені менеджери — це гарний потенціал для розвитку банку.

Аутсорсинг (або зовнішній підряд) — це залучення іншої компанії для здійснення діяльності або процесів, пов'язаних з виконанням банківських операцій, фінансових послуг або інших типових послуг, які в іншому випадку виконувалися б самою організацією. Масштаби аутсорсингу в банках різко зросли в останні десятиріччя як реакція на потребу часу в скороченні витрат, а також у силу того, що зв'язок та інформаційні технології постійно розвивалися й удосконалювалися.

Сфера аутсорсингу в банках може охоплювати найрізноманітніші сфери — від допоміжних (прибирання офісів і території, охорона, бібліотека, санаторний комплекс, медичне обслуговування, автопарк) до основних (залучення клієнтів, підбір персоналу, оцінка кредитних заявок, розробка стратегії, інформаційні технології, маркетингові заходи).

Аутсорсинг може застосовуватись як елемент антикризової політики в тому сенсі, що він може допомогти банку сконцентрувати увагу і наявні ресурси на основній діяльності, перекласти частину ризиків на компанії-аутсорсери, спростити організаційну структуру й підвищити керованість, скоротити видатки обслуговування бізнес-процесу і відповідно підвищити прибутковість бізнесу.

Аутсорсинг може приносити вигоди короточасної або довготривалої характеру. Іноді співпраця вигідна для банку лише певний час, а потім потрібно або повна відмова від такого рішення, або вибір іншого постачальника.

Кредитна організація повинна управляти ризиками, пов'язаними з аутсорсингом, і здійснювати моніторинг делегованих функцій і операцій. Сюди включається і регулярна оцінка сервісу на основі конкретних критеріїв. Аналіз ризиків аутсорсингу повинен проводитися операційними підрозділами банку із залученням внутрішнього аудиту. Такий аналіз слід проводити як у момент прийняття рішення про делегування та виборі підрядника, так і в разі істотних змін у характеристиці ризиків. При цьому необхідно враховувати, як буде відбуватися інтеграція аутсорсингу із загальною системою управління ризиками в банку.

Отже, висока ймовірність виникнення кризових явищ у процесі діяльності банку зумовлює необхідність впровадження спеціалізованих заходів протидії їх розвитку та нейтралізації. Засобом такої протидії повинно стати антикризове управління банком.

Література

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. проф. З.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 325 с.
2. Гавловська Н.І., Рудніченко Є.М., Белінська О.В. Антикризовий менеджмент банківських установ України / Гавловська Н.І. // Вісник Хмельницького національного університету. — Хмельницьк, 2010. — № 3. — С. 107—110.
3. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційних банків: автореферат дис.... канд. екон. наук : 08.00.08 / Р. В. Михайлюк ; Тернопільський нац. екон. ун-т. — Тернопіль, 2008. — 20 с.
4. Забезпечення фінансової стійкості банків України в умовах ринку: автореферат дис.... канд. екон. наук : 08.04.01 / І.М. Василькович. — Львів, 2006. — 19 с.
5. Методичні рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: Затв. постановою Правління НБУ від 6 серпня 2009 р. №460.
6. Антикризисное управление кредитными организациями: Учеб. пособ. / А.М. Тавасиев. — М.: ЮНИТЫ-ДАНА, 2006. — 480 с.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2011 р.

УДК 378.1

О.В. Куклін, д-р екон. наук, доцент,
Черкаський державний бізнес-коледж

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

АНОТАЦІЯ. У статті ретельно проаналізовано практику бюджетування у сфері вищої освіти України. Основним чинником максимізації ефективності вищої освіти визначено принцип повноти забезпечення фінансовими ресурсами. Запропоновано основні напрями ефективного вирішення складного фінансового й організаційного завдання оптимізації фінансового механізму ВНЗ.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бюджет, бюджетування, фінансовий механізм, управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ.

АННОТАЦИЯ. В статье тщательно проанализирована практика бюджетирования в сфере высшего образования Украины. Основным фактором максимизации эффективности высшего образования определено принцип полноты обеспечения финансовыми ресурсами. Автором предложены основные направления эффективного решения сложного финансового и организационного задания оптимизации финансового механизма вуза.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бюджет, бюджетирование, финансовый механизм, управление финансово-хозяйственной деятельностью вуза.

ANNOTATION. The practice budgeting in the sphere of higher education of Ukraine is analysed in the article. As a main factor of maximization of efficiency of higher education is determined the principle of completeness of maintenance of financial resources. Author offers the basic directions of optimization of the financial mechanism of higher educational institution.

KEY WORDS: budget, budgeting, financial mechanism, management of finance and economic activity of higher educational institution.

Основним завданням держави в сучасних умовах має бути створення відповідного нормативного й регуляторного середовища, в якому бізнес, місцеві громади, громадські та державні організації, будуть зацікавлені у компетентних працівниках, а отже, активніше будуть залучені до фінансування вищої освіти.

Кризовий стан економіки, дефіцит державних ресурсів зумовив функціонування вищої освіти в Україні за принципом обмеженості бюджетного фінансування. В результаті недоотримання фінансових ресурсів, що виділяються державою, застарілості нормативно-правового забезпечення та механізмів залучення і ви-

користання позабюджетних коштів освіти галузь не отримує необхідного розвитку.

Важливе значення для формування теоретичних підходів до оптимізації фінансового механізму закладів вищої освіти відіграють роботи відомих учених: Ф. Альтбаха, Н. Барра, Т. Боголіб, Грегорі Дж. Брока, С. Буковинського, І. Каленюк, П. Кулікова, Джойл Г. Сигела, Б. Чапмана, Джай К. Шима, С. Юрія та ін. Водночас, проблеми удосконалення механізму управління витратами вищих навчальних закладів (ВНЗ) з використанням методики бюджетування потребують ретельного доопрацювання.

Метою статті є визначення основних напрямів оптимізації фінансового механізму вищих навчальних закладів України відповідно до вимог сучасності.

Законодавчо прийнятим методом фінансування вищої освіти в Україні є бюджетне фінансування, що здійснюється на основі єдиного кошторису доходів та видатків. Джерелами формування кошторису є як бюджетні кошти, так і кошти, отримані з інших джерел (від надання закладом додаткових освітніх послуг, прибутки від реалізації навчально-виробничої продукції, від здачі приміщень в оренду, добровільні внески). При цьому співвідношення між бюджетними та небюджетними фінансовими ресурсами змінюється залежно від наявності бюджетних ресурсів та адекватної державної політики у сфері освіти, темпів економічного розвитку, форми власності навчального закладу, співвідношення між державним та недержавним секторами економіки та ін.

На сьогоднішній день необхідне створення мережі ВНЗ з високим технологічним рівнем, новітнім навчально-методичним та інформаційним забезпеченням, потужним кадровим потенціалом, створення ефективного освітнього середовища з урахуванням інноваційного розвитку освіти, запитів особистості та суспільства, що в кінцевому результаті сприятиме інтеграції України у світовий простір. Зауважимо, що меншість серед обраних рішенням МОНмолодьспорту України на досягнення статусу «дослідницьких університетів» вищих навчальних закладів України й справді відповідає частині рис подібних зарубіжних закладів, а більшість мають гуманітарну спеціалізацію і не відповідають світовим стандартам.

Однак, подібні плани є лише хорошими намірами, адже виділених державою коштів на галузь не вистачає для досягнення її головної мети в сфері освіти — створення умов для реалізації га-

рантованого Конституцією України права громадян на отримання якісної освіти.

З метою вирішення проблеми діяльності закладів освіти у багатьох галузевих нормативно-правових актах знайшли відображення норми, присвячені фінансуванню бюджетних установ. Так, для вирішення даних проблем на державному та районному рівнях розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» було законодавчо введено програмно-цільове фінансування закладів бюджетної сфери, у тому числі освіти. Метою запровадження програмно-цільового методу є встановлення безпосереднього зв'язку між виділеними бюджетними коштами та результатами їх використання.

Головним розпорядником кредитів під час виконання цих програм є відділ освіти. Щорічно з метою фінансування виконання даних програм державою видаються цільові бюджетні кошти. Виходячи з бюджетних запитів, поданих головним розпорядником бюджетних коштів, та відповідних бюджетних призначень, формується паспорт кожної бюджетної програми, що містить основну інформацію щодо мети та обсягів виконання програми на конкретний бюджетний рік.

Велика увага приділяється фінансовому плануванню видатків на освіту, об'єктом якого переважно виступають фінансова діяльність суб'єкта бюджетної установи та відповідне коло фінансових операцій. Фінансове планування здійснюється з метою обґрунтування ефективності управлінських рішень із урахуванням їх забезпеченості джерелами фінансування, оптимізації затрат і позитивних економічних результатів. Планування видатків має здійснюватися згідно принципів об'єктивної потреби, комплексності, науковості, достатності, ефективності та контролю за використанням отриманих бюджетних та позабюджетних ресурсів.

У результаті запровадження заходів для розширення доступу до сучасної освіти жителів українських міст і сіл, є можливість підняти рівень життя громадян. Так, на думку професора Лондонської школи економіки Ніколаса Барра, вже доведено, що фінансування вищої освіти напряму пов'язане з якістю життя населення [1]. Запровадження збільшеного нормативу видатків на утримання бюджетних установ дасть змогу у майбутньому поліпшити умови для фізичного, розумового та духовного розвитку особистості кожного студента.

Участь у контролі якості освітніх послуг, доцільності та ефективності використання бюджетних коштів мають приймати як державні органи контролю, так і громадяни. Даний контроль повинен включати такі складові:

- державний контроль, в особі уповноважених органів, що має захищати інтереси споживачів освіти, стежити за виконанням іншими учасниками процесу вищої освіти своїх зобов'язань, а також відповідати за стратегічне управління галуззю у цілому;

- громадський контроль, який посилить підзвітність установ і забезпечить прозорість та публічність використання наявних ресурсів (видатків, здійснених відповідною установою) [2].

На нашу думку, основним чинником максимізації ефективності освіти в Україні є принцип повноти забезпечення бюджетних установ освітньої сфери фінансовими ресурсами, що зробить можливим упровадження таких заходів:

- 1) збільшення нормативу при плануванні видатків на утримання бюджетних установ, що поліпшить умови фізичного, розумового, духовного розвитку особистості;

- 2) оптимізація мережі загальноосвітніх навчальних закладів (насамперед у сільській місцевості), шляхом максимальної доступності освітніх послуг для всіх категорій населення через спрямування коштів бюджетів на розвиток сучасної освітньої інфраструктури;

- 3) раціональне використання кадрового потенціалу педагогічних працівників навчальних закладів та підвищення рівня оплати їх праці відповідно до навантаження, педагогічного стажу та ін.;

- 4) створення умов для здобуття учнями і студентами освіти світового рівня в Україні, що сприятиме їх адаптації в умовах ринкової економіки;

- 5) забезпечення доступу до якісної освіти групам населення, що потребують особливої уваги в умовах ринкової економіки (діти малозабезпечених родин, бездомні, люди з особливими потребами);

- 6) відповідність освітніх послуг вимогам ринкового середовища та демократичного суспільства;

- 7) вивчення і запровадження у навчально-виховний процес нових прогресивних форм і методів роботи (особливий акцент при цьому має робитися на запровадження інтерактивних методів навчання, подальшої гуманізації навчально-виховного процесу);

8) покращення соціального забезпечення викладачів, незадовільність якого негативно впливає на якість освіти, оскільки педагогічні працівники змушені шукати додаткові джерела заробітків і т. д.

Заслугує на увагу табл. 1, яку ми розрахували за даними Звіту про людський розвиток ПРООН за 2007/2008 [3].

Таблиця 1

ДЕРЖАВНІ ВИТРАТИ НА ОСВІТУ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ

Країна	Витрати на освіту			Витрати на освіту (на душу населення)		ВВП на душу населення, дол. США (за ПКС, ціна 2005 р.)
	% до ВВП	млрд дол. США	млрд дол. США (за ПКС, у цінах 2005 р.)	дол. США (за ПКС, 2005 р.)	% до рівня США	
Україна	6,4	5,3	20,61	439,45	17,98	6848
Норвегія	7,7	22,75	14,74	3204,35	131,14	41420
США	5,9	732,57	732,57	2443,53	100,00	41890
Фінляндія	6,5	12,56	10,96	2107,69	86,26	32153
Німеччина	4,6	128,56	111,75	1351,27	55,30	29461
Греція	4,3	9,68	11,158	1005,23	41,14	23381
Чехія	4,4	5,47	9,24	905,88	37,07	20538
Угорщина	5,5	6,0	9,9	980,20	40,11	17887
Польща	5,4	16,37	28,53	746,86	30,56	13847
Естонія	5,3	0,69	1,095	842,31	34,47	15478
Білорусь	6,0	1,78	4,65	474,49	19,42	7918
Росія	3,6	27,49	55,86	387,92	15,88	10845
Румунія	3,4	3,35	6,659	308,29	12,62	9060
Казахстан	2,3	1,3	2,7	177,63	7,27	7857
Туреччина	3,7	13,4	22,39	306,71	12,55	8407
Китай	1,9	42,45	167,48	127,56	5,22	6757
Іран	4,7	8,9	25,49	367,29	15,03	7968
Нігерія	2,3	0,08	0,26	19,55	0,80	781

Як бачимо з табл. 1, при досить хороших відносних показниках витрат на освіту в Україні (6,4% від ВВП), абсолютні показники виглядають дуже скромно: у розрахунку на одну особу за паритетом купівельної спроможності Україна витрачала менше 440 дол. на рік, тоді як країни Східної Європи — приблизно вдві-

чі більше, а високорозвинені країни — в 4—6 разів більше [3]. Притому, що щорічно по всьому світу у вузи вступають понад 150 млн осіб, причому за останні 10 років цей показник збільшився на 53 %. Вищу освіту отримують 26 % світового населення студентського віку. В багатьох багатих країнах доступність вищої освіти переважає 50 %, а в деяких — 80 % [4].

Проведене дослідження сучасного стану фінансування вищої освіти в Україні свідчить, що для розв'язання проблем галузі необхідно розробити цілісну систему державних заходів, що будуть спрямовані на забезпечення її ефективного розвитку. При цьому головним завданням, на наш погляд, має стати забезпечення достатнього фінансування галузі, шляхом оптимізації бюджетних та позабюджетних джерел її розвитку.

Особливу роль повинна відігравати система управління та контролю за діяльністю бюджетних установ щодо ефективності використання фінансових ресурсів держави. Для поліпшення становища, що склалося, політику фінансування освіти потрібно формувати відповідно до соціально-економічної доцільності здійснених бюджетних видатків та поєднання вітчизняного й світового досвіду.

Трансформація економічного механізму функціонування вищої школи в Україні триває двадцять років. За цей період ВНЗ пройшли низку етапів, від господарської самостійності на принципах самофінансування до надання освітніх послуг на умовах повного відшкодування витрат за рахунок позабюджетних коштів. Разом з тим, цей процес далекий до завершення. Загострення конкуренції на ринку освітніх послуг, підвищення вимог до якості освіти, низький платоспроможний рівень населення, постійні зміни зовнішнього економічного середовища та необхідність своєчасної адаптації до них вимагають від ВНЗ, з одного боку, збільшення витрат на забезпечення навчального процесу, формування науково-педагогічних кадрів, підтримку й оновлення матеріально-технічної бази, постійний розвиток ВНЗ, а з іншого — перегляду форм і методів господарювання та розробки ефективного механізму управління витратами. В зв'язку з цим, актуальною проблемою удосконалення фінансового механізму вищих навчальних закладів є розробка концепції управління витратами з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності конкретного ВНЗ.

Ефективним напрямком удосконалення процесу управління фінансово-господарською діяльністю вищого навчального закла-

ду з метою отримання додаткових конкурентних переваг і забезпечення ефективного використання ресурсів є планування доходів і витрат з використанням системи бюджетування.

За своїм змістом бюджетування являє собою адаптований до нових умов господарювання процес планування діяльності підприємства шляхом розробки системи взаємопов'язаних бюджетів. Бюджет — це плановий документ, що відображає у вартісних показниках наступні господарські операції підприємств та результати, пов'язані з їх виконанням. Його характерною особливістю є безсторонність і чітке встановлення показників, що допомагають керівництву ВНЗ спочатку конкретизувати намічені завдання, а потім — проаналізувати їх виконання шляхом порівняння усіх видів фінансових витрат, джерел їх покриття та очікуваних результатів.

Як і будь-який економічний інструмент, бюджетування неможливе поза принципами його застосування, серед яких принципи повноти, участі, обґрунтованості бюджетів, гнучкості, інтегрованості та економічності. Важливим принципом бюджетування є повнота охоплення діяльності суб'єкта господарювання, відповідно до якого бюджети мають відтворювати всі види діяльності та показники роботи всіх структурних підрозділів вищого навчального закладу. Кожен з бюджетів системи має власне призначення, а тому їх поділяють за об'єктами на функціональні, операційні, фінансові, зведені [5].

Найбільш конкретизованими за ступенем деталізації даних, що їх представлено в бюджеті, є функціональні бюджети, які складаються окремими підрозділами ВНЗ. Підрозділам, які беруть участь у формуванні доходів ВНЗ непрямо і виявити їх вклад досить важко (деканати, ректорат та інші управлінські підрозділи), встановлюються тільки бюджети витрат. Операційні бюджети складаються стосовно конкретних функцій і включають доходи і витрати, пов'язані з наданням освітніх послуг, виконанням наукових робіт. До них належать: бюджет витрат на оплату праці, бюджет накладних витрат, бюджет собівартості, бюджет податкових платежів, бюджет управлінських витрат тощо. На базі операційних бюджетів формуються фінансові бюджети, до яких належать: бюджет капітальних вкладень (або інвестиційний бюджет), бюджет руху грошових коштів та бюджет доходів і витрат. Зведений бюджет містить систему оперативних та фінансових бюджетів.

Запровадження бюджетування в управлінні витратами ВНЗ вимагає проведення значної і копіткої роботи у напрямку забезпечення відповідної організації цього процесу, включаючи встановлення повноважень і відповідальності всіх його учасників, термінів завершення окремих видів робіт та етапів, визначення інформаційної бази та переліку використовуваних засобів. Для цього у ВНЗ доцільно створити відділ бюджетування, підвищити роль і значущість кафедр у структурі навчального закладу, тобто виділити в структурі ВНЗ центри відповідальності, фінансового обліку та консолідації. Центр фінансового обліку здійснює обробку інформації про входні та вихідні фінансові потоки від усіх видів діяльності (освітньої, наукової, виробничої, інвестиційної). Прерогативою центру консолідації мають бути зведені дані за всіма центрами відповідальності та фінансового обліку.

На нашу думку, роботу зі складання бюджетів має виконувати не тільки спеціалізований підрозділ (планово-фінансовий відділ), адже в цьому випадку система бюджетування втрачає принцип участі, а керівники центрів відповідальності не мають зацікавленості у виконанні бюджету. Необхідною є участь у цьому процесі всіх працівників університету, що сприятиме посиленню зацікавленості підлеглих у збільшенні обсягів діяльності навчального закладу та економії всіх видів ресурсів. З метою скорочення витрат, наприклад, в США майже 90 % вузів удаються до аутсорсингу. Найбільш поширеними сферами послуг є організація харчування (67 %), торгівля підручниками і книгами (52 %), управління благодійними фондами (41 %), юридичні послуги (28 %). Інші сфери адміністративно-господарської та фінансової діяльності (спортивні споруди, прибирання приміщень, утримання електротехнічного господарства, опалення, бухгалтерія й т.п.) складають від 2 до 20 % [6].

В основу механізму бюджетування у ВНЗ покладені кошториси доходів і витрат. Кількісними орієнтирами, крім того, є сукупність цільових та контрольних показників, що встановлюються державними органами влади і, передусім, Міністерством освіти та науки України, а також керівництвом вищого навчального закладу. При встановленні цільових показників бюджетування є доцільним перехід від окремих показників у вигляді однозначно заданої величини до інтервального й напівінтервального їх значення, що є більш прийнятним за умови невизначеності.

Важливу роль у процесі бюджетування відіграє інформаційна база. В якості вихідної використовується інформація про вартість

навчання та кількісний склад студентів у розрізі спеціальностей, можливості матеріально-технічної бази, забезпеченість навчального процесу навчально-методичною літературою, персональними комп'ютерами і програмними продуктами, технічними засобам навчання, норми оплати праці професорсько-викладацького та іншого персоналу тощо. За сучасних умов, інформаційна база фінансового менеджменту вітчизняних ВНЗ не є досконалою, адже формується даними бухгалтерського обліку, що орієнтовані переважно на користувачів інформації, які не впливають на управлінські рішення.

Крім недостатньої інформаційної бази, потребує подальшого вдосконалення система планування й нормування, оскільки підставою для отримання коштів із бюджету певного рівня є розроблений належними чином і затверджений кошторис доходів і витрат навчального закладу.

Отже, на підставі вищезазначеного можна стверджувати, що розробка методів і критеріїв оптимізації фінансового механізму ВНЗ — складне фінансове й організаційне завдання. Ефективне його вирішення передбачає:

- удосконалення інформаційної бази прийняття управлінських рішень;
- наукове обґрунтування цільових планових показників бюджетування;
- залучення до процесу бюджетування всіх працівників вищого навчального закладу;
- підвищення зацікавленості працівників усіх підрозділів у результатах діяльності університету;
- розробку та запровадження системи внутрішніх звітних форм та організацію документообігу;
- розробку або придбання програмного забезпечення процесу бюджетування;
- виділення коштів на фінансування заходів щодо переходу на нову систему управління ресурсами навчального закладу.

Слід зауважити, що деякі вітчизняні ВНЗ вже мають досвід упровадження та реалізації системи бюджетування в управлінні. Але в переважній більшості випадків процес переходу навчальних закладів до планування доходів і витрат за методом бюджетування поки що відбувається досить повільно. Вони не поспішають запроваджувати в управлінський процес механізм, недостатньо відпрацьований на практиці.

Саме з огляду на превентивні заходи щодо підготовки нашого освітньо-наукового комплексу до майбутніх змін у період 2012—2020 років є всі підстави вважати, що актуальною проблемою сучасної господарської практики залишається необхідність кардинального реформування механізму фінансування системи освіти. Обсяги фінансування державою закладів освіти не тільки не відповідають об'єктивно необхідним потребам, а й навіть державному замовленню, фінансування навчальних закладів здійснюється не у відповідності до встановлених нормативів. Недостатність державного фінансування зумовлює потребу урізноманітнення джерел фінансування та удосконалення методів фінансування освіти.

Оцінка діючої системи фінансування вищої освіти свідчить про ряд проблем у цій сфері. Для удосконалення умов фінансування вищої освіти запропоновано комплекс заходів на макроекономічному та мікроекономічному рівнях з урахуванням внутрішніх потенційних можливостей вищих навчальних закладів. Зокрема, з метою більш ефективного використання бюджетних коштів та призупинення втрати інтелектуального потенціалу нації через процеси еміграції, необхідно створити належні економічні умови для використання інтелектуальної праці та зростання попиту на неї; удосконалити систему оплати праці у бюджетній сфері; поліпшити соціальний захист працівників освітньої галузі; удосконалити систему розподілу та використання бюджетних коштів на основі приведення у відповідність обсягів підготовки фахівців потребам сучасного ринку праці; розширити можливості використання додаткових джерел фінансування вищої освіти шляхом залучення бізнес-структур, спонсорської підтримки, меценатства.

Тісний взаємозв'язок та взаємовплив економіки і вищої освіти зумовлює необхідність забезпечувати й підтримувати зусиллями вищої освіти соціально орієнтований ринковий, інноваційний, євроінтеграційний курс економіки України, що й визначає концептуальні напрями розвитку вітчизняної системи вищої освіти.

Вибір Україною таких засад розвитку економіки потребує порушення і вирішення системою вищої освіти певних завдань, зокрема, підтримки євроінтеграційного напрямку розвитку системи вищої освіти, що має забезпечити умови входження нашої країни до єдиного європейського ринкового простору. У напрямі сприяння формуванню інноваційного розвитку економіки — забезпе-

чення виконання науково-дослідних робіт та проектних розробок, підготовки фахівців відповідного профілю тощо. Для підтримки й розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки вища освіта повинна забезпечити рівень якості освітнього потенціалу і кадрового забезпечення країни відповідно до вимог соціально-орієнтованої ринкової економіки тощо.

Література

1. *Барр Н.* Финансирование высшего образования / Николас Барр // Университетское управление. — 2006. — № 3(43). — С. 84-89.
2. *Боголіб Т.М.* Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України: Монографія / Тетяна Боголіб. — К.: Корпорація, 2010. — 407 с.
3. Доклад о развитии человека 2007/2008 / ПРООН. — Н.-Й., 2008. — 31 с.
4. *Altbach P.G.* Access means inequality / P.G. Altbach // International Higher Education. — 2010. — № 61. — Р. 4—6.
5. *Джай К. Шим.* Основы коммерческого бюджетирования / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел ; [пер. с англ.]. — СПб. : Азбука, 2001. — 496 с.
6. *Phipps R. Merisotis I.* Is outsourcing hart of the solution to the higher education cost dilemma? [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.aramarkhighered.com/pdfs/articles/IHEP%20Outsourcing>.

Стаття надійшла до редакції 06.06.2011 р.

Розділ II. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 332.122

О.Г. Бірюк, канд. екон. наук, доц., доцент
кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
С.І. Ковач, канд. екон. наук, доц., доцент
кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

АННОТАЦИЯ. На основе действующего в Украине законодательства определены организационно-правовые формы крестьянских хозяйств для организации учёта и налогообложения их деятельности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: крестьянское хозяйство, личное крестьянское хозяйство, крестьянское хозяйство — субъект предпринимательской деятельности, хозяйства населения.

ABSTRACT. On the basis of legislation of Ukraine legal forms of farms for the organization of accounting and taxation of their activities are determined.

KEY WORDS: farm, private farm, farming — a business entity, farms

АНОТАЦІЯ. На основі чинного в Україні законодавства визначено організаційно-правові форми селянських господарств для організації обліку та оподаткування їх діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: селянське господарство, особисте селянське господарство, селянське господарство — суб'єкт підприємницької діяльності, господарства населення.

Чинне законодавство України не містить визначення поняття «селянське господарство», в той час як певні суб'єкти господарювання можна об'єднувати під цим поняттям, враховуючи основний вид економічної діяльності, ними здійснюваний. Організаційно-правові форми таких суб'єктів господарювання можна виокремити, базуючись на чинному законодавстві, при цьому важливим питанням в цьому контексті є вплив організаційно-правової форми господарювання селянського господарства на організацію обліку та оподаткування їхньої діяльності.

Організація обліку та оподаткування нерозривно пов'язана з організаційно-правовим статусом суб'єкта господарювання, в да-

ному дослідженні — це суб'єкт підприємницької діяльності, основним видом економічної діяльності якого є сільськогосподарське виробництво, чи особисте селянське господарство. Необхідно відмітити, що аналіз останніх досліджень, а саме праць І.В. Свиноуса, А.О. Яркового, О. Хобич та ін. щодо організаційно-економічних засад діяльності та оподаткування селянських господарств, показав дуже поверховий підхід до вирішення питання щодо класифікації організаційних форм селянських господарств для організації обліку і оподаткування. Крім того, застосування державою деяких інструментів щодо соціального захисту та пенсійного забезпечення осіб, що беруть участь у веденні господарської діяльності селянських господарств, створило б умови для вирішення складного соціального питання, у тому числі щодо пенсійного забезпечення, на селі.

Метою дослідження є спроба з'ясувати організаційно-правові форми селянських господарств для організації обліку та оподаткування їх діяльності.

Чинне в Україні законодавство щодо селянських господарств можна поділити на дві групи — низка законодавчих актів та нормативно-правових документів регулює функціонування та оподаткування особистих селянських господарств (далі — ОСГ); інша група законодавчих та нормативно-правових документів встановлює порядок обліку та оподаткування селянських господарств — суб'єктів підприємницької діяльності (далі — селянські господарства — СПД). Слід відмітити, що нормативно-правове регулювання діяльності і оподаткування ОСГ та селянських господарств — СПД відмінне між собою. Це пояснюється, перш за все, тим, що такі суб'єкти господарювання як ОСГ не є суб'єктами підприємницької діяльності, такий статус їм наданий Законом України «Про особисте селянське господарство» (надалі — Закон), що набув чинності в травні 2003 року і визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистого селянського господарства [1]. Зокрема абз. 3 ст. 1 цього Закону встановлено, що діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не відноситься до підприємницької діяльності. Для ведення особистого селянського господарства використовують земельні ділянки розміром не більше 2,0 га, передані фізичним особам у власність або оренду в порядку, встановленому законом. Члени таких селянських господарств вважаються працевлаштованими особами і можуть брати участь у загально-

обов'язковому державному пенсійному і соціальному страхуванню на добровільних засадах.

Згідно абз. 1 ст. 1 цього Закону «Особисте селянське господарство — це господарська діяльність, (не особа, а діяльність *прим. авторів*), 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» [1] (виділено авторами). Цікавим є той факт, що особисті селянські господарства не потребують реєстрації. Щоб мати статус ОСГ, фізичній особі достатньо володіти та/або орендувати земельну ділянку розміром не більше 2,0 га з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства»; за таких умов така особа автоматично потрапляє до когорти ОСГ.

Окрім Закону, відносини, пов'язані з веденням ОСГ, регулюються Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Податковим кодексом України (*надалі — ПКУ*) та іншими нормативно-правовими актами.

Доходи громадян, одержані від ведення ОСГ, оподатковуються відповідно до п.п. 165.1.24 п. 165.1 ст. 165 ПКУ, в якому зазначено, що до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку не включаються такі доходи, як доходи від відчуження безпосередньо власником сільськогосподарської продукції (включаючи продукцію первинної переробки), вирощеної (виробленої) ним на земельних ділянках, наданих йому в розмірах (*не більше 2 га — прим. автора*), встановлених Земельним кодексом України для ведення ОСГ, якщо їх розмір не було збільшено в результаті отриманої в натурі (на місцевості) земельної частки (паю), будівництва і обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибних ділянок), ведення садівництва та індивідуального дачного будівництва [2].

Отримувач доходів від ведення ОСГ подає податковому агенту довідку про своє право на отримання доходу у джерела його виплати без сплати податку. Форма довідки, строк дії, порядок її видачі розроблено і затверджено наказом ДПАУ «Про затвердження

«Порядку видачі довідки про право фізичної особи на отримання доходу від податкового агента без утримання податку та її форми»» від 21.12.2010 р. № 975. [3] Вказана довідка видається громадянину органами місцевого самоврядування на його вимогу.

У разі прийняття рішення займатися підприємницькою діяльністю, в тому числі у разі перевищення встановленого розміру земельних ділянок ОСГ для вирощування сільськогосподарської продукції, фізична особа, в тому числі ОСГ, може зареєструватися суб'єктом підприємницької діяльності і бути на загальній системі оподаткування, сплачуючи податок з доходів фізичних осіб у розмірі 15 % (17 %), або спрощеній системі оподаткування за єдиним податком.

Порівняльна характеристика систем оподаткування фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності за єдиним податком та на загальній системі подано в табл. 1.

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ — СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Показники	Спрощена система оподаткування (єдиний податок)	Загальна система оподаткування
1	2	4
Нормативно правове регулювання	Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3 липня 1998 року № 727/98 [4]	Ст. 177 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [2]
Обов'язкові умови застосування	1. Кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником податку, включаючи членів його сім'ї, не повинна перевищувати 10 осіб 2. Розмір виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не повинен перевищувати 500 тис. грн)	Жодних умов законодавством не встановлено
Сфера застосування	Будь-які види діяльності, Крім спільної діяльності; діяльності за спеціальним патентом; фінансово-кредитну діяльність; торгівлю лікєро-горілчаними та тютюновими виробами, паливно-мастильними матеріалами Не поширюється на: діяльність у сфері гравального бізнесу, обмін валюти; операції з піддакцизними товарами; операції з дорогоцінними металами і камінням та виробами з них	Не обмежена

Продовження табл. 1

Показники	Спрощена система оподаткування (єдиний податок)	Загальна система оподаткування
1	2	4
Розмір податку	Від 20 до 200 грн на місяць. Розмір єдиного податку збільшують на 50 % за кожного найманого працівника, який бере участь у підприємницькій діяльності.	Суму податку самостійно визначають за даними річної декларації за ставкою податку на доходи фізичних осіб (15 %, 17 %), задекларованого фізичною особою — СПД за підсумками року
Мінімальний термін роботи	Квартал	Не встановлено
Податки і збори, від сплати яких звільняють фізичну особу — суб'єкта підприємницької діяльності	Звільнені від сплати: — ПДВ; — податку на прибуток підприємств; — податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб — суб'єктів малого підприємництва); — плати (податку) за землю; збору на спеціальне використання природних ресурсів; — збору на обов'язкове соціальне страхування; — комунального податку; — податку на промисел; — збору на обов'язкове державне пенсійне страхування; — збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; — плати за патенти згідно із Законом України «Про патентування деяких видів підприємницьк	—
Облік доходів і витрат	Ведеться Книга обліку доходів і витрат за формою № 10	Обов'язково ведеться Книга обліку доходів і витрат, яку ведуть фізичні особи — підприємці, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, що затверджена наказом ДПАУ 24.12.2010 № 1025

Закінчення табл. 1

Показники	Спрощена система оподаткування (єдиний податок)	Загальна система оподаткування
1	2	4
Єдиний соціальний внесок	Суми ЄСВ визначаються такими платниками самостійно для себе та членів сім'ї, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності	Базою для нарахування ЄСВ є сума доходу (прибутку), отриманого від діяльності, що підлягає обкладенню ПДФО, та сума доходу, що розподіляється між членами сім'ї фізичних осіб — підприємців, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності
	При цьому база для нарахування ЄСВ не може перевищувати максимальну величину, а сума ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за кожному особу за місяць, у якому отримано дохід (прибуток) (пункти 2 та 3 ч. 1 ст. 7 Закону № 2464) [5]	
Сплата ПДВ	Платники єдиного податку можуть як бути, так і не бути платниками ПДВ	Є платниками ПДВ на загальних підставах
Звітність	Звіт суб'єкта малого підприємництва — фізичної особи — платника єдиного податку, що подається протягом п'яти днів після закінчення звітного кварталу; Інші податкові декларації за податками, платником яких є, у встановленому порядку.	Декларація складається наростаючим підсумком з початку року за звітний рік, подається 9 лютого наступного року. Інші податкові декларації за податками, платником яких є, у встановленому порядку.

Отже, поряд з ОСГ створюються і функціонують селянські господарства, що використовують земельні ділянки розміром більше 2-х га. Такі селянські господарства відповідно до чинного законодавства України мають реєструватися суб'єктами підприємницької діяльності та вести облік і складати податкову й спеціальну звітність, а також мають брати участь у загальнообов'язковому державному пенсійному і соціальному страхуванні на обов'язкових засадах.

Цікаво, що держкомстат України при здійсненні державних статистичних спостережень оперує поняттям «господарства населення». Зокрема «господарства населення — домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи — підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства» [1, с. 28]. Отже, ОСГ — це частина домогосподарств населення, які здійснюють господарську непідприємницьку сільськогосподарську діяльність, селянські господарства — СПД — це частина домогосподарств населення, які здійснюють господарську підприємницьку сільськогосподарську діяльність. Разом з тим в державних статистичних спостереженнях вони названі господарствами населення.

При чому Держкомстат надає інформацію лише про особисті селянські господарства, а саме в розрізі областей та в цілому по Україні кількість таких господарств, загальну площу земельних ділянок, у тому числі для ведення особистого селянського господарства, чисельність худоби. Так, за підсумками державного статистичного спостереження щодо окремих показників розвитку сільських, селищних, міських рад станом на 1 січня 2009 р. у сільських населених пунктах, що знаходяться в їхньому підпорядкуванні, зареєстровано близько 4,7 млн домогосподарств, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства».

У той час практично відсутня інформація про селянські господарства підприємницької форми.

Аналіз чинного законодавства України дає змогу дійти висновку, що в Україні законодавчо визначено дві основні організаційні форми селянських господарств — фізичні особи-підприємці, які займаються підприємницькою діяльністю в сільському господарстві, і підлягають обов'язковій реєстрації суб'єктами підприємницької діяльності з обранням певної системи оподаткування, та фізичні особи — члени особистого селянського господарства, які здійснюють діяльність, пов'язану з веденням особистого селянського господарства, що не відноситься до підприємницької діяльності. Організація обліку і оподаткування в селянських господарствах залежить від їх організаційної форми.

Література

1. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 року № 742-IV.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Наказ ДПАУ Про затвердження «Порядку видачі довідки про право фізичної особи на отримання доходу від податкового агента без утримання податку та її форми» від 21.12.2010р. № 975.
4. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3 липня 1998 року № 727/98.
5. Закон № 2464 — Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 г. № 2464-VI.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК. 657.22

В.З. Бурчевський, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку в кредитних і
бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

АННОТАЦИЯ. В статье исследуется финансовая устойчивость страховых компаний. Систематизированы основные факторы и показатели оценки финансовой устойчивости страховика.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стратегический анализ, финансовая устойчивость, факторы влияния, финансовые показатели.

ABSTRACT. The article studies financial stability of insurance companies. The factors of influence and assessment indicators of insurers financial stability are systematized.

KEY WORDS: strategic analysis, financial stability, factors of influence, financial assessment indicators.

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено фінансову стійкість страхових компаній. Систематизовано основні чинники впливу і показники оцінки фінансової стійкості страховика.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: стратегічний аналіз, фінансова стійкість, чинники впливу, фінансові показники.

Особливістю сучасного стану розвитку суспільства є той факт, що ризикова ситуація стає одним із найважливіших його чинників. Ризикові ситуації формуються під впливом природних явищ, науково-технологічної революції, розвитку економіки, зносу устаткування, соціально-економічної нестабільності суспільства, яскравим прикладом чого є події, що мали місце весною 2011 року в Японії. За прогнозами фахівців до 2050 року збиток від природних катастроф очікується на рівні 300 млрд дол. США на рік. Світова фінансова криза відчутно похитнула фінансову стійкість багатьох страховиків. Крім того, з'ясувалося, що існуючі схеми контролю платоспроможності і стійкості страхових компаній виявилися малоефективними в умовах кризи.

Фінансова стійкість страховика і вплив різноманітних чинників на її рівень знайшли належне відображення у численних наукових працях. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили зарубіжні і вітчизняні автори: В. Базилевич, Н. Кіріллова, В. Сухов, Т. Бабко, І. Габідулін, Я. Шумелда, С. Осадець, О. Шевчук, Н. Челухіна, Л. Орланюк-Малицька, Л. Шірінян, І. Іванюк, Н. Ткаченко, К. Турбина, А. Шеремет, Р. Сайфулін та ін. Серед зарубіжних дослідників цього напрямку варто також назвати фахівців рейтингових агенств Standart & Poors, A. M. Best, Mood's Inv, Експерт Ра.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних засад фінансової стійкості страхових компаній України в сучасних умовах. Реалізація поставленої мети передбачає:

- дослідження сутності поняття «фінансова стійкість страховика»;
- систематизацію чинників, які впливають на фінансову стійкість страховика;
- класифікацію показників оцінки фінансової стійкості страхової компанії.

Необхідно перед усім визначити сутність самого поняття — стійкість. Так, відомі економічні словники дають різну трактовку даного терміну. Стійкість — постійність, яка не піддається ризику втрат і збитків [1, с. 1100]. Stability (стійкість) — термін, що звичайно використовується в системах часткової (partial equilibrium) або загальної рівноваги (general equilibrium) для означення ступеня стійкості рівноважної ціни (equilibrium) або групи цін по відношенню до зовнішнього впливу на систему, який тимчасово відхиляє ціну від рівноважного рівня [2, с. 468]. Стійкість систем (stability of a system) — здатність динамічної системи зберігати

рух по наміченій траєкторії (підтримувати намічений режим функціонування) не дивлячись на вплив на неї збудників [3, с. 373]. Стійкою називають економічну систему, перехід якої до заданого стану відбувається у такий спосіб, що жоден із множини її факторів (інфляція, спад виробництва, безробіття та ін.) не виходить за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану цієї системи [4, с. 478].

В економічній літературі у галузі страхування використовується кілька трактувань поняття «фінансова стійкість». Не заперечуючи значущості наявних визначень, можна констатувати суб'єктивність поглядів авторів і відсутність загальноприйнятого підходу до поняття «фінансова стійкість». У роботах одних авторів визначення ґрунтується на аналізі статистичних показників — коефіцієнтів та їхніх критеріїв. Тобто, якщо параметри діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, то це свідчить про фінансову стійкість підприємства [5, 6].

Наукові публікації інших авторів свідчать про часте змішування понять «платоспроможність» та «фінансова стійкість». Проте, навіть якщо взяти до уваги лише часовий критерій, можна зробити висновок, що під «платоспроможністю» необхідно розуміти здатність організації виконувати зобов'язання у певний момент часу. Водночас, поняття «фінансова стійкість» визначає здатність страховика виконувати зобов'язання в будь-який момент часу. В тому числі, й у будь-який час у майбутньому. Отже, платоспроможність є «миттєвим показником», зрізом стану компанії в момент проведення аналізу і є зовнішнім проявом фінансової стійкості страховика на певну дату. Аналогічної думки дотримується багато науковців [7, с. 64; 8, с. 187; 9, с. 241].

Заслуговує на увагу підхід Л. Временко та О. Корват [21, с. 61], які розкладають категорію «платоспроможність» як синонім поняття «фінансова стійкість». При цьому вони вважають, що платоспроможність є показником, який характеризує стан страховика не лише на час проведення аналізу його діяльності, але і на майбутнє.

Є автори [10,11], які не ототожнюють поняття «фінансова стійкість» та «платоспроможність». Так, наприклад, В.О. Сухов пропонує чітко розмежувати поняття фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності [10, с. 8]. Деякі автори термін «фінансова надійність» і «фінансова стійкість» ототожнюють. Так, фінансова стійкість трактується як синонім фінансового стану

або як максимальна адаптація кількості і якості фінансових ресурсів страховика до середовища, в якому існує компанія [12, 14]. У праці авторського колективу під керівництвом С.С. Осадця стверджується, що: «фінансова надійність страховика — це його здатність виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування і перестрахування в разі впливу несприятливих чинників. Тому стійка фінансова надійність страхових операцій дає можливість страховикові виконати всі зобов'язання за будь-яких несприятливих обставин [15, с. 521]. У наведеному визначенні не враховується фінансова та інвестиційна види діяльності.

На думку Л. В. Шірінян [16, с. 177], фінансова стійкість страховика і платоспроможність є частковими виявами фінансової надійності страхової компанії. Тому загальні визначення платоспроможності, фінансової стійкості слід узагальнити у поняття фінансової надійності, що дасть змогу поглибити аналіз фінансово-економічного стану страховика.

Існують різноманітні підходи та методики до визначення рівня фінансової стійкості страхової компанії [17, 18]. Так, у працях Л. Орланюк-Малицької рівень фінансової стійкості страхової компанії визначається через розрахунок відповідного коефіцієнта:

$$K = (1 - q) / (n + q),$$

де q — збитковість страхової суми (відношення суми страхових відшкодувань до сукупної страхової суми);

n — кількість застрахованих об'єктів [17, с. 42].

П. Фурсевич виділяє розрахунок фінансової стійкості в одну із складових дослідження фінансового стану страховика, до якого входить аналіз складу і розміщення активів страховика, динаміки і структури джерел фінансових ресурсів; наявності і структури оборотних засобів, кредиторської та дебіторської заборгованості, платоспроможності [18, с. 19]. На думку І. Форда, фінансова стійкість визначається розміром укладеного капіталу, який розраховується як відсоток від заробленої страхової премії. Чим вищий рівень фінансової стійкості, тим нижчий прибуток отримується на вкладений капітал і навпаки [19, с. 23].

Сьогодні відсутня єдність думки щодо класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість страхових компаній. Так, у [16, с. 175] пропонуються внутрішні, зовнішні і змішані чинники фінансової стійкості. У [20, с. 81] пропонуються чинники безпосереднього впливу, опосередкованого впливу і внутрішні чинни-

ки. Різні автори [16, 20] пропонують досить широкий набір факторів, у тому числі: політична ситуація, умови зовнішньоекономічної діяльності, стратегія страхової організації щодо обсягу нерозподіленого прибутку, кон'юнктура ринку та ін.

У теперішній час у вітчизняній і зарубіжній літературі немає єдиних підходів класифікацій і змісту показників, що характеризують фінансову стійкість. Так, наприклад, при оцінці фінансової стійкості страхових компаній рейтингове агентство А. М. Best Company визначає рівень капіталізації (11 фінансових показників), рівень ліквідності (38 фінансових показників) РА «Кредит-РЕЙТИНГ» — рівень ліквідності (3 фінансових показника) тощо.

Перелік проблем методичного й методологічного характеру можна продовжити.

Отже, сьогодні не має загального (стандартизованого) визначення стійкості, фінансової стійкості взагалі і страхових компаній, у тому числі методів її виміру, системи показників оцінки тощо, що значно ускладнює розробку практичних рекомендацій.

При формуванні методичного комплексу стратегічного аналізу слід враховувати ряд особливостей страхового бізнесу. Так, страхова компанія бере на себе фінансові зобов'язання, дата виконання яких настає або через досить великий проміжок часу (life), або строк настання і розмір яких заздалегідь невідомо (non-life). На момент виконання страховиком своїх фінансових зобов'язань стабільність параметрів середовища, в якому він перебуває, можуть бути порушені внаслідок несподіваного негативного впливу одного або низки внутрішніх і зовнішніх чинників, тобто стійкість страхових компаній носить вірогідний характер. Також, в умовах ринку виконання страхових зобов'язання неможливе без урахування необхідності виконання інших зобов'язань, які виникають у страховика в процесі здійснення ним інвестиційної і фінансової діяльності.

Ціль стратегічного аналізу — розробка проектів стратегій страхових організацій. У данному випадку ми виходимо з того, що підтримання фінансової стійкості — це процес. Забезпечення фінансової стійкості, тобто утримання фінансової компанії не дивлячись на кризові явища на заданій траєкторії, залежить від багатьох факторів. У стратегічному плані важливо мати інформацію не лише стосовно вчорашньої і сьогоднішньої ситуації, але й прогнозовані оцінки факторів (показників), які можуть впливати на фінансову стійкість.

У задачу стратегічного аналізу, таким чином, входять діагностика параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть бути причинами змін фінансової стійкості страхової компанії. Також необхідна постійна оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища з метою розробки коригуючих заходів.

На основі узагальнення багатьох робіт ([7, 15, 16, 20] та ін.) і власного практичного досвіду, автор пропонує систему факторів, які впливають на фінансову стійкість страхових компаній. Фактори групуються на зовнішні і внутрішні. Ми поділяємо зовнішнє середовище страхової компанії на мега-, макро-, і мікросередовище. У свою чергу, вони поділяються на політичні, економічні, технологічні, природно-кліматичні умови та ін. Внутрішні фактори, які найбільше впливають на фінансову стійкість страхової компанії, це: маркетинг, страхові продукти, збутова діяльність, перестрахування, рівень андеррайтинга, інвестиційна діяльність, фінансовий стан, фінансові результати, рівень менеджменту, кадровий потенціал, рівень розвитку регіональної мережі, участь у фінансово-промислових групах та ін.

Не дивлячись на те, що підходи і методики аналізу й оцінки фінансового стану в Україні тільки формуються, є проблеми інформаційного забезпечення, запропоновані система факторів і методики аналізу можуть бути корисними на практиці.

Спеціалістів насамперед цікавить період світової фінансової кризи, для того щоб виявити реальну ситуацію і причини спаду діяльності страхових компаній в Україні. Для цього на основі спеціально розробленої методики було проведено аналіз НАСК «Оранта» і ПАТ «Страхова компанія «Універсальна»» за період 2007—2009 рр. Кількісний аналіз дозволив виявити значні коливання фінансових показників, різні результати діяльності компаній та їх причини, дати загальну оцінку фінансової стійкості та перспективи подальшого розвитку компаній.

Література

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. — 4-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 1288 с.
2. Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 608 с.
3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952 с.
5. *Кожин В. Я.* Статистические показатели финансовой устойчивости страховой компании.
6. *Тарасенко Н. С.* Оценка оптимальности формирования страхового портфеля в аудиторской практике // Страховое дело. — 2001. — Ноябрь. — С. 14—20.
7. *Грачев А.В.* Анализ и управление финансовой устойчивостью: Учебно-практическое пособие. — М.: Финпресс, 2002.
8. *Веселовский М. Я.* Страховой сервис: [учеб пособие] / М. Я. Веселовский. — М.: Альфа-М: ИНФРА — М, 2007. — 288 с.
9. *Грищенко Н. Б.* Основы страховой деятельности: учеб. пособие / Н.Б. Грищенко. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 352 с.
10. *Сухов В. А.* Государственное регулирование финансовой устойчивости страховиков / В.А. Сухов. — М., 1995. — 112 с.
11. *Сплетухов Ю.А.* Страхование: [учеб пособие] / Ю. А. Сплетухов, Е. Ф. Дюжиков. — М.: ИНФА — М, 2007. — 312 с.
12. *Бахмут О.* Аналіз платоспроможності підприємства // Економіка, фінанси, право. — 2000. — №2. — С. 10—11.
13. *Графов А.В.* Оценка финансово-экономического состояния предприятия // Финансы. — 2001. — №7 — С. 64—67.
14. *Науменкова С.В.* Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника // Вісник Національного банку України. — 2005. — №7 — С. 14—21.
15. Страхування: Підручник. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
16. *Шірінян Л.В.* Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків // Актуальні проблеми економіки. — №9 (75). — 2007. — С. 173—178.
17. *Орланюк-Малицкая Л.* Платежеспособность страховой организации. — М.: АНКЛ, 1994. — С. 152.
18. *Фурсевич П.* Деякі питання аналізу фінансового стану діяльності страхової компанії і окремих його елементів // Финансовые услуги. — 1999. — №1—2. — С. 18—22.
19. *Форд И.* Экономика перестрахования: основные принципы, влияние ключевых факторов перестрахования на окончательный результат страховой организации // Страховое дело. — 2003. — №4.
20. *Іванюк І.С., Маруженко Д.С.* Теоретичні підходи до визначення категорії «фінансова стійкість страхової компанії» // Фінанси України. — 2006. — № 11. — С. 77—89.
21. *Временок Л.* Пруденційні режими регулювання страхової діяльності: цілі, задачі, інструменти / Л. Временко, О. Корват // Страхова справа. — 2009. — №1. — С. 60—64.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

А.С. Гапченко, аспірантка кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

АННОТАЦИЯ. В статье исследуется перечень вопросов, основываясь на которых аудиторы должны подтвердить полноту и достоверность бухгалтерской отчетности акционерных обществ и сформировать на этой основе выводы о реальном финансовом состоянии этих обществ, что необходимо для оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инвестиционная деятельность, инвестиционная оценка, финансовая отчетность, прибыль и убытки.

ABSTRACT. This article is concentrated on the questions, what auditors based to examine a company's financial records for analyze company's financial potential.

KEY WORDS: investment activities, investment valuation, financial records, profit and less account.

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено перелік питань, на підставі яких незалежні аудитори повинні підтвердити повноту та достовірність бухгалтерської звітності акціонерних товариств, і сформувані на цій основі висновки про їх реальний фінансовий стан, що необхідно для оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційна діяльність, інвестиційна оцінка, фінансова звітність, прибуток і збитки.

Останнім часом в Україні намітилися позитивні зміни в інвестиційному процесі. Понад дві третини коштів вкладено в об'єкти виробничого призначення. Є певні позитивні зрушення в інвестиційному кліматі України та поліпшенні інвестиційного іміджу держави. Світовий банк готує проект кредитування українського сільського господарства, Європейський банк реконструкції та розвитку має сприяти реалізації регіональних проектів, у тому числі у виробничій сфері. Змінюється структура кредитних вкладів у банківській сфері. Спостерігається синхронне і динамічне зростання показників банківської системи.

Водночас існує великий розрив між потенціалом виробництва і можливостями його фінансування з різних джерел: банків, небанківських установ та іноземних надходжень. Динаміка зростання обсягів прямих іноземних інвестицій ще дуже повільна, а

обсяги інвестицій на душу населення значно нижчі, ніж у сусідніх постсоціалістичних країнах: Чехії, Польщі, Естонії, Росії.

У зв'язку з цим важливо мати відпрацьовану методику, яка б давала змогу здійснювати єдиний підхід до підготовки інвестиційних пропозицій і прийняття ефективних інвестиційних рішень. Розроблений проект для інвестування має бути обґрунтований з економічної, технічної, технологічної точок зору, а також треба передбачити системи управління й фінансування, загальну довговічність результатів проекту. Важливо врахувати особливості оцінки фінансових інвестицій, і, насамперед, особливості їх обліку.

Розширення виробництва і збільшення темпів економічного зростання можливі за умови активної інвестиційної діяльності як держави, так і підприємницького сектору. Рішення про інвестиції завжди справляють великий вплив на майбутнє, а тому мають бути ретельно обміркованими. За умов саморегульованої конкурентної економіки нинішні сподівання на дуже високий прибуток можуть виявитися марними вже у недалекому майбутньому, коли більшість фірм почне займатися тим самим бізнесом, спокусившись його теперішньою високою прибутковістю. Це, звісно, невдовзі зменшить розміри прибутків. Таке відбувається постійно, тож не слід покладатися на те, що підприємство весь час матиме високі прибутки, якщо не вживатимуться заходи, щоб завжди бути попереду.

Для прийняття рішень стосовно деяких інвестицій необхідно розуміти саму сутність фінансових інвестицій, ретельно вивчити їх облік. Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції визначаються як усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [1, с. 4]. У процесі господарської діяльності вартість фінансових інвестицій постійно змінюється, тому важливим є питання правильної їх оцінки на дату складання балансу.

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку затверджено вимоги щодо аудиторської перевірки акціонерних товариств. У цьому документі визначений перелік питань, на підставі яких незалежні аудитори (фірми) повинні підтвердити повноту та достовірність бухгалтерської звітності акціонерних товариств та підприємств — емітентів облігацій і сформулювати на цій основі висновки про їх реальний фінансовий стан [7, с. 32].

Аудитор може самостійно вилучити питання, які є несуттєвими для підприємства, що перевіряється. Аудитор має право включити

додаткові питання, які, на його думку, є важливими для складання висновку про реальний фінансовий стан. Особливу увагу при проведенні аудиторської перевірки акціонерних товариств необхідно приділити питанню формування і відображення статутного фонду. Аудитор перевіряє відповідність даних бухгалтерського обліку і засновницьких документів. Для цього зіставляються суми, вказані в розділі I пасиву балансу за рядком «Статутний капітал» та за рахунком 40 «Статутний капітал» Головної книги та дані зареєстрованого статутного фонду за установчими документами.

Перевіряючи правильність операцій щодо зміни статутного фонду на акціонерних товариствах, необхідно керуватись статтями 38, 39 Закону України «Про господарські товариства», які регламентують порядок збільшення або зменшення статутного фонду [8, с. 45].

Аудитору слід також перевірити операції викупу акцій у акціонерів щодо правильності утримання податку з доходів фізичних осіб. Необхідно перевірити правильність нараховування та сплати дивідендів. Джерелом є прибуток акціонерного підприємства після сплати податків. Дивіденди на акції держави повинні перераховуватись до державного бюджету. Особливу увагу необхідно приділити тим випадкам, коли нараховані дивіденди є об'єктом оподаткування для фізичних осіб, перевірити правильність оподаткування.

У випадку бартерних виплат дивідендів аудитор повинен оцінити такі операції як негативні. Коли нараховані дивіденди не виплачуються, а спрямовуються на придбання акцій, це є порушенням ст. 8, 12, 19 Закону «Про цінні папери та фондову біржу», адже цінні папери придбати можна лише за рахунок прибутку [6, с. 12].

Особливістю діяльності акціонерних товариств є операції щодо нараховування і виплати дивідендів акціонерам за результатами фінансово-господарської діяльності. Перевіряючи облік таких операцій, необхідно звернути увагу на правильність оподаткування сум виплачених дивідендів.

Згідно ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 року №283/97-ВР, виплачуючи дивіденди своїм акціонерам (власникам), акціонерне товариство повинно нараховувати та утримувати податок на дивіденди у розмірі 25 % нарахованої суми виплат, незалежно від того, чи є емітент платником податку на прибуток. Зазначений податок перераховується до бюджету до виплат дивідендів або разом з нею.

Податок на дивіденди не застосовується у випадку виплати дивідендів у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих підприємством, яке нараховує дивіденди за умови, що така виплата не змінює частки участі всіх акціонерів (власників) у Статутному фонді підприємства-емітента.

Окремим питанням під час аудиторської перевірки виступають операції з цінними паперами. Тут аудитор повинен розглянути формування балансової вартості паперів відповідно до фактичних витрат на їх придбання (*купівельна ціна + додаткові витрати*); правильність відображення операцій в обліку на підставі правильно оформлених документів — актів, договорів.

Аудиторська перевірка обліку фінансових інвестицій на підприємстві здійснюється в наступній послідовності:

- збір загальної інформації про фінансові інвестиції;
- оцінка надійності системи внутрішнього контролю;
- оцінка величини аудиторського ризику, визначення методів аудиту фінансових інвестицій;
- складання програми аудиторської перевірки обліку фінансових інвестицій;
- здійснення конкретних аудиторських процедур щодо перевірки обліку фінансових інвестицій;
- аудиторські докази, підтвердження чи спростування інформації;
- документування отриманих результатів;
- вибір висновку;
- складання аудиторського висновку.

Документальне оформлення аудиту вважається однією з найважливіших умов його кваліфікованого проведення. Робочі документи аудитора з детальним плануванням перевірки, документуванням ходу її проведення, аналізу системи внутрішнього контролю й обліку, висновків стосовно окремого розділу обліку і основою для складання аудиторського звіту і висновку. Слід також підкреслити, що робоча документація дає змогу підкреслити, що можна аналізувати дії аудиторів і отже, організовувати, як внутрішній, так і зовнішній контроль в якості їх роботи.

На основі робочої документації аудиторська фірма може відстоювати свої інтереси в суді у разі претензії клієнтів з приводу низької якості проведеного аудиту.

Основною метою підготовки робочих документів аудитора є підтвердження того, що аудит був проведений відповідно до прийнятих принципів аудиту.

Робочі документи аудитора — це записи, в яких аудитор фіксує проведення аудиторських перевірок, а саме записів процедур планування, характеру, строків, масштабу виконаних аудиторських процедур, результатів, а також висновків складених на основі одержаних аудиторських доказів.

У робочих документах повинна міститися відповідь аудитора на всі суттєві питання, з яких необхідно висловити професійні судження і сформулювати аудиторський висновок.

Робочі документи мають забезпечувати документальне підтвердження того, що аудиторська перевірка була проведена згідно з аудиторськими стандартами. Розкривати методи аудиту, обсяг перевірених документів і підтверджувати повноту і якість аудиторського висновку. В аудиторському висновку необхідно описувати будь-яку нестачу інформації, що спричинила до неможливості виконання процедури аудиту.

Для зовнішніх щодо підприємства суб'єктів завдання аналізу полягає в оцінці інвестиційної привабливості цього підприємства. У такому разі об'єктом аналізу є насамперед реальні інвестиції, що дає можливість зробити прогнози щодо майбутньої діяльності підприємства. У процесі аналізу підприємства як об'єкта інвестування потенційних акціонерів (інвесторів) поряд з прибутковістю та рентабельністю цікавлять і такі показники, як обсяги та ефективність капітальних вкладень, здійснюваних на підприємстві. Аналіз динаміки реальних інвестицій з урахуванням темпів росту інфляції дає змогу зробити висновки щодо інвестиційної активності підприємства. Аналіз структури інвестицій уможливорює оцінювання перспективності напрямів їх вкладення.

Для внутрішніх суб'єктів аналізу найважливішим завданням є обґрунтування та вибір найефективнішого напрямку інвестування коштів. На початковому етапі аналізується доцільність вкладення коштів у реальні та фінансові інвестиції. Залежно від результатів аналізу вибирають один з напрямів проведення інвестиційних операцій або визначають оптимальне їх поєднання. Методика аналізу дохідності та ризику інвестиційних операцій залежить від специфіки об'єктів дослідження, тобто від того, виробничі це проекти, чи фінансові інструменти. Як правило, кожне завдання можна розв'язати кількома методами. Тому в процесі аналізу постає завдання вибору оптимального проекту з-поміж кількох можливих варіантів капітальних вкладень або вибору таких цінних паперів, які б найточніше відповідали потребам підприємства.

Після завершення інвестиційної операції необхідно проаналізувати її фактичну ефективність та виявити причини відхилень від запланованої або очікуваної ефективності. Результати такого аналізу допоможуть підприємству в майбутньому адекватно оцінювати свої можливості та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства інформаційними джерелами є форма 1 «Баланс» та форма 3 «Звіт про рух грошових коштів». Результати інвестиційної діяльності підприємства визначаються на основі аналізу змін на статтях першого розділу балансу «Необоротні активи», статті «Поточні фінансові інвестиції» другого розділу балансу та на окремих статтях форми 2 «Звіт про фінансові результати» («Дохід від участі в капіталі», «Інші фінансові доходи», «Втрати від участі в капіталі», «Інші витрати»). Рух коштів у результаті здійснення інвестиційної діяльності відображається на відповідних статтях другого розділу форми 3 «Звіт про рух грошових коштів».

Проаналізувавши зміст П(С)БО№12 можна дійти висновку, що ще не всі важливі ділянки обліку охоплені ним. Насамперед це стосується обліку фінансових інвестицій. Так, балансова вартість фінансових інвестицій може збільшуватися або зменшуватися на частку інвестора в сумі інших змін у власному капіталі об'єкта інвестування за звітний період. Ці суми вилучають або включають у відповідні статті власного капіталу інвестора. Якщо сума зменшення частки капіталу інвестора в сумі інших змін у власному капіталі об'єкта інвестування більша за відповідну статтю власного капіталу інвестора, то на таку різницю зменшується нерозподілений прибуток або збільшується непокритий збиток. Зменшення балансової вартості фінансових інвестицій відображають у бухгалтерському обліку лише на суму, яка не призводить до від'ємного значення цих інвестицій. Фінансові інвестиції, які внаслідок зменшення їхньої балансової вартості досягають нульової вартості, відображають у бухгалтерському обліку у складі фінансових інвестицій за нульовою вартістю.

Рішення про інвестиції завжди справляють великий вплив на майбутнє, а тому мають бути ретельно обміркованими. Для прийняття рішень стосовно деяких інвестицій необхідно розуміти саму сутність фінансових інвестицій, ретельно вивчити їх облік. У зв'язку з цим важливо мати відпрацьовану методику, яка б давала змогу здійснювати єдиний підхід до підготовки інвестиційних пропозицій і прийняття ефективних інвестиційних рішень.

Література

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» / Закон України від 18.09.1991 р. № 126/91-ВРУ.
2. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. — К.: Ника Центр, 1999. — 528 с.
3. *Пересада А.А.* Інвестиційний процес в Україні / А.А. Пересада. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.
4. *Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін.* Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник (третє видання). — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 662 с.
5. *Гайдис Н.М.* Інвестування: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. // Нац. банк України. Львів. банк. ін-т. — Л., 2002. — 271 с.
6. Закон України «Про цінні папери та фондову біржу» / Закон України від 23.02.2006 р. № 31. — ВРУ.
7. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Вимог до аудиторського висновку, який подається до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при реєстрації інформації та випуску цінних паперів, а також при поданні регулярної інформації акціонерними товариствами та підприємствами — емітентами облігацій (крім комерційних банків)» / Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 19.12.2006 року № 1528. — Міністерство Юстиції України.
8. Закон України «Про господарські товариства» / Закон України від 19.09.1991 № 1576-ХІІ-ВРУ.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2011 р.

УДК 657.1

А.М. Герасимович, д-р екон. наук., професор,
професор кафедри менеджменту банківської діяльності,
І.А. Герасимович, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Н.А. Морозова-Герасимович, канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФОРФЕЙТИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ПРОВЕДЕННЯ, ОБЛІК, АНАЛІЗ, АУДИТ

АННОТАЦІЯ. В статті в комплексі розкриваються операції, пов'язані з застосуванням нової для України форфейтингової форми розрахунків: сутність, механізм проведення, ризики, оподаткування, облік, аналіз, аудит

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: форфейтинг, форфейтор (банк или специализированная компания), поставщик-экспортер, покупатель-импортер, договор форфейтинга, форфейтинговые операции, форфейтинговые платежи, форфейтинговые риски.

ABSTRACT. *The article reveals in a complex transaction incurred in using the new for Ukraine forfeiting forms of payment: essence, a mechanism, risks, taxation, accounting, analysis, audit*

KEY WORDS: forfeiting, forfeitor (bank or a specialized company), supplier exporter, importer, buyer, contract forfeiting, forfeiting operations, forfeighting payments, forfeighting risks.

АНОТАЦІЯ. *У статті в комплексі розкриваються операції пов'язанні з застосуванням нової для України форфейтингової форми розрахунків: сутність, механізм проведення, ризики, оподаткування, облік, аналіз, аудит.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: форфейтинг, форфейтор (банк або спеціалізована компанія), постачальник-експортер, покупець-імпортер, договір форфейтингу, форфейтингові операції, форфейтингові платежі, форфейтингові ризики.

Форфейтування — термін, який зазвичай вживається для позначення купівлі зобов'язань (векселів), погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг (здебільшого експортних операцій) без обернення на будь-якого попереднього боржника. При форфейтуванні продавець вимоги, наприклад, переказного векселя, захищає себе від будь-якого регресу (регрес — зворотня вимога про відшкодування сплаченої суми) включенням у індосамент слів «без обороту». Продавцем векселя, що форфейтується, зазвичай, є експортер; він акцептує його в якості платежу за товари чи послуги і прагне передати усі ризики і відповідальність за інкасування форфейтеру (тобто банку, що обліковує векселя) в обмін на негайну оплату готівкою.

При форфейтуванні купівля векселів здійснюється із відрахуванням (дисконтом) відсотків авансом за весь термін кредиту. Експортер, таким чином, фактично перетворює свою кредитну операцію по торгівлі.

Форфейтування є юридично найпоширенішим засобом рефінансування комерційного кредиту. Переваги його, пов'язані, у першу чергу, із явним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних та інших видів ризику на форфейтора (банк або спеціалізовану компанію), що робить форфейтування найкращим видом кредиту для продавця. Основним недоліком форфейтингу є його вартість — це досить дорогий вид банківських

послуг, що пояснюється ризикованістю цієї операції для форфейтора. У практиці діяльності вітчизняних підприємств-експортерів і банків форфейтинг тільки починає запроваджуватися, а тому деякі питання правового забезпечення ще недостатньо врегульовані. Зокрема, специфікою форфейтингу є неоднозначний його характер. Це — кредитно-вексельна угода, пов'язана з розрахунками в іноземній валюті.

Форфейтингові операції відображаються в бухгалтерському обліку аналогічно із факторингом. Вони є одноразовою операцією, пов'язаною зі стягненням коштів шляхом перепродажу придбаних прав на товари і послуги.

1. Механізм форфейтингових операцій. Механізм форфейтингу використовується у двох основних видах угод:

у фінансових угодах — з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;

в експортних угодах — для сприяння надходженню коштів експортеру, що надав кредит імпортеру

Фінансовий механізм здійснення форфейтингової операції найкраще розкрито І.М. Парасій-Вергуненко (6) за такою схемою (рис. 1).

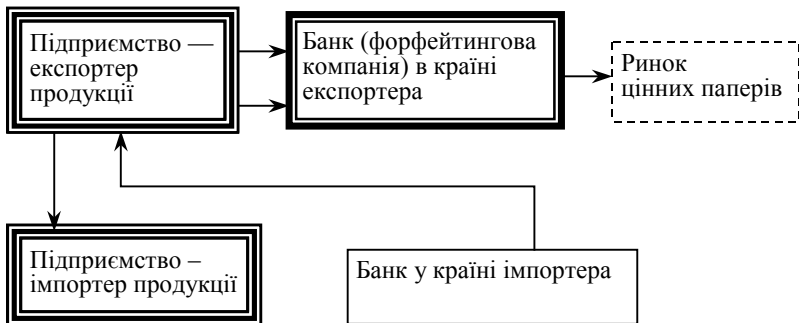


Рис. 1. Фінансовий механізм здійснення операцій форфейтингу

На першому етапі підприємство-експортер і підприємство-імпортер укладають між собою угоду про постачання продукції у формах і термінах платежу (платежі здійснюються зазвичай у міру виконання окремих етапів угоди). Підприємство-імпортер, відповідно до угоди зобов'язується здійснювати платежі за допо-

могою комерційних векселів, авальованих (гарантованих) банком його країни (або індосованих у цього банку).

На другому етапі підприємство-експортер укладає угоду з банком (форфейтинговою компанією) своєї країни, що зобов'язується за комісійну винагороду фінансувати поставки продукції через виплати за врахованими ним векселями.

На третьому етапі підприємство імпортер індосує (або авалю) свої векселі в банку своєї країни.

На четвертому етапі банк країни імпортера пересилає індосовані (авальовані) ним векселі підприємства-імпортера на адресу експортера.

На п'ятому етапі підприємство-експортер продає векселі банку своєї країни й одержує за це відповідні кошти.

На шостому етапі банк країни-експортера індосує векселі, перепродуючи їх на ринку паперів.

Продавцем вимог при форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість. Предметом форфейтингу є здебільшого «першокласні» (забезпечені) вимоги, боржниками за якими є імпортери, що знаходяться у країнах з високим кредитним рейтингом. Як забезпечення виконання зазначених вимог можуть використовуватися банківські чи державні гарантії.

Враховуючи обмеження щодо строків розрахунків в іноземній валюті, які діють в Україні, обмежуються і можливості стимулювання експорту на основі надання комерційних позичок, а отже, звужуються рамки використання форфейтингу.

На відміну від операції факторингу, вартість якої визначається за методикою контокорентного кредитування, вартість форфейтування включає комісійну винагороду та дисконт. Причому, метод дисконтування застосовується не лише щодо вимог, оформлених векселем, а й стосовно інших боргів. Ставка дисконтування залежить від багатьох факторів: кредитоспроможності боржника, наявного кредитного забезпечення, строків погашення боргових зобов'язань, попиту та пропозиції на ринку форфейтингових послуг, середніх ставок на кредитному ринку. Для визначення доцільності форфейтингу слід порівняти його вартість з вартістю альтернативних інструментів фінансування. При цьому здебільшого використовують метод ефективної ставки процента.

2. **Облік форфейтингових операцій.** Офіційно затвердженої методики обліку форфейтингових операцій на сьогодні немає. Ми використали методичні підходи з публікації професора Л.М. Кіндрацької (щодо банків) та доцента С.В. Сагової (щодо небанківських установ і підприємств) і внесли необхідні, з нашої точки зору, вдосконалення. Можливі варіанти обліку таких операцій:

Облік форфейтингових операцій спочатку розглянемо у фінансового агента (форфейтора-посередника) — небанківської установи та постачальника.

Приклад. Загальна сума отриманих від клієнта боргових прав становить 400 000 грн, а сума резерву за договором дорівнює 100 000 грн. Із них відсоток за форфейтинг становить суму 40 000 грн, яка буде зарахована до складу доходів звітного періоду. А сума резерву, що залишилася (60000 грн), при сприятливому розвитку подій (погашенні всієї заборгованості дебіторами), повинна бути переказана на рахунок клієнта.

Форфейтор спочатку зараховує суму такого тимчасового дисконту на рахунок відповідного резерву — 474 «Забезпечення інших витрат і платежів», зменшує цей резерв одночасно з визначенням доходів за відсотками. Якщо ж не вся сума буде стягнута з дебіторів, залишок резерву буде віднесено на збитки. Дисконт за форфейтингом — це резерв, пов'язаний з можливим ризиком, який бере на себе форфейтор. Якщо резерву недостатньо, щоб стягнути несплачену суму з клієнта, то збитки нараховується через відповідний рахунок витрат звітного періоду — 952 «Інші фінансові витрати» (табл. 1).

Таблиця 1

**ОБЛІК ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У ФІНАНСОВОГО АГЕНТА
(ФОРФЕЙТОРА-ПОСЕРЕДНИКА) — НЕБАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ**

№	Зміст операцій	Кореспонденція рахунків		Сума
		Д-т	К-т	
Відображення вартості придбаного права форфейтором-посередником				
1.	На суму перерахованих форфейтором — посередником постачальнику коштів	377	311	300 000
2.	На суму резерву (дисконту) створену форфейтором	377	474	100 000
3.	Відсотки за форфейтингом	474	732	40 000

Закінчення табл. 1

№	Зміст операцій	Кореспонденція рахунків		Сума
		Д-т	К-т	
Після надходження платежів від дебіторів				
4.	Погашення боргів дебіторами	311	377	40 000
5.	Нарахування доходів для отримання за послуги з ведення реєстру рахунків покупців клієнта	377	733	10 000
6.	Погашення боргу за послуги з ведення реєстру рахунків за рахунок коштів резерву	474	377	10 000
7.	Сума, що залишилася, нараховується до сплати клієнту	474	685	40 000
8.	Залишок форфейтингової суми перераховано на рахунок клієнту	685	311	40 000

Таким чином, форфейтинг коштує клієнту 50 000 грн. З них 40000 грн — відсотки за кредит, 10000 грн — витрати на оплату послуг з ведення реєстру рахунків покупців.

У той же час клієнт-постачальник, що переуступив боргові права вимоги форфейтору-посереднику, відображає форфейтингові операції наступним чином (табл. 2).

Таблиця 2

ОБЛІК ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У КЛІЄНТА-ПОСТАЧАЛЬНИКА

№	Зміст операцій	Кореспонденція		сума
		Д-т	К-т	
Відображення вартості передачі боргових прав				
1	На суму форфейтингу, що підлягає отриманню	952	361	300 000
2	На суму форфейтингових коштів, зарезервованих форфейтором	377	361	100 000
3	На суму відсотків за кредит	951	361	40 000
4	На суму коштів, перерахованих форфейтором-посередником	311	377	300 000
Після знаходження платежів від дебіторів				
5	Погашення боргів дебіторами	601	733	300 000
6	Нарахування витрат за послуги форфейтора з ведення реєстру рахунків покупців клієнта (заборгованість погашається за рахунок коштів, раніше зареєстрованих форейтором)	952	377	100 000
7	Отримана від форфейтора сума невикористаного резерву, що залишилася	311	377	40 000

Залежно від обставин, що складаються під час «збирання» боргів форфейтором, а також умов, що диктуються договорами, від розвитку подій (сприятливого чи несприятливого) тощо, можна скласти й інші схеми бухгалтерських проведення як для самого форфейтора, так і для його клієнта. Всі можливі обставини заздалегідь передбачити неможливо, тому тут викладено лише базові прийоми відображення операцій такого виду.

Облік форфейтингових операцій у фінансового агента (форфейтора-посередника) — банківської установи. Приклад:

01.04.2011 р. банк купує у ВАТ «Краматорський машзавод» рахунки на суму 500 000 грн за 450 000 грн. Визначена дата зарахування коштів клієнту — 05.04.2011 р. з погашенням заборгованості відповідно до угоди — 01.05.2011 р.

Бухгалтерські проведення

1. На 01.04.2011 р. банк відображає в позабалансовому обліку зобов'язання з кредитування:

Дебет рахунку 9129 «Інші зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам» — 450 000 грн.

Кредит контррахунка групи 990 — 450 000 грн.

2. Одночасно банк відображає в позабалансовому обліку рахунки-фактури, отримані від ВАТ «Краматорський машзавод»:

Дебет рахунка 9800 «Розрахункові документи за форфейтинговими операціями» — 500 000 грн.

Кредит контррахунка 991 — 500 000 грн.

3. 05.04.2011 р. банк зараховує кошти на рахунок клієнта:

Дебет рахунка 2030 «Вимоги, що придбані за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 500 000 грн.

Кредит рахунку 2600 «Кошти на вимогу суб'єктів господарювання» — 450 000 грн.

Кредит рахунку 2036 «Неамортизований дисконт за вимогами, що придбані за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 50 000 грн.

4. За визначеною договором процентною ставкою (24 % річних) нараховуються процентні доходи за методом 30/360 за період 05.04.2011 р. до 30.04.2011 р. (за 26 днів) на суму 8667 грн.

Розрахунок: $((500\,000 \times 24 \times 26) : 360) : 100 = 8667$ грн.

В обліку нарахована сума відображається записом:

Дебет рахунка 2038 «Нараховані доходи за вимогами, що придбані за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 8667 грн.

Кредит рахунку 6023 «Процентні доходи за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 8667 грн.

5. На 01.05.20011 р. виконується також операція з амортизації дисконту:

Дебет рахунку 2036 «Неамортизований дисконт за вимогами, що придбані за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 50 000 грн.

Кредит рахунку 6023 «Процентні доходи за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 50 000 грн.

6. На визначену договором дату клієнт ВАТ «Краматорський машзавод» погашає заборгованість і нараховані доходи:

Дебет рахунку 2600 «Вимоги, що придбані за операціями форфейтингу суб'єктами господарювання» — 508 667 грн.

Кредит рахунку 2030 «Вимоги, що придбані за операціями форфейтингу суб'єктами господарювання» — 500 000 грн.

Кредит рахунку 2038 «Нараховані доходи за вимогами, що придбані за операціями форфейтингу із суб'єктами господарювання» — 8667 грн.

3. Аналіз форфейтингових операцій. Головною метою аналізу форфейтингових операцій є визначення невикористаних резервів з підвищення рівня їхньої ефективності. Крім того, необхідно ще визначити:

- рівень купленої дебіторської заборгованості;

- значимість форфейтингу в діяльності банку (або спеціалізованої компанії);

- дохідність і прибутковість форфейтингових операцій;

- доцільність проведення форфейтингових операцій.

Для небанківських установ (підприємств) джерелами аналізу є дані аналітичного та синтетичного обліку з рахунків за форфейтингом, а для банків:

файл 02 — дані про обороти та залишки на балансових рахунках у розрізі кодів валют та груп країн;

- форма № 1Д-КБ «Баланс комерційного банку» (щоденна);

- форма № 1-КБ «Баланс комерційного банку» (місячна);

- форма № 10-КБ «Оборотно-сальдовий баланс комерційного банку»;

- форма № 11 «Балансовий звіт комерційного банку»;

- аналітичні дані за рахунками: 203-ї групи (2030, 2037, 2038, 2039) та 6023 і 9800).

Наведемо основні показники, які необхідно розрахувати та проаналізувати:

3.1. Аналіз динаміки та структури форфейтингових операцій. Значення форфейтингових операцій у діяльності підприємства (банку) визначається, як:

- питома вага форфейтингових операцій у загальній сумі активних операцій;
- розмір форфейтингових операцій на 1 грн власного капіталу;
- розмір форфейтингових операцій на 1 грн статутного капіталу;
- рівень купівлі дебіторської заборгованості.

Показник питомої ваги форфейтингу розраховується за такою формулою:

$$I \text{ фактор} = \frac{\text{Вкладення у форфейтингові операції}}{\text{Активи підприємства (банку), всього}}.$$

Розмір форфейтингових операцій на 1 грн власного капіталу та 1 грн статутного капіталу розраховується діленням залишків за рахунками 2030, 2037, 2038, 2039 на суму відповідного капіталу на початок або кінець періоду.

Для визначення рівня купленої дебіторської заборгованості необхідно суму, що перерахована форфейтором — банком поставальникам за торгівельно-комерційними операціями, і помножити на 100 %.

Аналіз динаміки здійснюється за допомогою показників:

- абсолютний приріст форфейтингових кредитів;
- темп зростання форфейтингових операцій;
- темп приросту форфейтингових операцій.

Аналіз руху форфейтингових операцій починається з визначення коефіцієнтів співвідношення наданих форфейтором та повернутих йому форфейтингових кредитів:

$$K_{\text{наданих форфейтором}} = \frac{\text{Надані форфейтингові кредити}}{\text{Залишки форфейтингових кредитів на кінець періоду}};$$

$$K_{\text{повернених форфейтору}} = \frac{\text{Суми, відшкодовані платниками}}{\text{Залишки форфейтингових кредитів на початок періоду}}.$$

Структура аналіз визначає: галузеву структуру суб'єктів форфейтингових операцій (він необхідний для диверсифікації ризику) та операції за географічними зонами та термінами.

3.2. *Аналіз ризиків.* Їх виділяють у три групи:

- стандартні — заборгованість, за якою строк погашення/повернення, передбачений договором, ще не настав (коефіцієнт ризику 2 %);
- сумнівні — існує прострочена заборгованість за операціями терміном до 90 днів (коефіцієнт ризику 50 %);
- безнадійні — термін простроченої заборгованості понад 90 днів (коефіцієнт ризику 100 %).

Для оцінювання якості портфеля форфейтингових кредитів, з позиції ризику, використовують такі коефіцієнти:

$$\text{Коефіцієнт якості} = \frac{\text{Форфейтингові кредити, зважені за ступенем ризику}}{\text{Форфейтингові кредити, всього}};$$

$$\text{Питома вага безнадійних форфейтингових кредитів} = \frac{\text{Форфейтингові кредити безнадійні}}{\text{Форфейтингові кредити, всього}};$$

$$\text{Питома вага проблемних форфейтингових кредитів} = \frac{\text{Прострочені форфейтингові кредити}}{\text{Форфейтингові кредити, всього}}.$$

3.3. *Аналіз ефективності форфейтингових операцій.* Дохід від форфейтингових операцій складається з суми комісійних та суми процентів за наданий кредит форфейтором — банком або спеціалізованою компанією.

Розрахунок рівня дохідності здійснюють за формулою:

$$D_{\text{форфейтенгу}} = \frac{\text{Дохід від форфейтингових операцій}}{\text{Сума, що перерахована форфейтором - банком}}$$

(спеціалізованою компанією на оплату розрахункових документів).

Вигідність (доцільність) форфейтингових операцій визначається зіставленням питомої ваги прибутку від форфейтингових операцій у загальній сумі прибутку з питомою вагою цих операцій у загальній сумі активів.

Отже, наведена методика дає змогу зробити порівняльний аналіз ефективності форфейтингових операцій з іншими видами операцій і з урахуванням їх ризикованості надати перевагу тим чи іншим.

4. *Аудит форфейтингових операцій.* Необхідність проведення аудиторських перевірок бухгалтерських операцій може бути:

1. У випадку, коли, згідно з договором форфейтингу, клієнт-власник товару уступає право вимоги агенту — форфейтору (посереднику) з передачею права власності на поставлені товари.

Чи зроблені підприємством, що відвантажило (відпустило) товари, надало послуги покупцю, бухгалтерські записи на відображення передачі права вимоги згідно з договором форфейтингу — фінансовому агенту-посереднику. Якщо ні, то це означає, що для цілей оподаткування прибутку у валовий дохід (виручку від реалізації) не була включена сума по рахунках-фактурах. Одночасно постає питання і нарахування податку на додану вартість.

2. Чи не була сама «угода» фіктивною, з метою знову таки занижити розмір оподатковуваного прибутку за рахунок надто високої процентної ставки винагороди за форфейтингові послуги форфейтору (фінансовому агенту), що як комісійні послуги включається до валових витрат. Так, практика аудиту показує, що за деякими такими «угодами» оплата форфейтингових послуг складає до 250 % на рік, у той час як ставка кредитування НБУ складала, наприклад, 25 % на рік.

3. Чи не є учасники подібних «угод» зв'язаними сторонами. Цебто, у випадках, коли сторони не є афілійованими де-юре, але є афілійованими де-факто. Відповідно до П(С)БО до пов'язаних сторін відносяться:

- а) головні, дочірні, переважаючі, залежні товариства;
- б) підприємства, що відносяться до однієї і тієї ж групи взаємозв'язаних організацій;
- в) підприємства, де деякі із учасників або керівники яких є родичами;
- г) підприємства, учасники і (або) керівниками яких є одні і ті ж особи.

При цьому оцінка повноти й правильності відображення і розкриття в бухгалтерській звітності інформації про зв'язані сторони повинна бути ув'язана:

- а) з вимогами відповідних нормативних документів, що регулюють бухгалтерський облік і звітність;
- б) з професійним судженням аудитора про те, наскільки картина, представлена в бухгалтерській звітності, узгоджена із даними, які має аудитор про відношення економічного суб'єкта зі зв'язаними сторонами.

Щоб забезпечити дотримання вимог нормативних актів при проведенні аудиту форфейтингових операцій, необхідна наступна послідовність дій аудитора, якщо не виконані вимоги нормативних документів з бухгалтерського обліку і оподаткування:

а) відобразити всі такі порушення у своїй робочій документації;

б) врахувати вплив установлених порушень на надійність аудиторських доказів і подальше планування процедур аудиту;

в) повідомити керівництво економічного суб'єкта про встановленні порушення;

г) повідомити користувачів бухгалтерської звітності про виявлені порушення (відобразити в аудиторському висновку, виступити на зборах акціонерів тощо).

Отже, форфейтинг є одним з основних видів нетрадиційних форм експортного фінансування, який останнім часом здобув і здобуває широкого використання в умовах сучасної фінансової діяльності.

Дані інструменти вже здобули широкого використання в багатьох країнах світу і мають перспективи розвитку в економіці України. Однак для цього необхідне вдосконалення законодавчої бази, шляхом прийняття відповідних нормативних актів та створення необхідних інструментів регулювання даної діяльності.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність», 2001 р.
2. Податковий кодекс України, 2011 р.
3. Банківські операції: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.
4. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках: Підручник. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 212—218.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Міжнародний стандарт аудиту 550 «Зв'язані сторони». — К.: Аудиторська палата України, 2007. — С. 541—546.
6. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: Підручник // За редакцією д-ра екон. наук, проф. А.М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2010. — С. 271—276.
7. Сагова С.В. Особливості відображення факторингових операцій у бухгалтерському обліку // Фінанси, облік та аудит. Наукові праці. Випуск XI. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 275—281

Стаття надійшла до редакції 3.06.2011 р.

УДК 657

А.В. Гнилицька, канд. екон. наук, доцент
кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСНОВ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ СТАНУ ТА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

АННОТАЦИЯ. В статье отражено использование концептуальных основ сбалансированной системы экономических показателей для оценки уровня экономической безопасности отечественных предприятий. Определен порядок формирования индикаторов экономической безопасности по четырем перспективам стратегических действий: клиентов, бизнес-процессов, финансов, кадрового потенциала.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономическая безопасность, подходы к оценке состояния и уровня экономической безопасности, сбалансированная система экономических показателей, критерий оценки состояния и уровня экономической безопасности, индикаторы экономической безопасности.

ABSTRACT. Article is focused on the use of the conceptual foundations of a balanced system of economic indicators to assess the level of economic security of domestic enterprises. The procedure for the formation of the indicators of economic security for the four-term policy actions: customers, business processes, finance, human resources capacity.

KEY WORDS: economic security, approaches to assessing the status and level of economic security, a balanced system of economic indicators, a criterion for assessing the status and level of economic security, indicators of economic security

АНОТАЦІЯ. У статті відображено використання концептуальних основ збалансованої системи економічних показників для оцінки рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств. Визначено порядок формування індикаторів економічної безпеки за чотирма перспективами стратегічних дій: клієнтів, бізнес-процесів, фінансів, кадрового потенціалу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічна безпека, підходи до оцінки стану та рівня економічної безпеки, збалансована система економічних показників, критерій оцінки стану та рівня економічної безпеки, індикатори економічної безпеки.

У сучасних умовах господарювання головна місія діяльності будь-якого підприємства полягає в його стабільному розвитку та підвищенні рівня безпеки його діяльності. Разом з тим, як засвідчує практика впровадження сучасних механізмів економічних відносин в Україні, процеси глобалізації, що набули сьогодні широкого розповсюдження, з одного боку, відкривають нові мож-

ливості розвитку вітчизняних підприємств, а з іншого — породжують нові види загроз їх безпеці.

Тому перед науковцями стоїть завдання розробити такі моделі оцінки стану та рівня економічної безпеки, які б максимально забезпечували узгодженість стратегій розвитку та безпеки діяльності підприємства і були б гнучкими до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

Стан економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності та його місце на ринку конкурентів визначається певним переліком факторів та параметрів, що характеризують узгодженість інтересів різних груп: акціонерів, власників, найманих працівників, споживачів, кредиторів. Для того, щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління цими факторами, необхідно мати комплексну систему збалансованих стратегічних цілей і ключових показників, яку забезпечує одна із методик стратегічного управлінського обліку — збалансована система показників (ЗСП), яка традиційно використовується для оцінювання результативності та ефективності розвитку підприємства.

В основу збалансованої системи економічних показників покладено узгодженість за трьома векторами: між фінансовими та нефінансовими показниками діяльності підприємства, між внутрішніми та зовнішніми аспектами, між ретроспективним та перспективним фокусом трансформації інформації. Саме така узгодженість, на нашу думку, методологічно виокремлює цю систему серед сукупності моделей та підходів до оцінювання стану та рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання неодноразово здійснювалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Пономарьов та Г. Козаченко [1], Д. Ковальов та І. Плетнікова [2], Є. Олейников [3], М. Бендіков [4], Л. Гончаренко [5] та ін. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що в цих розробках існує низка невирішених питань.

Поглиблена розвідка існуючих вітчизняних та зарубіжних методик оцінки стану та рівня економічної безпеки вказує, що ці методики у більшості випадків мають суттєві вади, серед яких, на нашу думку, найголовнішими є:

— статичність критеріїв оцінки економічної безпеки, тоді як безпека повинна розглядати не лише як стан, але і як процес;

- зосередження уваги в основному на фінансових показниках, тоді як стан безпеки характеризується і низкою нефінансових показників;

- незбалансованість (низька збалансованість) показників, що описують вплив внутрішніх та зовнішніх загроз безпеці підприємства;

- низька забезпеченість зв'язку зі стратегію розвитку підприємства;

- історичний характер інформації про стан економічної безпеки, тоді як така інформація повинна бути гнучкою до змін у разі відхилення фактичної діяльності підприємства від стратегії розвитку;

- надмірна громіздкість розрахунків та складність використання у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Подолати зазначені проблеми можна шляхом запровадження концептуальних основ збалансованої системи показників при розробці критеріїв та індикаторів оцінки стану та рівня економічної безпеки підприємств.

Тому в даній статті автором ставиться мета розробити методику визначення інтегрального критерію оцінки стану та рівня економічної безпеки підприємства з позицій концепції «системної цілісності», що дозволить збалансувати та нейтралізувати вплив внутрішніх та зовнішніх загроз при забезпеченні сталого розвитку діяльності підприємства.

Під збалансованою системою економічних показників розуміють інструмент забезпечення ефективності управління підприємством, спрямований на врахування потреб вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів, роботи з персоналом та клієнтами і забезпечення необхідного рівня фінансових показників, значна мінливість яких обумовлена змінами як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі [6].

Це визначення повністю корелюється з авторським формулюванням економічної безпеки, як такого стану підприємства, що передбачає ефективне використання усіх видів наявних у нього ресурсів (як матеріальних, так і нематеріальних) з метою запобігання загрозам внутрішнього та зовнішнього середовища та забезпечення його стабільного функціонування і динамічного розвитку. Таким чином, можна стверджувати, що концептуальні основи збалансованої системи економічних показників можуть бути покладеними в основу розробки критеріїв оцінки стану економічної безпеки підприємства.

Стратегія розвитку підприємства, як її визначають творці теоретичних засад збалансованої системи показників, — це: вибір клієнтського та ринкового сегментів, які бізнес-одиниця збирається обслуговувати; ідентифікація ключових внутрішніх бізнес-процесів, у яких організація повинна перевершувати конкурентів; відбір індивідуальних та потенційних можливостей для досягнення внутрішніх, клієнтських та фінансових цілей [7]. На підставі сформованої стратегії розвитку підприємства визначається стратегія забезпечення його економічної безпеки та коригується діяльність суб'єктів, що її реалізують.

Основна увага в збалансованій системі показників звертається на оцінку досягнення фінансових результатів, які доповнюються нефінансовими показниками діяльності безпосередніх виконавців за чотирма різними перспективами: фінансовою, перспективою клієнтів, перспективою бізнес-процесів та перспективою кадрового потенціалу.

З позицій економічної безпеки фінансова перспектива описує економічні наслідки подій, до яких вдаються у трьох інших перспективах, і показує, як організація виглядає в очах власників, потенційних партнерів та конкурентів. Перспектива клієнтів визначає сегмент клієнтів та сегмент ринку, на яких вестиме конкуренту боротьбу суб'єкт підприємницької діяльності, і відповідає на питання, яким чином буде забезпечена безпека взаємин з цими клієнтами. Внутрішня перспектива бізнесу визначає ефективне та безпечне управління внутрішніми процесами, що є ключовими при забезпеченні переваг підприємства перед конкурентами. Перспектива кадрового потенціалу передбачає гармонізацію інтересів між найманим персоналом та власником підприємства, підвищення росту їх кваліфікації з метою забезпечення ефективного управління підприємством та вдосконалення його продукції.

Таким чином, перспектива клієнтів у системі забезпечення безпеки підприємства буде спрямована на недопущення чи подолання зовнішніх загроз, а перспективи бізнес-процесів, кадрового потенціалу та фінансів будуть стосуватися безпечного розвитку внутрішньої діяльності підприємства.

Зрозуміло, що для різних перспектив стратегії забезпечення безпеки діяльності підприємства потрібні і різні оцінюючі показники (індикатори економічної безпеки). Разом з тим, слід пам'ятати, що збалансована система показників — це не просто зібрання основних показників діяльності підприємства, а бачен-

ня стратегії розвитку підприємства підтверджене причинно-наслідковими зв'язками.

Для координації загальної сукупності індикаторів, що характеризують різні перспективи здійснення заходів, щодо безпечно-го розвитку підприємства та формування на їх основі узагальнюючого критерію оцінки рівня економічної безпеки з позицій системної цілісності, доцільно використовувати наступний алгоритм кроків:

1. Узгоджують стратегію розвитку підприємства та стратегію проведення заходів, щодо забезпечення економічної безпеки такого розвитку.

2. Встановлюють вагові значення впливу груп індикаторів, що характеризують окремі напрями (перспективи) здійснення заходів безпеки при забезпеченні загальної стратегії розвитку підприємства таким чином, щоб сумарне значення питомих ваг (X_j) складало 1.

Тобто, $\sum X_j = 1, j = 1 \dots n$,

де X_j — питома вага окремої групи індикаторів,

j — відповідна група індикаторів,

n — кількість груп фінансових коефіцієнтів.

3. Формують перелік індикаторів, які найкращим чином дають можливість оцінити безпечність відносин з потенційними клієнтами, стабільність стосунків з персоналом підприємства, ефективність протікання бізнес-процесів, що, як очікується, буде підтверджено досягненням найкращих (визначених стратегією розвитку) показників фінансового стану підприємства. При розробці індикаторів економічної безпеки за кожною перспективою діяльності, необхідно пам'ятати наступні правила:

— по-перше, слід враховувати, що причинно-наслідкові взаємозв'язки між цілями та показниками їх досягнення мають, скоріш за все, не безумовний, а гіпотетичний характер. Тому важливим завданням є встановлення того, наскільки сильним є зв'язок між фінансовими та нефінансовими індикаторами і як швидко зміна одних призведе до зміни інших;

— по-друге, не слід обмежуватися лише розрахунком об'єктивних показників (прибуток, отриманий за рахунок реалізації стратегії лідерства за витратами, частка ринку, частка якісної продукції у виготовленій тощо), а потрібно брати до уваги також і суб'єктивні показники (оцінка покупцями та співробітниками їх

рівня задоволеності). Однак, використовуючи суб'єктивні показники в системі економічної безпеки, необхідно пам'ятати, що такі показники, з одного боку, є багатим джерелом інформації, а, з іншого, — для них характерний не високий ступінь точності, що сприяє різного роду маніпуляціям;

— по-третє, необхідно пам'ятати про нефінансові показники оцінки діяльності окремих менеджерів, бо використання в якості заохочення останніх лише фінансових показників може призвести до того, що всю свою увагу менеджери будуть концентрувати виключно на отриманні прибутку чи збільшенні виручки від реалізації, ігноруючи при цьому нефінансові індикатори збалансованої системи показників.

4. Здійснюють обґрунтування еталонних (граничних значень) цих індикаторів у контексті стратегії розвитку підприємства.

5. Визначають відповідність фактичних показників їх еталонним значенням. Враховуючи, що індикатори економічної безпеки носять як фінансовий, так і нефінансовий характер, доцільно для обґрунтування відповідності фактично досягнутих показників їх еталонним значенням застосувати метод бальних оцінок, при цьому виділити чотири основні рівні узгодженості:

— максимальний рівень (80—100 балів), якщо фактично досягнутий показник перевищує еталонне значення;

— високий рівень (60—80 балів), якщо фактично досягнутий показник знаходиться в межах еталонного значень;

— середній рівень (30—60 балів), якщо фактично досягнутий показник не суттєво відрізняється від еталонного значення;

— низький рівень (10—30 балів), якщо фактичний показник істотно відрізняється від його еталонного значення.

6. Встановлюють вагові значення впливу окремих індикаторів (w_{ij}) на результат здійснюваних заходів щодо безпеки в розрізі окремих перспектив (груп індикаторів). Для цього, зазвичай, використовують методику експертних оцінок, що набула найширшого розповсюдження серед інших альтернативних методик у вітчизняній практиці. При цьому обов'язково повинна забезпечуватися наступна рівність $\sum w_{ij} = 1$.

7. Здійснюють визначення часткового інтегрального показника оцінки рівня економічної безпеки за окремою перспективою розвитку підприємства (G_j), як середньозважену суму добутків значення окремого індикатора, визначеного у балах, що характе-

ризує його відповідність граничному значенню (y_{ij}) на питому вагу його впливу (w_{ij}) у складі відповідної групи індикаторів. При цьому використовують формулу:

$$G_j = \sum y_{ij} \times w_{ij}. \quad (1)$$

8. Визначають узагальнюючий критерій оцінки рівня економічної безпеки з позицій системної цілісності (I) як суму добутків часткових інтегральних показників за кожною групою (G_j) на питому вагу значимості цієї групи індикаторів при прийнятті відповідних управлінських рішень щодо стратегії розвитку підприємства (X_j).

При цьому використовують формулу:

$$I = \sum G_j \times X_j. \quad (2)$$

Важливе значення для практичної інтерпретації отриманих результатів має правильно побудована шкала інтерпретації узагальнюючого критерію оцінки рівня економічної безпеки. Тому ми пропонуємо рекомендований порядок градації рівнів безпеки за шкалою наведеною в табл. 1.

Таблиця 1

**ГРАДАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Рівень безпеки	Значення узагальнюючого критерію оцінки рівня економічної безпеки	Характеристика рівня економічної безпеки підприємства
Максимальний	0,8—1,0	— діяльність підприємства характеризується максимальною реалізацією інтересів і повною нейтралізацією внутрішніх та зовнішніх загроз; — ефективно використовуються власні та залучені ресурси, підприємство фінансово стійке, платоспроможне, рентабельне; — підприємство характеризується високим технічним рівнем устаткування та використанням найсучасніших технологій, що дає йому переваги перед конкурентами; — підприємство характеризується високою ефективністю менеджменту, високим рівнем кваліфікації персоналу, низькою плинністю та високою стабільністю роботи кадрів; високою соціальною захищеністю персоналу та сприятливим морально-психологічним кліматом в колективі.

Закінчення табл. 1

Рівень безпеки	Значення узагальнюючого критерію оцінки рівня економічної безпеки	Характеристика рівня економічної безпеки підприємства
Високий	0,6—0,79	— діяльність підприємства характеризується високим рівнем реалізації інтересів і нейтралізацією основних внутрішніх та зовнішніх загроз; — ефективно використовуються фінансові ресурси, в коротко— та середньостроковій перспективі підприємство є фінансово незалежним, рентабельності його діяльності є середньогалузевою; — підприємство характеризується порівняно високим технічним рівнем устаткування та використанням сучасних технологій, що дає йому можливість утримувати середні позиції в галузі; — для підприємства є характерною ефективна система менеджменту, високий та середній рівень кваліфікації для більшої частини персоналу, невисока плинність кадрів; соціальна захищеність персоналу та сприятлива психологічна атмосфера в колективі
Середній	0,3—0,59	— діяльність підприємства характеризується ефективною реалізацією інтересів та нейтралізацією найбільш небезпечних внутрішніх і зовнішніх загроз; — неефективно використовуються фінансові ресурси, в короткостроковій перспективі підприємство є фінансово незалежним, показники рентабельності його діяльності є нижчими за середньо галузеві; — підприємство характеризується середнім технічним рівнем устаткування та використанням традиційних технологій, приблизно половина виробничих основних фондів морально та фізично зношені, показники фондоозброєності та матеріалоозброєності нижчі за середньо галузеві; — для підприємства є характерною порівняно ефективна система менеджменту, середній рівень кваліфікації персоналу, середня по галузі плинність кадрів; невисока соціальна захищеність персоналу та нестабільна психологічна атмосфера в колективі.
Низький	0,1—0,29	— підприємство здатне реалізувати лише окремі інтереси в силу неспроможності нейтралізувати більшість загроз його діяльності; — неефективно використовуються власні та залучені ресурси, підприємство фінансово нестійке, надмірно залежне від зовнішніх джерел фінансування, підприємство працює збитково; — підприємство характеризується низьким технічним рівнем устаткування та використанням застарілих технологій, високим рівнем морально та фізично зношені обладнання, низьким рівнем фондо- та матеріалоозброєності праці; — для підприємства є характерною низька ефективність системи менеджменту, середній та переважно низький рівень кваліфікації персоналу, висока плинність кадрів, низька соціальна захищеність персоналу та несприятлива психологічна атмосфера в колективі

Здійснені у даній статті дослідження дають можливість стверджувати, що:

1) збалансована система показників представляє одну з моделей забезпечення економічної безпеки підприємства. Вона надає фахівцеві з економічної безпеки інструмент для отримання бажаних результатів в складних умовах жорсткої конкуренції, умовах, в яких сьогодні працюють усі підприємства України;

2) головною перевагою системи збалансованих показників перед іншими методиками оцінки рівня економічної безпеки є те, що вона передбачає узгодженість за трьома векторами: між фінансовими та нефінансовими складовими діяльності підприємства, між внутрішніми та зовнішніми аспектами, між ретроспективним та перспективним фокусом трансформації інформації;

3) збалансована система показників передбачає інтеграцію зв'язків між основними напрямками стратегії розвитку підприємства, що, в свою чергу, дозволяє більш усвідомлено підходити до вибору індикаторів економічної безпеки та на їх основі визначати узагальнюючий критерій оцінки рівня економічної безпеки на підприємстві.

Література

1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
2. Ковальов Д., Плетнікова І. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства // Економіка України. — 2000. — №4. — С. 35—40.
3. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / под ред. Е.А. Оленикова. — М.: Экзамен, 2005. — 768 с.
4. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №2. — с. 17—30.
5. Гончаренко Л.П. Управление безопасностью: Учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010. — 272 с.
6. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 4. — С. 16—20.
7. Хенсен Дон Р., Моувен Меріен М., Еліас Небіл С., Сенков Девід У. Управлінський облік: 5-те вид.: Пер. з англ.; Наук. ред. пер. Н.П. Краснік. — К.: Міленіум, 2002. — 974 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 330.322.01

Т.Л. Грицай, аспірантка
кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах і економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
менеджер по міжнародній звітності
ДП «Адідас-Україна», м. Київ

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

АННОТАЦИЯ. В статье раскрываются теоретические подходы к сущности и структуре инвестиционных проектов, исследуются варианты определения проектов зарубежными и отечественными учеными, а также предлагаются подходы к их усовершенствованию.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инвестиционный проект, инвестиционное проектирование, организационно-экономический механизм инвестирования, субъект инвестирования, объект инвестирования.

ABSTRACT. Article is focused on the theoretical approaches to the nature and structure of the investment projects. It investigates options for underlying concepts of investment project definitions made by the foreign and domestic scientists, and suggests approaches to improve them.

KEY WORDS: investment project, investment designing, the organizational-economic mechanism of investment, the subject of investment, object of investment.

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито теоретичні підходи до сутності та структури інвестиційних проектів, досліджено варіанти визначення проектів зарубіжними та вітчизняними вченими, а також запропоновано підходи до їх удосконалення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційний проект, інвестиційне проектування, організаційно-економічний механізм інвестування, суб'єкт інвестування, об'єкт інвестування.

Як свідчить міжнародна практика, позитивні тенденції економічного розвитку країни спостерігаються лише за наявності достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та ефективного їх використання. Акумуляуючи капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, інвестиції стимулюють процес розширеного відтворення виробництва, створюють нові вартості та в повній мірі сприяють динамічним економічним зрушенням.

За сучасного економічного стану України особливого значення набула інвестиційна привабливість проектів, які сприяють вирішенню економічних та соціальних проблем країни, розширю-

ють експортні можливості і в свою чергу підвищують ефективність всієї економіки. Актуальність даного питання пояснюється не лише обмеженістю фондового ринку України, але й великою кількістю переваг, які виникають в процесі реального інвестування.

Незважаючи на те, що теоретичні засади і практика інвестиційної діяльності активно вивчаються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, досвід такого дослідження ще й досі залишається доволі скромним.

Реалізація цілей інвестування передбачає формування інвестиційних проектів, які забезпечують інвесторів та інших учасників необхідною інформацією для прийняття рішень щодо інвестування.

Метою та завданням статті є теоретичне обґрунтування та розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо визначення сутності інвестиційного проекту.

Проект є організаційною формою реалізації процесу інвестування. У даному понятті зосереджене як стратегічне планування, так і практична реалізація оперативного управління. Для більш повного охоплення багатофункціональності даного поняття доцільно було б виділити два підходи визначення сутності проекту, які є найпоширенішими в економічній літературі (рис. 1).



Рис. 1. Підходи до визначення суті проекту

Другий підхід дозволяє більш комплексно дослідити економічні аспекти інвестиційного проекту, його закономірності та економічні чинники існування. Тому цей підхід покладемо в основу висвітлення суті проекту.

Так, А.І. Зімін трактує інвестиційний проект як програму реалізації інвестицій, пов'язану з обґрунтуванням економічної доцільності,

обсягом та терміном реалізації вкладень, у тому числі із складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню бізнес-плану [4, с. 158].

Іншими словами, інвестиційний проект являє собою сукупність намірів, обґрунтувань та практичних дій по реалізації інвестиційного процесу, по забезпеченню визначених інвестором конкретних фінансово-економічних та соціальних результатів інвестиційної діяльності. Тобто, інвестиційний проект слід розуміти і як намір здійснити практичну діяльність по вкладенню капіталу, і як сукупність документів, у яких планується та обґрунтовується ця діяльність.

Слушно зауважують автори В.П. Попов та В.П. Семенов, що інвестиційний проект є комплексом взаємопов'язаних заходів для вкладання капіталу протягом обмеженого періоду часу з метою отримання доходів в майбутньому [10, с. 37].

Інший підхід до визначення даного поняття маємо в роботі Н.М. Гайдиса. Науковець розглядає інвестиційний проект як об'єкт фінансової операції, яка пов'язана з розподіленими в часі фінансовими надходженнями та витратами грошових коштів [5, с. 59]. Виходячи з такого тлумачення, будь-яке планування можна вважати інвестиційним, що не є цілком правильним, адже грошові потоки характерні не лише для інвестиційної діяльності.

В.П. Савчук дає наступне визначення проекту: «Инвестиционный проект — это специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель» [11, с. 654].

На думку В.Базилевича, інвестиційний проект — цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення та модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів їх виконання [12, с. 13]. Тобто, автор дещо звужує поняття інвестиційного проекту, розглядаючи його лише як захід з проектування, будівництва чи модернізації діючого виробництва, результатом реалізації якого є фізичні об'єкти.

Варта уваги позиція В.А. Верби, яка стверджує, що інвестиційний проект — це одноразовий комплекс взаємопов'язаних заходів, націлений на досягнення конкретних результатів за умов обмеженості ресурсів та чітко визначених строків. Таким чином, підкреслюється унікальність проекту та його нециклічний характер.

Зарубіжні вчені Ф. Грей Кліффорд та У. Ларсон Ерік наголошують на комплексності інвестиційного проекту, розглядаючи його як комплексний, єдиноразовий, обмежений у часі та ресурсах захід з визначеними вимогами інвестора.

І.І. Мазур дає наступне визначення інвестиційного проекту. Проект — інвестиційна акція, яка передбачає вкладення певної кількості ресурсів, у тому числі інтелектуальних, фінансових, матеріальних, людських, для отримання запланованого результату і досягнення певних цілей в обумовлені терміни.

У теорії та практиці управління інвестиційний проект визначається як діяльність, при якій матеріальні, фінансові та людські ресурси організовані новаторським способом для виконання унікального завдання в умовах визначеного бюджету та строку та досягнення позитивних змін, що відповідають певним кількісним та якісним параметрам.

Отже, по своїй суті інвестиційний проект є сукупністю унікальних, неповторних заходів з наступними, притаманними йому ознаками:

- наявністю чітко сформульованої мети проекту, яка є бажаним результатом, досягнутим у рамках заданого строку та визначених умов реалізації;
- кількісною оцінкою результатів реалізації проекту;
- структуризацією проекту за цілями. Мета проекту має свою структуру представлену в вигляді ієрархії цілей, починаючи з стратегічних та закінчуючи конкретизованими тактичними завданнями;
- зміною стану проекту для досягнення поставленої мети. Адже реалізація інвестиційного проекту пов'язана із змінами у відповідній системі та перетворенням теперішнього стану у бажаний;
- обмеженістю ресурсів, яка свідчить про те, що кожен проект має свій обсяг матеріальних, людських і фінансових ресурсів;
- наявністю часових меж. Це означає, що проект має чітко визначений строк його початку та завершення;
- унікальністю, що проявляється у відповідному рівні інновацій, комплектності та структурованості.

Усі представленні авторські позиції враховують різні аспекти реалізації інвестиційного проекту. Проте, варто акцентувати увагу на тому, що ми розглядаємо інвестиційний проект як об'єкт інвестування, систему економічних відносин, націлених на досягнення визначених цілей.

Тому, аналізуючи вищенаведені визначення, зробимо уточнення щодо суті проекту, виходячи з того, що важливими складовими інвестиційного проекту є чітка орієнтація на результативність заходів та необхідність їх досягнення в умовах обмеженості ресурсного забезпечення.

На нашу думку, більш узагальнюючим визначенням інвестиційного проекту є наступне: інвестиційний проект — системно обмежений і закінчений комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових, розрахункових та конструктивно-технічних заходів, що забезпечує окремий напрям стратегічного розвитку суб'єкта господарювання, обґрунтовує необхідність інвестиційних ресурсів та включає систему відповідних управлінських рішень з ціллю досягнення конкретних результатів за умов обмеженості ресурсів та чітко визначених строків.

Під управлінням інвестиційного проекту будемо розуміти процес організації, планування, координації фінансових, людських та матеріальних ресурсів протягом життєвого циклу проекту, націлений на досягнення поставлених цілей.

Для визначення особливостей управління проектом потрібно його структурувати. Структура проекту — організація зв'язків між його елементами. Як бачимо з рис. 2, структура інвестиційного проекту характеризує його цілісність та єдність усіх елементів.



Рис. 2. Структура інвестиційного проекту

Розглянемо детальніше, що собою являє той чи той складовий елемент інвестиційного проекту. Отже, до проектних матеріалів відносяться офіційні документи, обов'язкові при проектуванні об'єктів капітального будівництва, в тому числі:

- техніко-економічне обґрунтування будівництва підприємства, будівель та споруд;
- проект будівництва підприємства, будівель та споруд;

➤ обґрунтування інвестицій у будівництво підприємства, будівлі чи споруди;

➤ бізнес-план, що подається у певній формі в складі заявки на участь у конкурсному розподілі інвестиційних ресурсів.

Також є додаткові матеріали, які розробляються учасниками при експертизі та безпосередній підготовці проектів до реалізації.

Учасниками інвестиційного проекту можуть бути інвестори, замовники, виконавці та користувачі проекту. Відмітимо, що інвестори можуть впливати на об'єкт інвестування як безпосередньо, так і опосередковано. Зазначимо, що перевага останнього полягає у зменшенні ризиків інвесторів, унаслідок того, що частина з них переходить до інших учасників проекту, відмінних від інвесторів. Це відбувається у випадку, коли інвестор доручає організацію та контроль за реалізацією об'єкта інвестування іншому суб'єкту — замовнику проекту, який у свою чергу може делегувати частину своїх завдань ще одному суб'єкту — користувачу проекту. Практика показує, що таке розширення кола суб'єктів інвестиційного проекту є виправданим, оскільки сприяє розвитку подій у бажаному для інвестора напрямку з мінімальними затратами та ризиком.

Зв'язок між проектними матеріалами і учасниками забезпечує організаційно-економічний механізм реалізації інвестиційного проекту, який є свого роду формою взаємодії суб'єктів. До організаційно-економічного механізму реалізації проекту відносять:

➤ нормативну документацію, на основі якої і відбувається взаємодія;

➤ зобов'язання, що приймаються учасниками, гарантії цих зобов'язань та санкції за їх порушення;

➤ умови фінансування інвестиційного проекту;

➤ специфічні умови обороту продукції та ресурсів між учасниками;

➤ система управління реалізацією проекту, яка забезпечує синхронізацію діяльності та захист інтересів учасників;

➤ особливості облікової політики учасників;

➤ період реалізації проекту, що складає відрізок часу, протягом якого здійснюється сплановані в проекті дії;

➤ графік реалізації проекту [7, с. 238].

Виходячи з вищенаведеного ще раз переконуємось в тому, що інвестиційний проект — цілісна структура, а не миттєве одномоментне утворення, найзагальнішим проявом якого є економічні відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, з приводу об'єкта проекту.

Література

1. *Бригхем Ю.* Энциклопедия финансового менеджмента: Пер. с англ. — М.: РАГС, Экономика, 1998. — 368 с.
2. *Гайдис Н.М.* Інвестування: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Нац. банк України. Львів. банк. ін-т. — Л., 2002. — 271 с.
3. *Горохов М.Ю.* Бизнес-планирование и инвестиционный анализ: Как привлечь деньги / Горохов М.Ю., Малев В.В. — М.: Филин, 1998. — 208 с.
4. *Зимин А.И.* Инвестиции: вопросы и ответы. — М.: ИД «Юриспруденция», 2006. — 256 с.
5. *Золотогоров В.Г.* Инвестиционное проектирование: Учеб. пособие. — Мн. ИП «Экоперспектива», 1998. — 463 с.
6. *Кириченко О.А., Єрохін С.А.* Інвестування: Підручник. — К.: Знання, 2009. — 573 с.
7. *Майорова Т.В.* Інвестиційна діяльність: підруч. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
8. *Майорова Т. В.* Інвестиційна діяльність. Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2003. — 376 с.
9. *Подшиваленко Г.П., Лахметкина Н.И., Макарова М.В.* Инвестиции: учебное пособие // 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2006. — 200 с.
10. *Попов В.П., Семенов В. П.* Организация и финансирование инвестиций. — СПб.: Питер, 2001. — 224 с.
11. *Савчук В.П.* Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент: 3-е изд. — К.: Companion Group, 2008. — 880 с.
12. *Базилевич В., Мазур І.* Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки // Економіка України. — 2004. — № 8. — С. 36 — 44.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

В.І. Єфіменко, канд. екон. наук, професор
кафедри обліку підприємницької діяльності,
декан обліково-економічного факультету,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМКИ ГАРМОНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

АННОТАЦІЯ. В статті розглядаються питання гармонізації системи бухгалтерського учета в Україні з МСФО, директивами ЄС і внутрі країни. Визначені шляхи раціонального вирішення поставлених завдань в умовах глобалізації економіки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бухгалтерський учет, фінансова звітність, гармонізація, нормалізація, конвергенція, уніфікація.

ABSTRACT. *In the article the questions of harmonization of the system of record-keeping are examined in Ukraine with МСФО, by the directives of EC and up country. The ways of rational decision of the put tasks are certain in the conditions of globalization of economy.*

KEY WORDS: accounting, financial reporting, harmonization, normalization, convergence, unification.

АНОТАЦІЯ. *У статті розглянуто питання гармонізації системи бухгалтерського обліку в Україні з МСФЗ, директивами ЄС та в середині країни. Визначено шляхи раціонального вирішення поставлених завдань в умовах глобалізації економіки.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бухгалтерський облік, фінансова звітність, гармонізація, нормалізація, конвергенція, уніфікація.

Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності тісно пов'язана з глобалізацією економічних процесів та економіки в цілому у світовому масштабі. Більше того, гармонізація, її необхідність є результатом глобалізації економіки.

Глобалізація активно формується уже протягом багатьох десятиліть, і ця активізація з часом постійно зростатиме.

Рушійними силами глобалізації є: міжнародна торгівля, створення спільних підприємств, транснаціональних корпорацій, об'єднання фондових та інших ринків, міждержавне взаємопроникнення в економіку на базі інвестицій, вирішення спільних економічних та інших проблем (економічні кризи, екологічні проблеми), фінансування і кредитування економічних проєктів Міжнародним валютним фондом та іншими фондами тощо.

За цих умов головним питанням є інформаційне забезпечення глобалізаційних процесів. Інформація стає мовою бізнесу, бізнесового спілкування. І тут виникають проблеми зіставності, узгодження, координації, інформаційного порозуміння.

На цій основі формуються і поглиблюються стандарти:

- Стандарти міжнародного права;
- Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), а з 2003 року — Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ);
- Міжнародні стандарти аудиту;
- Міжнародні стандарти оцінки;
- Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів та ін.

Паралельно формуються і відповідні міжнародні організації, наприклад:

— Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), який у 2000 році був перейменований на Раду з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО);

— Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ);

— Комітет з міжнародних стандартів оцінки (КМСО) тощо. Крім того, на сьогоднішній день існує багато регіональних організацій, що опікуються проблемами бухгалтерського обліку, аудиту та звітності.

Мова йде, таким чином, про зближення, узгодження національних, регіональних і міжнародних систем бухгалтерського обліку і фінансової звітності, приведення їх до певного знаменника. Але виникає питання, до якої міри та якими шляхами?

Міжнародна практика визначила шляхи зближення та узгодження різноманітних систем обліку. Вони виражаються такими словами — поняттями: уніфікація, конвергенція, гармонізація, стандартизація. Розглянемо сутність кожного з них.

Уніфікація походить від французького слова «unique» — однаковий, єдиний, унікальний, без варіантний. Чи може бути уніфікована (єдина) система бухгалтерського обліку і фінансової звітності у світовому просторі — за принципами, за правилами, за змістом, за формою? Звичайно, ні. Існують історичні, національні, культурні, економічні особливості та напрацювання в різних країнах чи групах країн, які не можуть бути відкинуті і повинні враховуватись у системах обліку і звітності.

Уніфіковані можуть бути тільки певні, окремі елементи системи, наприклад, первинні документи. Прикладом уніфікації можна назвати прибутковий та видатковий касові ордери — єдині за формою та змістом на просторі України і держав СНД.

Конвергенція — це вибір одного кращого варіанту із кількох, запропонованих окремими країнами чи громадськими професійними організаціями.

Стосовно усієї системи обліку і звітності — конвергенція теж не підходить для прийняття у світовому масштабі. Мова може йти тільки про результати розробки окремих питань, наприклад, методів нарахування амортизації на ті чи ті необоротні активи, оцінки основних засобів тощо.

Гармонізація — це узгодження, координація різних систем бухгалтерського обліку і звітності з метою зіставності інформації, її зрозумілості у світовому масштабі. Гармонізація означає приведення національних систем обліку у відповідність до загально-

прийнятих у світовому масштабі принципів, правил, вимог. Гармонізація передбачає наявність і збереження певних відмінностей, викликаних, як зазначалось вище, національними, історичними та економічними особливостями. Гармонізація може здійснюватись на рівні однієї країни, регіонів та у світовому масштабі.

Однією з важливіших форм або підходів для здійснення гармонізації систем обліку є стандартизація.

Стандартизація — це метод унормування, визначення норм, у межах яких повинні вирішуватись облікові проблеми, метод інформалізації бухгалтерського обліку та звітності.

Як правильно зазначають розробники французького загального плану рахунків, «формалізація обліку охоплює, з одного боку, визначення норм і, з іншого боку, їх використання для гармонізації бухгалтерського обліку» [5, с.17].

Таким чином, на наше переконання, саме гармонізація є основним чинником узгодження та зближення національних, регіональних і глобальних правил обліку. Гармонізації обліку та звітності слугує стандартизація і, в окремих випадках, уніфікація та конвергенція.

Гармонізація може здійснюватись також шляхом видання наднаціональних директив, законів, регламентів, що є характерним для країн Європейської співдружності (ЄС).

Розглянемо напрями гармонізації системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності України.

1. Гармонізація з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) та міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

С.Ф. Голов зазначає: «Мета максимального зближення національних стандартів фінансової звітності з міжнародними вданий момент є однією з найважливіших. Стандарти визначають головним чином методи оцінювання і підходи до подання інформації у фінансовій звітності» [1, с.12].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і звітності носять рекомендаційний характер. Головне, що ними унормовується, це загальноприйняті принципи ведення обліку і формування звітності. Об'єктами унормування є методи оцінювання активів, капіталу і зобов'язань, підходи до формування і обсяги інформації фінансової звітності.

Як відомо, КМСБО підготував та видав 41 міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО), частину з яких переглянуто і ліквідовано. На сьогодні діє 29 МСБО. З 2004 року РМСБО під-

готовлено та видано 8 МСФЗ. Міжнародні стандарти зіграли, без сумніву, величезну роль у гармонізації бухгалтерського обліку та звітності у світовому масштабі, в тому числі, і в Україні.

Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 року затверджено «Програму інформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів». Результати виконання урядової Програми є втішними. Розроблено, прийнято та запроваджено в практику:

- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV;

- План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Міністерством фінансів України від 30.11.99 р. №291;

- Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджену Міністерством фінансів України 30.11.99 р. №291;

- 34 Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Слід додати ще успішне реформування бухгалтерського обліку в банківській сфері та в бюджетних установах України.

Зусилля урядових та професійних організацій України в реформуванні бухгалтерського обліку та звітності схвально сприймаються експертами міжнародних організацій, за винятком тих, які визнають тільки пряме впровадження МСФЗ [1, с. 171—172]. Національні стандарти бухгалтерського обліку враховують більшість вимог міжнародних стандартів.

Звичайно, на сьогоднішній день є певні невідповідності та відмінності П(С)БО від МСФЗ. Немає сумніву в тому, що слід продовжувати гармонізацію бухгалтерського обліку в Україні на основі МСФЗ. Але ми повинні чітко визначитись з поняттям відповідність.

Відповідність — це, в першу чергу, і головним чином відповідність, узгодженість концептуальних основ принципів обліку, а не всіх без винятку положень і правил. Не повинна йти мова про повне пряме запровадження тексту ССФЗ. Тим більше, що міжнародні стандарти бухгалтерського обліку постійно змінюються, доповнюються, ліквідуються або невинуватено ускладнюються. Формування інформації, її зіставленість залежить, як відомо, від стабільності порядку ведення бухгалтерського обліку.

Слід зауважити в цьому аспекті, що одна з найбільш розвинених в економічному відношенні країн, а саме США, не перейшла

на МСФЗ. США використовують свої, національні стандарти обліку (GAAP US), що розробляються Радою із стандартів фінансового обліку (FASB).

Як слушно зазначив професор В. Жук, «У процесі вжиття заходів з наближення GAAP US до МСФЗ останні піддаються більшому редагуванню на основі GAAP US... Це пояснюється певною недовірою до задекларованою високої якості МСФЗ, оскільки вже надто часто до них вносяться зміни» [3, с. 21].

Як свідчать реалії останніх років, очікується ближчим часом внесення змін до МСФЗ з метою їх узгодження з GAAP US, що означатиме посилення конвергенції між двома глобальними системами бухгалтерського обліку. За цих умов для України важливо розвивати свої бухгалтерські школи для прийняття участі в процесах конвергенції продовжуючи зусилля для гармонізації обліку і звітності на основі МСФЗ.

Гармонізація бухгалтерського обліку та звітності в Україні з Директивами ЄС. Цей напрямок гармонізації обліку і звітності є важливим для України в контексті прийнятого курсу на Євроінтеграцію.

2. Гармонізація у сфері бухгалтерського обліку країн-членів ЄС здійснюється директивно. Рада Міністрів ЄС приймає законодавчі акти (директиви та регламенти), які регулюють бухгалтерський облік і є обов'язковими для застосування країнами—членами ЄС. На сьогодні бухгалтерський облік та фінансова звітність ЄС регламентуються наступними директивами:

— Четверта Директива «Форма та зміст річного фінансового звіту компаній» (1978 р.);

— Сьома Директива «Вимоги до підготовки консолідованої фінансової звітності та методи підготовки» (1983 р.)

Зазначені директиви ЄС встановлюють мінімальні вимоги до подання, оцінки та розкриття інформації в річній фінансовій звітності компаній та консолідованій звітності. Законодавчі акти України в частині бухгалтерського обліку та звітності узгоджені з вимогами Четвертої Директиви ЄС. Проте на порядку денному стоїть питання гармонізації директив ЄС та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

3. Гармонізація обліку усередині країни. Мова йде про узгодження фінансового обліку та звітності з податковим обліком та податковою звітністю.

В усіх країнах світу податкова система впливає на організацію національної системи бухгалтерського обліку, але по-різному в

різних країнах світу. Але найбільшого впливу податкової системи зазнав за останні роки бухгалтерський облік України, де виокремлюють, так званий, податковий облік.

Як зазначає Л. Ловінська, «Відсутність чіткої, суворо регламентованої системи обчислення податкового прибутку — є однією з умов тонізації економіки...» [4, с. 48]. Доходи і витрати, обчислені для фінансового прибутку (за даними бухгалтерського обліку), відрізняються від доходів і витрат, обчислених для визначення податкового прибутку. Це призводить до виникнення, так званих, податкових різниць.

Потрібна глибока гармонізація і, навіть, уніфікація бухгалтерського (фінансового) та податкового обліку. Великі сподівання для вирішення зазначеної проблеми покладаємо на новий Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України у грудні 2010 року.

Література

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку. — К., 2007. — 522 с.
2. Голов С.Ф., Єфіменко В.І. Фінансовий та управлінський облік. — К., 1996. — 544 с.
3. Жук В. До проблем стратегії запровадження МСФЗ в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. — 2010. — №10. — С. 16—22.
4. Ловінська Л.Г., Стефанюк І.Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. — К.: НДФІ, 2006. — 240 с.
5. Plan comptable general. 4-e edition. — Conseil national de la comptabilite. — Paris, 1986.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2011 р.

УДК 657.1

Л.В. Івченко, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

АННОТАЦІЯ. В статті розглядаються питання становлення і розвитку бухгалтерського учета на різних етапах економічного розвитку окремих країн, а також виникнення окремих його компонентів.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: метод двойной записи, счетоводство, инвентаризация, первичные документы, материальная ответственность.

ABSTRACT. The article deals with the formation and development accounting at different stages of economic development in some countries, as well as the emergence its separate components.

KEY WORDS: method of double record, accounting, taking of inventory, primary documents, property accountability.

АНОТАЦІЯ. У статті розглядаються питання становлення та розвитку бухгалтерського обліку на різних етапах економічного розвитку окремих країн, а також поява окремих його компонентів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: метод подвійного запису, рахівництво, інвентаризація, первинні документи, матеріальна відповідальність.

У літературі виділяють 4 основні періоди розвитку бухгалтерського обліку:

1-й — з моменту виникнення товарно-грошових відносин до кінця 18 ст.;

2-й — з кінця 18-ого ст. до кінця 19 ст.;

3-й — кінець 19-ого і початок 20 ст.;

4-й — з початку 20 ст. і до наших днів.

Перший період характеризується виникненням різних способів реєстрації фактів в облікових регістрах (журналах, відомостях) у вигляді систематичних і хронологічних записів. Вершиною періоду становлення бухгалтерського обліку було широке розповсюдження методу подвійного запису [1, с. 15].

Другий період припадає на час революційних перетворень у галузі виробництва, розвитку фізичних форм товарних відносин та збільшення обсягів торговельних, фінансових та інших операцій не тільки в окремих країнах, але й у всьому світі. Протягом цього періоду видається досить велика кількість праць з обліку, виникають різні теорії: юридична — у Франції, матеріалістична (економічна) — в Італії, камеральна — у Німеччині тощо. Історичне значення цього періоду полягає в тому, що саме тоді було визначено основні напрямки науки «рахівництво», за якими відбувся і її подальший розвиток.

Третій період — становлення бухгалтерського обліку (рахівництво) як галузі наукових знань. Протягом цього періоду зусилля більшості авторів були направлені виключно на те, щоб встановити теоретичні основи бухгалтерського обліку, визначити область тих явищ, вивчення яких складає об'єкт даної науки. Було сформульовано ряд визначень бухгалтерського обліку і його цілей.

Четвертий період поділяють на дві основні стадії.

Перша стадія — охоплює період до середини 20 ст. і характеризується розробкою базових принципів об'єктивної оцінки майново-правового стану самостійно господарюючого суб'єкта, галузевим напрямком у побудові системи бухгалтерського обліку, розширенням державної регламентації національних систем бухгалтерського обліку та звітності.

Друга стадія — розпочалась із середини 20 ст. і триває до наших днів — характеризується розробкою принципів оцінки майново-правового стану господарюючих суб'єктів в умовах зовнішнього ринкового середовища й у зв'язку з прийняттям ефективних господарських рішень для отримання майбутньої економічної вигоди.

Історичні пам'ятки залишили нам відомості, які дозволяють говорити про наявність та характер господарського обліку в різних країнах Стародавнього світу. Розвиток товарно-грошових відносин породжує подвійний запис, як відображення вибуття одного продукту і появу іншого.

Облік Стародавнього світу — облік фактів — у цілому був статичним. У його основу було покладено інвентаризацію і пряму реєстрацію майна. Пряма реєстрація означала вказівки на певний об'єкт. Непряма реєстрація з'явилась пізніше і полягала в тому, що обліковий працівник замість певного облікового об'єкту фіксував дані з так званих первинних документів. З цього часу облікові відомості та фактичний стан справ перестають бути адекватними.

Характерною рисою обліку елліністичного періоду було прагнення все обліковувати і нічого не пропускати. Це стало передумовою суворой регламентації обліку. В Греції вперше з'явилися такі поняття, як матеріальна відповідальність та інвентаризація. Виникли перші принципи класифікації рахунків: матеріальні, особові та фінансові.

У Стародавньому Римі завершився розвиток стародавнього бухгалтерського обліку. Римська облікова система опосередковано увібрала в себе практично усе найкраще, всі переваги та позитивні риси грецької і східної бухгалтерії, до того ж зробила це розумно, відповідно власних умов господарювання і власних інтересів. З'явилися такі реєстри, як прибутково-видаткова книга і книга рахунків клієнта. Обидві книги вела бухгалтерія банку. Прибутково-видаткова книга була універсальною. Вона застосовувалась як у торгівлі, так і домашньому господарстві.

Виникнення книг, термінів, які застосовуються в сучасному бухгалтерському обліку (депозит, акцепт, сума, конкуренція, де-

бітор, кредитор тощо) — це те, що отримала сучасна бухгалтерія завдяки цій країні.

Нікому не відомо, хто був винахідником бухгалтерського обліку. Можна лише стверджувати, що система подвійного запису поступово почала з'являтися в 13—14 ст. у деяких торгових центрах Північної Італії.

Відомий у світі вчений А.Ч. Літлтон описав передумови розвитку системи подвійного запису, а також виділив історичні передумови, які, на думку вченого, призвели до виникнення подвійного запису в італійських містах-державках.

Саме з епохою відродження пов'язується виникнення терміну «бухгалтер» (звідси і «бухгалтерія»). Першою посадовою особою, яка отримала звання бухгалтера, був Христофор Штехер, діловод Інсбрукської облікової палати [2, с. 10].

У Німеччині до 1498 р. особи, які займалися веденням облікових книг, називались писцями. З цього часу терміни «бухгалтер» і «бухгалтерія» почали витісняти старі назви. В епоху Середньовіччя облік активно розвивався в країнах Західної Європи — Англії, Італії, Франції, Ватикані, Іспанії, Голландії тощо. З початком епохи Ренесансу в розвитку обліку відбувся відчутний стрибок. Протягом цього періоду він систематизувався. Все частіше використовувалась подвійна бухгалтерія, яка отримала визнання в Європі. Іоганн Вольфганг Гете вустах свого героя стверджує: «...подвійна бухгалтерія є найтоншим відкриттям людського інтелекту» [3, с. 50].

Однак вперше систематизацію обліку провів францисканський монах Лука Пачолі. Це математик зі світовим ім'ям, людина універсальних знань, учень П'єра делла Франческа і Леона Батіста Альберті, друг і вчитель Леонардо да Вінчі.

Його слава ґрунтується на відомому «Трактаті про рахунки і записи», який увійшов до складу фундаментальної праці — «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і відношення». Трактат був перекладений багатьма мовами і за ступенем впливу на розвиток обліку з ним не може зрівнятися жодна праця. Історики відмічають п'ять найголовніших моментів, які Лука Пачолі вніс до справи розвитку бухгалтерського обліку.

1. Теоретичне обґрунтування подвійного запису. Л. Пачолі був першим, хто спробував пояснити поняття дебет і кредит, хоча сам їх не вживав. Він створив персоналістичну модель обліку і тим самим заклав основи його юридичного тлумачення, яке пізніше знайшло своє відображення у відомих працях Е. Дегранжа і Дж. Чербоні.

Видатний французький бухгалтер П. Гарньє назве свою книгу «Облік — алгебра права», в якій принцип подвійного запису пояснить виходячи з причинно-наслідкових зв'язків (кредит — причина, дебет — наслідок). Персоналістична модель виявилась настільки вдалою, що нею зацікавились і використовували у своїх геніальних працях К. Маркс і Ф. Енгельс при поясненні подвійного запису.

2. Персоналістична модель призводила до неможливості самостійного розгляду таких абстрактних бухгалтерських категорій, як дебет і кредит, що призвело до створення умов для виділення бухгалтерського обліку в окрему науку.

3. Лука Пачолі розглядав бухгалтерський облік, як самостійний метод, що базується на застосуванні подвійного запису і використовується для відображення господарських процесів які відбуваються на окремому підприємстві та за його межами. Таке тлумачення відрізнялося від праці В. Котрулі, який вважав, що об'єктом бухгалтерського обліку є окреме підприємство.

4. Подвійний запис на рахунках трактується як система обліку, що не може бути постійною і залежить від мети, яку переслідує адміністрація.

5. Вперше ввів у бухгалтерський облік моделювання, що базувалося на комбінаториці Л. Пачолі. Це дало можливість побудувати загальну модель, у межах якої будь-який обліковий факт пояснюється, як окремий випадок [3, с. 63].

Учений першим зібрав і систематизував окремі відомості про прийом, які застосовувалися купцями того часу при веденні своїх торгових рахунків і записів. Тим самим Л. Пачолі заклав основи наукової розробки обліку, виводячи його з суто практичної діяльності. Ідеї подвійного запису, закладені в середньовічній Італії, привернули до себе увагу багатьох видатних учених того часу. Бухгалтерський облік став предметом наукових досліджень. У цей період в історії розвитку обліку було закладено підвалини для зародження науки — бухгалтерії. Попри всі негативні фактори і те, що розвиток обліку відбувся в епоху пізнього Середньовіччя, саме завдяки їм виникла посада бухгалтер і термін «бухгалтерія».

До кінця 19 ст. система бухгалтерського обліку, основи якої були закладені Лукою Пачолі, зазнала певних змін, що були пов'язані із специфікою господарської діяльності великих промислових корпорацій:

— створені перші компанії, які були відокремленні від їх власників;

- виник акціонерний капітал;
- розмежовано капітал і прибуток;
- введено поняття «діюче підприємство»;
- почали працювати фондові біржі;
- розширилась промисловість і торгівля;
- на сцені з'явилися люди облікової професії [4, с. 26].

Саме життя висувало вимоги до бухгалтерії. Винаходи і відкриття створювали нові форми промисловості і торгівлі; розгалужувалась мережа залізниць; постійно удосконалювалась галузь пароплавання; розширювались торгові центри; розвивались пошта і телеграф; були введені в обіг векселі та чеки; зазнали перетворень мінова та кредитна системи; збільшувався обсяг біржових операцій і торговий оборот більшості корпоративних підприємств; підвищувався рівень загальної та спеціальної освіти населення, — все це сприяло усвідомленню необхідності раціональної, ефективної звітності, яка неможлива без бухгалтерії.

Середина 19 ст. — це рубіж, який характеризувався значним розвитком наукової думки в різних країнах світу. В цей час у науковій літературі з'являються твердження про необхідність відтворення бухгалтерії, її розвитку і застосування на різних торговельних та промислових підприємствах. Такі ідеї були провідними в Німеччині та Австрії, де відкривались комерційні школи з ґрунтовним та ретельним викладанням бухгалтерії. В загальноосвітніх училищах теж вводиться курс бухгалтерії, проводились диспути на конференціях бухгалтерів.

Поступово науковці дійшли висновку, що рахівництво теж є наукою. Воно має предмет і досліджує його так, як не вивчає жодна інша наука. Рахівництво має свою загальну теорію знання, свій особливий метод дослідження і, як утилітарна наука, своє прикладне знання, як практичний додаток до загальної теорії та методу.

У період з 1870 року і до початку 20 ст. наукова робота в галузі обліку стала ще більш інтенсивною, з'явилося багато змістовних праць його теорії і практики. Незважаючи на окремі розбіжності, всі праці провідних учених цього періоду в історії рахівництва по суті розвивали основні напрямки теорії рахівництва, які були сформульовані раніше (юридичний та економічний}, тому історичний розвиток рахівництва збігався з розвитком основних напрямків облікової науки [1, с. 19].

Одночасно з ученнями в галузі подвійної бухгалтерії з'являлись, як і раніше, вчення про потрійну та інші системи, і це ще

більше посилило те завзяття, з яким на підставі досвіду і знань продовжували дослідження.

Французькі вчені висунули доктрину трьох функцій обліку:

- рахівничої, пов'язаної з розробкою спеціальної логіки, класифікацією об'єктів рахунків тощо;
- соціальної, що порівнює інтереси різних суб'єктів суспільних відносин;
- економічної, що дозволяє за допомогою облікової інформації здійснити управління господарськими процесами [5, с. 59].

Суттєвий внесок до розвитку теорії бухгалтерського обліку зробила американська школа рахівництва. В силу обмеженого характеру участі держави в регулюванні економіки (в порівнянні з Європою) і специфіки англо-американської системи права, ідеї американської школи обліку значно відрізняються від європейських концепцій.

Традиційно бухгалтерський облік у США був спрямований передусім на задоволення інтересів власників і використовувався, в основному, як інформація для прийняття рішень з управління виробництвом. Завдяки цьому американські спеціалісти приділяли значну увагу розробці різних економічних методик узагальнення та оцінки фактів господарської діяльності, а також їх застосування залежно від умов функціонування підприємства і цілей власника [5, с. 87].

Перша згадка про виникнення управлінського обліку датується 1855 р. і відноситься до системи обліку, що застосовувалась на фабриці «Ліман Міллс» і була спроектована, виходячи з цілей більш ефективного моніторингу виробничого процесу.

Одним із значних досягнень американської бухгалтерської школи є розробка нових методів розробки виробничих запасів, зокрема, в цінах останніх за надходженням партій (ТПФО), перших за надходженням партій (ФІФО), відшкодування (НІФО) тощо.

У першій половині 19 ст. формується російська бухгалтерська школа. Її засновником вважається Карл Арнольд, німець за походженням, який вніс багато нововведень до системи обліку: відкриття рахунків через рахунок капіталу, впровадження синтетичного обліку товарів тощо. Дана школа розвивалась у руслі ідей методів німецької школи через те, що в Росії велика кількість бухгалтерів були німцями. Однак існували спроби використати й інші доктрини. Ф. Єгерський, видатний учений, батько потрійної бухгалтерії, намагався дати фінансове трактування обліку, яке виявилось досить близьким до ідей французької школи [6, с. 34].

Досліджуючи історію розвитку бухгалтерського обліку, необхідно пам'ятати і про інші науки, які так чи інакше пов'язані з обліком. Необхідно використовувати так званий корпоративний (селективний, об'єднуючий) підхід, суть якого полягає в тому, що знання, отримані з різних дисциплін, так чи інакше пов'язаних з бухгалтерським обліком, служать вихідним матеріалом, що може бути використано при побудові методологічних конструкцій обліку.

Література

1. *Бутинець Ф.Ф.* Історія бухгалтерського обліку: В 2 ч. — 2-ге вид. — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 512 с.
2. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет от истоков до наших дней. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. — 638 с.
3. *Остап'юк М. Я. та ін.* Історія бухгалтерського обліку. — К.: Знання, 2005. — 495 с.
4. *Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М.* Організація бухгалтерського обліку. — Житомир: ЖІСІТІ, 2001. — 455 с.
5. *Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л.* Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 512 с.
6. *Соколов Я.В.* История развития бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 1985. — 367 с.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2010 р.

УДК 65.012

С.В. Калабухова, канд. екон. наук, доц., проф.
кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу,
Л.В. Чалюк, студентка
обліково-економічного факультету,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

АННОТАЦІЯ. В статье проведен обзор действующих методик анализа движения денежных средств предприятий с помощью коэффициентов. Предложены новые подходы к унификации методики анализа движения денежных средств с учетом разработки стратегии антикризисного управления предприятиями.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: анализ, движение денежных средств, денежный поток.

ABSTRACT. *In the article the review of operating methods of analysis of cash flow of enterprises by coefficients is conducted. The new going is offered near standardization of method analysis of cash flow taking into account development of strategy of anticrisis management enterprises.*

KEY WORDS: analysis, cash flow, money stream

АНОТАЦІЯ. *У статті здійснено огляд чинних методик аналізу руху грошових коштів підприємств за допомогою коефіцієнтів. Запропоновано нові підходи до уніфікації методики аналізу руху грошових коштів з урахуванням розробки стратегії антикризового управління підприємствами.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аналіз, рух грошових коштів, грошовий потік

Функціонування підприємств у ринкових умовах передбачає безперервний рух грошових коштів. Вони є необхідними на етапах придбання товарів, виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, їх продажу і отримання виручки.

Використання в процесі управління господарськими суб'єктами достовірної та повної інформації про рух грошових коштів підвищує якість управлінських рішень, позитивно впливає на поточний і прогностичний фінансовий стан підприємств. Отже, значення та роль грошових коштів для діяльності підприємства зумовлюють потребу їх окремого дослідження, визначення стратегії і тактики управління формуванням та використанням грошових потоків у сучасних умовах господарювання.

Проблемою аналізу руху грошових коштів та грошових потоків займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: А. Батковський, М. Довгяло, В. Кириленко, О. Кириченко, Є. Мних, О. Лаврушин, В. Ляшенко, С.Л. Береза, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Н.Г. Горицька, О.М. Губачова, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельний, Н.М. Малюга, Л.В. Нападівська, В.О. Озеран, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Б. Коласс, В.В. Палій, М.Х.Б. Перер, Е.С. Хендріксен, Г. Шілінглоу та ін. Огляд останніх наукових публікацій показав, що в сучасній науковій практиці відсутня єдина методика аналізу грошових потоків, що враховує стратегічні та оперативні аспекти діяльності підприємств.

Метою даної статті є надання пропозицій щодо уніфікації методики аналізу грошових потоків на підприємствах в умовах кризи. Це надасть змогу оптимізувати грошовий потік у контексті прийняття економічно обґрунтованих стратегічних управлінських рішень.

Розглянемо основні методичні підходи до аналізу руху грошових коштів, які існують у сучасній науковій літературі. Зокрема,

В.В. Ясишена для аналізу грошових потоків пропонує систему таких основних коефіцієнтів, яка включає:

1) коефіцієнт ліквідності грошових потоків, який у процесі аналізу може доповнюватися показниками абсолютної і поточної ліквідності;

2) коефіцієнт кореляції вхідного та вихідного грошових потоків, що характеризує синхронність позитивного і від'ємного грошових потоків у часі;

3) коефіцієнт якості чистого грошового потоку, що визначає якість грошового потоку за рахунок збільшення питомої ваги чистого прибутку, який отриманий від реалізації продукції і зниження її собівартості;

4) коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, що визначає достатність акумульованого підприємством чистого грошового потоку з позицій його потреб;

5) середньоквадратичне відхилення грошових потоків і коефіцієнт варіації в досліджуваному періоді часу, що вказують на ступінь рівномірності формування грошових потоків підприємства;

6) коефіцієнт ефективності грошового потоку в досліджуваному періоді, що визначає результативність управлінських рішень щодо грошових потоків, їх вплив на стан фінансової рівноваги;

7) коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку, який показує частку грошових інвестицій спрямованих на заміну активів зростання виробництва [1].

Для аналізу грошових потоків підприємства С.І. Надточій пропонує використати групування коефіцієнтів на основі таких класифікаційних ознак:

- коефіцієнти ліквідності грошових потоків підприємства;
- коефіцієнти грошової місткості грошових потоків підприємства;
- коефіцієнти ефективності грошових потоків підприємства;
- коефіцієнти аналізу майбутніх грошових потоків;
- коефіцієнти маневреності грошових потоків підприємства [2].

У методиці, яка пропонується Л.О. Волощук та О.В. Скаленко, аналіз грошових потоків ґрунтується на основі таких коефіцієнтів:

- 1) коефіцієнт якості чистого грошового потоку;
- 2) коефіцієнт ліквідності грошових потоків;
- 3) коефіцієнт ефективності грошових потоків;
- 4) коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку від операційної діяльності [3].

І.Й. Плікус пропонує наступні коефіцієнти для повного уявлення про рух грошових потоків:

- 1) коефіцієнт достатності чистого грошового потоку;
- 2) коефіцієнт статистичної потужності, що характеризує здатність підприємства заробляти грошові кошти для покриття грошових видатків;
- 3) коефіцієнт надходження грошових коштів;
- 4) коефіцієнт витрат грошових коштів;
- 5) коефіцієнт покриття грошовими потоками фінансових зобов'язань [4].

За методикою Л.І. Шевчук пропонується виділяти вісім етапів проведення аналізу руху грошових коштів та грошових потоків, виокремлюючи такі коефіцієнти:

- 1) коефіцієнт варіації від'ємного грошового потоку, який визначає ступінь нерівномірності витрачання грошових коштів;
- 2) коефіцієнт рівномірності надходження грошових коштів, який характеризує ступінь рівномірності надходження грошових коштів;
- 3) коефіцієнт рівномірності витрачання грошових коштів, що вказує на ступінь рівномірності та ритмічності від'ємного грошового потоку;
- 4) коефіцієнт якості чистого грошового потоку;
- 5) коефіцієнт достатності грошових потоків від операційної діяльності;
- 6) коефіцієнт достатності грошових потоків, що дає узагальнюючу характеристику збалансованості грошових потоків;
- 7) коефіцієнт перспективної ліквідності грошового потоку — розраховується на основі прогнозного бюджету руху грошових коштів, тобто є показником оцінки перспективного стану грошових потоків;

8) коефіцієнт ефективності грошових потоків, що характеризує здатність грошового потоку генерувати саме фінансовий дохід [5].

Автор К.О. Баштова поєднує методики аналізу ефективності грошових потоків та аналізу джерел утворення грошових коштів. Зокрема, автор пропонує використовувати три коефіцієнти в аналізі грошових потоків:

- 1) коефіцієнт достатності чистого операційного прибутку підприємства;
- 2) коефіцієнт ліквідності операційного грошового потоку;
- 3) коефіцієнт ефективності грошового потоку [6].

Аналізуючи рух грошових коштів, В.П. Клочан та Н.І. Костаневич рекомендують оцінювати перспективу платоспроможності

і ступінь ризику укладання договорів, контрактів та угод підприємства, за такими коефіцієнтами:

- 1) коефіцієнт достатності чистого грошового потоку;
- 2) коефіцієнт ліквідності грошових потоків;
- 3) коефіцієнт грошової платоспроможності;
- 4) коефіцієнт розрахункової платоспроможності;
- 5) коефіцієнт ліквідної платоспроможності;
- 6) коефіцієнт критичної ліквідності [7].

Отже, огляд останніх наукових праць дозволяє виявити суттєві ознаки методичного забезпечення коефіцієнтного аналізу руху грошових коштів у ретроспективі, що домінує на сьогоднішній день на підприємствах. Узагальнено суттєві ознаки предмету аналізу руху грошових коштів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ
ДО ПОНЯТТЯ ПРЕДМЕТУ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ КОШТІВ**

Коефіцієнт для аналізу руху грошових коштів \ Автор	Ясшена В.В.	Надточій С.І.	Волошук Л.О. та Скаленко О.В.	Плікус І.Й.	Шевчук Л.І.	Бангова К.О.	Ключан В.П. та Костаневич Н.І.
К ліквідності грошових потоків	+	+	+	+	+	+	+
К синхронності грошових потоків	+						
К якості чистого грошового потоку	+		+		+		
К достатності чистого грошового потоку	+			+	+	+	+
К рівномірності формування грошових потоків	+						
К ефективності грошового потоку	+	+	+		+	+	
К реінвестування чистого грошового потоку	+	+	+				
К рентабельності грошового потоку (грошової місткості)		+					
К маневреності грошових потоків		+					
К статистичної потужності грошового потоку				+			
К рівномірності надходження грошових коштів				+	+		
К рівномірності витрат грошових коштів				+	+		
К нерівномірності витрачання грошових коштів					+		
К збалансованості грошового потоку					+		

Як засвідчили проведені теоретичні дослідження, методика ретроспективного аналізу у вітчизняній економічній літературі по теперішній час зводиться до аналізу формування грошового потоку, тобто ілюстрації руху коштів у розрізі видів діяльності підприємства з виходом на кінцевий показник — зміну залишку коштів за звітний період. Ця методика покладена в основу складання звіту про рух грошових коштів, що на сьогодні регламентується П(С)БО №4, а форму і принципову схему складання звіту про рух коштів детально описано у зарубіжній і вітчизняній літературі.

При формулюванні задач стратегічного аналізу грошових потоків пропонується виходити з необхідності вирішення двох класів управлінських проблем: статичної проблеми забезпечення підприємств коштами та динамічної проблеми управління грошовими потоками підприємств. В умовах нестабільного макроекономічного оточення та внаслідок кризових процесів на вітчизняних підприємствах, коли не можна цілком покладатися на збереження тенденцій минулих періодів у майбутньому (зокрема, на дані звіту про рух грошових коштів), стратегічний аналіз грошових потоків найкоректніше здійснювати на основі імітаційного моделювання.

Суттєва важливість економічної категорії грошових коштів у функціонуванні підприємства в умовах кризи та потреба у вирішенні задач з управління коштами в реальному режимі часу зумовлюють необхідність виділення в окремий напрямок досліджень стратегічний аналіз грошових потоків з реалізацією розрахунку коефіцієнта диверсифікації вихідного грошового потоку.

Наприкінці варто підкреслити, що:

1) методика коефіцієнтного аналізу руху грошових коштів є достатньо гнучкою у порівнянні з методикою аналізу фінансових результатів і може використовуватися на будь-якому підприємстві у режимі реального часу;

2) детальний коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства дозволяє оперативно визначати їх достатність та адекватність, а також дозволяє в повній мірі уточнити результати аналізу фінансового стану і фінансових результатів підприємств та розробити стратегію антикризового управління;

3) при запровадженні стратегічного аналізу грошових потоків підприємств необхідно враховувати специфіку діяльності підприємства з метою надання більш точної інформації щодо урізноманітнення руху грошових коштів підприємства для прийняття будь-яких управлінських рішень;

4) значущість результатів коефіцієнтного аналізу грошових потоків підприємства набуває більш виразного характеру в умовах використання сучасних інформаційних технологій.

Література

1. Ясишена В.В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств // Економічний простір. — 2008. — №16. — С. 123—131.
2. Надточій С.І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — №7—8. — С. 8—12.
3. Волощук Л.О., Скаленко О.В. Удосконалення методичного забезпечення аналізу грошових потоків та інвестиційної діяльності промислового підприємства як складових оцінки його фінансового стану // Труды Одесского политехнического университета. — 2009. — №1—2. — С. 256—262.
4. Плікус І.Й. Аналіз грошових потоків автотранспортного підприємства // Регіональні перспективи. — 2002. — №5. — С. 54—58
5. Шевчук Л.І. Етапи аналізу грошових коштів і грошових потоків: [Електронний ресурс] // <http://www.lib.ua-ru.net/inode/33572.html>
6. Баиштова К.О. Аналіз грошових потоків підприємства та шляхи їх оптимізації: [Електронний ресурс] // www.tempus.novsu.ru/file.php
7. Ключан В.П., Костаневич Н.І. Аналіз грошових потоків сільськогосподарського підприємства // Економіка АПК. — 2007. — №9. — С. 56—60.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

М.Г. Кірданов, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ НОРМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

АННОТАЦИЯ. Рассматривается проблема влияния норм Налогового кодекса на методики бухгалтерского учета расходов и доходов и формирования финансового результата.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Налоговый кодекс, бухгалтерский учет, расходы, доходы, финансовый результат.

ABSTRACT. It is examined the problem of Tax code standards influence on the expenditure cost and revenue accounting methods and the problem of the financial result forming.

KEY WORDS: Tax code, accounting, expenditures, revenues, financial results.

АНОТАЦІЯ. Розглядається проблема впливу норм Податкового кодексу на методику бухгалтерського обліку витрат і доходів та формування фінансового результату.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Податковий кодекс, бухгалтерський облік, витрати, доходи, фінансовий результат.

З 01.04.2011 р. набрали чинності норми Податкового кодексу України щодо оподаткування прибутку підприємств. Вони істотно відрізняються від правил оподаткування прибутку, що діяли до 01.04.2011 р. Змінився концептуальний підхід: якщо до 01.04.2011 р. поняття «доходів» і «витрат» для цілей оподаткування прибутку мали специфічне, «податкове», трактування і за методикою обрахунку не були безпосередньо пов'язані із відповідними бухгалтерськими рахунками, то з 01.04.2011 р. визначення оподатковуваного прибутку ґрунтується на бухгалтерських витратах і доходах з певними податковими коригуваннями методики їх формування.

У зв'язку з цим постає проблема впливу норм Податкового кодексу на методику відображення витрат і доходів та формування фінансового результату в бухгалтерському обліку.

Аналіз фахових джерел показав, що на даний час можливість такого впливу і його наслідки ще не стали предметом досліджень спеціалістів, котрі поки що зосередилися на загальному коментуванні податкових новацій. А проблема залежності методики бухгалтерського обліку від податкових підходів є актуальним питанням облікової практики.

Тому доцільним є розгляд сутності відмінностей у підходах до формування інформації про витрати і доходи в бухгалтерському обліку та згідно з нормами Податкового кодексу і аналіз впливу цих відмінностей на методику бухгалтерського обліку витрат і доходів та формування бухгалтерського фінансового результату.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансовий результат діяльності, доходи та витрати підприємства визначають відповідні П(С)БО [1—4].

Визначення фінансового результату — прибутку або збитку — за звітний період ґрунтується на дотриманні принципів нарахування і відповідності при відображенні і зіставленні одержаних доходів і понесених витрат.

Критеріями визнання доходу в бухгалтерському обліку є:

1) збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке зумовлює зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників);

2) можливість достовірної оцінки доходу.

Критеріями визнання витрат у бухгалтерському обліку є:

1) зменшення активів або збільшення зобов'язань, яке зумовлює зменшення власного капіталу (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення власниками);

2) можливість достовірної оцінки витрат.

Згідно з принципом нарахування доходи і витрати, тобто збільшення (зменшення) активів та зменшення (збільшення) зобов'язань, мають відображатися в обліку в момент виникнення, а не в момент надходження (сплати) грошей.

Таким чином, дотримання принципу нарахування та обумовлених критеріїв визнання надає право визнавати і відображати в бухгалтерському обліку доходи та витрати, а дотримання принципу відповідності забезпечує формування в бухгалтерському обліку інформації про прибуток (збиток), одержаний підприємством за звітний період.

Відповідно до цих принципів і критеріїв побудовано методичку формування і відображення в системі бухгалтерських рахунків доходів, витрат, фінансових результатів діяльності.

Прийнятий Податковий кодекс [5] для цілей визначення оподатковуваного прибутку використовує категорії доходів і витрат, що, як зазначалося вище, відповідають аналогічним категоріям у бухгалтерському обліку. Тобто, на рівні змісту понять «доходи» і «витрати» відбулося зближення бухгалтерського обліку і податкових розрахунків оподатковуваного прибутку. Хоча слід зазначити, що в Податковому кодексі є стилістично неточні визначення, які потрібно привести у відповідність із термінологією бухгалтерського обліку. Наприклад [5]:

а) п. 135.4 — «дохід від операційної діяльності... включає дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг...». Потрібно додати, що «включає дохід від реалізації готової продукції»;

б) п. 138.1.1. — «витрати операційної діяльності включають: собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг...». Потрібно додати, що «включає собівартість реалізованої готової продукції»;

в) паралельно використовуються терміни «основні фонди» та «основні засоби» тощо.

Але на рівні методики між бухгалтерським обліком і податковими розрахунками доходів і витрат виникла розбіжність: склад доходів і витрат, що враховуються (не враховуються) для цілей оподаткування відрізняється від складу доходів і витрат, що визнаються в бухгалтерському обліку відповідно до критеріїв визнання доходів і витрат.

Ця невідповідність має «подвійний характер»: 1) є позиції, що визнаються доходами і витратами в податкових розрахунках, але не визнаються доходами (витратами) в бухгалтерському обліку і навпаки: 2) є позиції, що не визнаються доходами (витратами) в податкових розрахунках, але визнаються доходами (витратами) в бухгалтерському обліку.

Приклади щодо доходів.

Визнаються доходами в Податковому кодексі, не є доходами в бухгалтерському обліку:

1. п. 135.5.5 — «доходом є суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником... у звітному періоді, що залишилися неповернутими на кінець такого звітного періоду».

Не визнаються доходами в Податковому кодексі, є доходами в бухгалтерському обліку:

1. п. 136.1.10 — суми отриманого емісійного доходу;

2. п. 136.1.12 — «дивіденди, отримані платником податку від інших платників податку, у випадках передбачених...»;

3. п. 136.1.16 — «вартість основних засобів, безоплатно отриманих... з метою здійснення їх експлуатації у таких випадках...».

Приклади щодо витрат.

Визнаються витратами в Податковому кодексі, не є витратами в бухгалтерському обліку:

1. п. 138.10 — загальновиробничі витрати в повній сумі віднесено до витрат звітного періоду.

Не визнаються витратами в Податковому кодексі, є витратами в бухгалтерському обліку:

1. п. 139.1.1 — витрати на «...організацію та проведення прийомів, презентацій, свят та відпочинку...»;

2. п. 139.1.11 — «суми штрафів... неустойки чи пені... які підлягають сплаті платником податку»;

3. п. 139.1.12 — «витрати, понесені у зв'язку з придбанням товарів... у фізичної особи-підприємця, що сплачує єдиний податок...»;

4. п. 140.1.2 — обмеження щодо віднесення на витрати нарахованого роялті;

5. п. 140.3 — невиключення до витрат суми «фактичних втрат товарів, крім втрат у межах норм природного убутку чи технічних (виробничих) витрат»;

6. п. 144.3 — «не підлягають амортизації... витрати на придбання... невикробничих основних фондів...».

Деякі позиції по доходах і витратах нечасто трапляються в господарській практиці більшості підприємств і тому пов'язана з ними розбіжність між Податковим кодексом та бухгалтерським обліком здається, на перший погляд, неістотною, інші — постійно або часто мають місце в господарській діяльності (загально-виробничі витрати, амортизація невикробничих основних засобів) і тому пов'язана з ними розбіжність має серйозний практичний характер. Але в обох випадках розходження між податковими розрахунками та бухгалтерським обліком доходів і витрат стосуються принципів і критеріїв визнання доходів і витрат, прийнятих у бухгалтерському обліку.

Як вплине наявність таких методологічних розходжень стосовно доходів і витрат на практику ведення бухгалтерського обліку?

Теоретично можливе паралельне ведення обліку доходів і витрат за методологією стандартів бухгалтерського обліку і податкових розрахунків доходів і витрат за правилами Податкового кодексу. Але вести два обліки доходів і витрат бухгалтерії підприємств у своїй більшості не будуть через витратність такої процедури. Оскільки порушення податкового законодавства карається штрафами, а недотримання методики бухгалтерського обліку жодних санкцій поки що не тягне, то, зрозуміло, що в бухгалтерському обліку доходи і витрати формуватимуться відповідно до вимог Податкового кодексу. Звідси, фінансовий результат за податковими розрахунками буде одночасно і бухгалтерським фінансовим результатом.

Для згладжування різниці між методикою бухгалтерського обліку доходів і витрат та податковими правилами їх формування до відповідних стандартів бухгалтерського обліку вносяться доповнення, котрі передбачають надання деяким правилам податкових розрахунків доходів і витрат статусу одного з варіантів їх бухгалтерського обліку. Але оскільки неможливо зробити тотожними методику бухгалтерського обліку доходів і витрат та правила податкового розрахунку фінансового результату, то на практиці матиме місце невідповідність між сумами доходів і витрат, фактично відображених у бухгалтерському обліку, і величиною доходів і витрат, які є такими згідно з принципами їх визнання в П(С)БО.

Таким чином, прийняття Податкового кодексу визначає орієнтацію методики бухгалтерського обліку доходів і витрат та визначення фінансового результату на вимоги податкового законодавства. Звідси, фінансовий результат діяльності підприємства формуватиметься значною мірою під впливом фіскальних правил, встановлених державою, що зменшить його цінність як показника, потрібного для задоволення інформаційних потреб користувачів, котрим необхідно обґрунтовувати економічні рішення щодо підприємства.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87. — www.zakon1.rada.gov.ua
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87. — www.zakon1.rada.gov.ua
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. — www.zakon1.rada.gov.ua
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318. — www.zakon1.rada.gov.ua
5. Податковий кодекс України: Постанова Верховної Ради України від 02.12.2010 р. №2755-VI. — www.zakon1.rada.gov.ua

Стаття надійшла до редакції: 15.04.2011 р.

УДК 657:22

В.Б. Кириленко, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ РИЗИКІВ У БАНКАХ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы Базеля 2, по которым определяются минимальные требования к объему собственного капитала банка и совершенствования системы управления рисками в банках. Выделяются проблемы украинских банков на пути к переходу на требования Базель 2.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовые риски, капитал банка, риск-менеджмент.

ABSTRACT. The questions of Basel 2 are examined in the article, on that minimum requirements to the size of property asset of bank and perfection of control system are determined risk injars. The problems of the Ukrainian banks are distinguished on a way to passing to the requirements Basel 2.

KEY WORDS: capital of bank, financial risk, a risk is a managment

АНОТАЦІЯ. У статті висвітлено питання Базелю 2, за якими визначаються мінімальні вимоги до обсягу власного капіталу банку та удосконалення системи управління ризиками в банках. Визначено проблеми українських банків на шляху до переходу на вимоги Базелю 2.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансові ризики, капітал банку, ризик-менеджмент.

За роки, що минули після прийняття Базеля I, відбулися суттєві зміни в структурі та операціях фінансового сектору країн Заходу та зовнішніх умов банківської діяльності. На практиці банки почали широко використовувати нетрадиційні фінансові схеми, виникли та набули поширення нові види фінансових інструментів, що призвело до значного зростання обсягів фінансових ризиків та їх ускладнення. У цих умовах запровадження нових технологій, а також розширення географічних рамок діяльності стають стратегічними напрямками банківського бізнесу, які можуть бути успішно реалізованими тільки великими організаціями. Усі ці процеси послабили досягнутий на початку 90-х років XX ст. ефект щодо капіталізації банків і знизили їх спроможність протидіяти фінансовим кризам.

Це означало, що чинні вимоги до обсягів капіталу не відповідають реальній практиці банківської діяльності, недостатньо ефективно забезпечують стабільну роботу банків та захист їх від ризиків.

Метою статті є висвітлення сутності питань Базель 2, за якими визначаються мінімальні вимоги до обсягу адекватності внутрішнього капіталу банку та вдосконалення системи управління ризиками, що забезпечить банку можливість «вижити» в нинішньому конкурентному середовищі.

Питання, пов'язані з рішеннями Базельського комітету, достатньо розглядались у спеціальній літературі такими авторами, як: В. Кротюк, О. Куценко [1—3], К. Жидко [4], О. Добровольський [5], але відповіді стосовно переходу України на базельські рекомендації, причини непереходу в літературі достатньо не були озвучені.

Як відомо, угода «Базель-1» визначає рівень достатності капіталу для проведення кредитних операцій. Різні категорії активів

множаться на вагові коефіцієнти (0 %, 10 %, 20 %, 50 % або 100 %) залежно від приналежності позичальника банку до тієї або тієї групи контрагентів. Це можуть бути уряди, кредитні організації, держустанови, нефінансові підприємства і пересічні громадяни. Усередині кожної з цих груп застосовується єдиний коефіцієнт ризику. Наприклад, кредит виданий банку з країни, що розвивається, строком до одного року має коефіцієнт 20 %, а позику великої міжнародної корпорації — коефіцієнт 100 %.

Угода «Базель-2» максимально диференціює коефіцієнти достатності капіталу не по країнах, а залежно від ризиків конкретних позичальників. Для їх оцінки притягуються незалежні рейтингові агентства. Це дозволить банкам управляти ризиками гнучкіше.

Порівняно з Базель I, нововедення зводяться до наступного:

- створення більш чутливого до ризиків зваженого розрахунку регулятивного капіталу, заснованого, по можливості, на кількісних оцінках ризиків, які проводяться самими банками;
- більш широке використання інструментів кредитних ризиків;
- нові вимоги до капіталу під операційний ризик;
- розширення ролі органів надзора;
- всебічне розкриття інформації методології банків.

По діючим на сьогоднішній день правилам Базель-1, банки при видачі кредитів підприємствам для того, щоб забезпечити себе від втрат повинні резервувати власний капітал в розмірі 8 % від балансової вартості кредита. При цьому реальна кредитоспроможність підприємств не відіграє ніякої ролі. Таке положення більше не відповідає вимогам банківської економіки і створює невірні стимули: кредитотримувач із гарною кредитоспроможністю платить надто велику, а кредитотримувач зі слабкою кредитоспроможністю — надто малу надбавку за ризик.

Мінімально необхідний власний капітал банку (*ВК*) розраховується за наступною формулою: $ВК = \text{Сума кредиту} \times \text{вагу ризику} \times \text{відсоток}$.

Сьогодні, для підприємств вага ризику складає 100 % незалежно від його ризикової ситуації, що веде за собою 8 % резервування *ВК* банку. Важливість зміни, яку вносить Базель-2, є вимоги до кредитних інститутів по власному капіталу, зробити залежними від економічного ризику наданих кредитів чи так званого ризику «випадання» кредита чи клієнта. Ризик «випадання» клієнта — кредитоспроможність клієнта — розглядається без урахування наявного у клієнта забезпечення (заклад, гарантії) через власну

банківську, статистичну оцінку (Probability of Default — *PD*) на наступний період(рік). Клієнти з поганою кредитоспроможністю мають більш високу вірогідність випадання, чим клієнти з хорошою кредитоспроможністю. Так як *PD*-оцінка робиться без урахування наявного у клієнта забезпечення, банк повинен отримати необхідну інформацію навіть у тому випадку, якщо кредит повністю забезпечений клієнтом.

Якщо настає випадок випадання клієнта, тоді банк повинен визначити розмір виявлених збитків. Розмір збитків (Loss given Default — *LGD*) поряд з витратами і строком реалізації забезпечення залежить від того, в якому обсязі представлено дане забезпечення. Незабезпечені кредитні вимоги таким чином мають потенційно більш високий *LGD*, чим забезпечені. Таким чином, вага ризику значно впливає на розмір резервування *BK*, який, у свою чергу, значно залежить від вірогідності випадання (*PD*) та розміру втрат при випаданні (*LGD*).

Інші фактори — це строк кредиту, сума кредиту до дати його випадання (Exposure at Default — *EaD*) і для підприємств з річним оборотом до 50 млн євро (Німеччина) — індивідуальний річний оборот підприємства (Sizefaktor). Зі збільшенням строку і суми кредиту збільшується і сума капіталу банку, який резервується. У діапазоні річного обороту підприємства від 50,0 млн до 5,0 млн євро розмір резервованого капіталу за інших рівних умов зменшується (максимальне звільнення 20 %). Вище 50,0 і нижче 5,0 млн розмір річного обороту не впливає на розмір резервування капіталу. З відмінності між визначенням *PD* і розміром збитків *LGD*, якщо настає випадок випадання кредиту, стає зрозуміло, що треба розрізняти два, так звані, рейтингові виміри:

- рейтинг кредитоспроможності (1-й вимір);
- рейтинг транзакції (2-й вимір).

Обидва виміри повинні аналізуватися і оцінюватися окремо. Далі рейтинг кредитоспроможності і рейтинг транзакції з'єднуються в рейтинг кредитного договору. Базою для цього є очікуваний збиток (Expected Loss — *EL*) від такого договору. *EL* розраховується по формулі: $EL = PD \times LGD$.

Оцінюване значення *EL* використовується потім банком у калькуляції індивідуальних для клієнта витрат на ризик, а очікувані втрати, беруть участь у розрахунку резервованого *BK*. Обидва параметри мають важливе значення для розрахунку ціни пропозиції по кредиту.

Основною метою Базеля II є сприяння адекватній капіталізації банків і вдосконаленню систем управління ризиками, і, таким чином, посиленню стабільності банківської системи в цілому. Для цього регулятивний капітал банку має відповідати його реальним ризикам, покривати всі основні ризики та визначати обсяг операцій, який може здійснювати банк відповідно до рівня свого капіталу.

Нова система стандартів капіталу є спробою досягти цих цілей шляхом застосування трьох взаємодоповнюючих концептуальних компонентів — опор, як вони названі в доповіді Базельського комітету:

Перший, компонент визначає мінімальні вимоги до достатності капіталу. Порядок визначення загальної суми регулятивного капіталу залишився практично без змін — норматив достатності капіталу визначають так: у чисельнику сума капіталу, що є в банку, а в знаменнику — ризики, на які наражається банк, тобто еквівалент активів, зважених за ступенем ризику, пропонується залишити незмінним — 8 %.

Базель II орієнтований на банки, які є активними учасниками міжнародного ринку і передбачає поширення на банківські групи та холдингові компанії, тобто стосується не лише активів банків, а й страхових та інших організацій. Таким чином, розрахунок здійснюється на консолідованій основі.

Основні зміни, закладені в новій схемі, стосуються процедури зважування активів за ступенем ризику і вимог до мінімального розміру капіталу та більш тісно пов'язуються з фактичними основними ризиками банків та ступенем ділової активності банку і системами внутрішнього контролю. Базельський комітет запропонував розширити коло ризиків, які беруться до розрахунку регулятивного капіталу.

Загальна сума активів, зважених за ступенем ризику, визначається як сума показників за видами ризику:

- кредитного ризику, розрахованого за одним з трьох альтернативних підходів;

- ринкового ризику;

- операційного ризику, розрахованого шляхом множення відповідних вимог до капіталу на 12,5 (тобто на обернену величину до мінімального коефіцієнта покриття ризику капіталом, що дорівнює 8 %).

Головним видом ризику залишається кредитний ризик. З метою підвищення точності оцінки ризиків, пов'язаних з різними

категоріями активів, і їх чутливості до якості цих активів, Базельський комітет надає можливість використовувати зовнішні кредитні рейтинги спеціалізованих фінансових агентств. Передбачається також використовувати для окремих операцій рейтинги великих страхових компаній.

Сукупний ризик банку розраховується як сума кредитного, операційного та ринкового ризиків. Базель II встановлює чіткі вимоги до капіталу стосовно ризиків у діяльності самого банку — операційних ризиків, пов'язаних або з помилками у внутрішніх системах, процесах, діях персоналу, або із зовнішніми подіями.

Розрахунок потреби в капіталі для покриття операційного ризику може здійснюватися за допомогою одного з трьох підходів:

1) базовим індикативним, який базується на зовнішніх рейтингах, згідно з яким потреба у капіталі розраховується у процентах від середнього валового доходу за 3 роки;

2) стандартизованим, який базується на поділі операцій банку на вісім, так званих, бізнес-ліній і визначення потреби у капіталі за кожною з них із використанням коефіцієнтів покриття капіталом:

- корпоративні фінанси — 18 %;
- торговельні операції — 18 %;
- роздрібний банківський бізнес — 12 %;
- комерційне кредитування — 15 %;
- платежі й розрахунки — 18 %;
- агентські послуги — 15 %;
- управління активами — 12 %;
- роздрібні брокерські — 12 %

(на ці коефіцієнти множать величини валового доходу за кожною із бізнес-ліній);

3) удосконаленим, при якому розмір необхідного капіталу дорівнює величині ризику, розрахованого на підставі розроблених банками внутрішніх систем вимірювання операційного ризику, оснований на комбінації кількісних та якісних критеріїв.

Другий компонент — це здійснення ефективного контролю за виконанням банками вимог щодо достатності капіталу з боку органів банківського нагляду, яким він забезпечує можливість надання оцінки визначенню банками своїх власних ризиків і встановлення, наскільки така власна оцінка ризиків банком є обґрунтованою. У Базелі II чітко підкреслюється необхідність застосування нагляду, який ґрунтується на оцінці ризиків. Крім того,

другий компонент передбачає право органу нагляду вимагати від банків дотримання вищого (порівняно із базовим 8 %) значення адекватності капіталу залежно від рівня ризиків та практики управління ними. Для банку або органів нагляду недостатньо покладатися на мінімальний обсяг регулятивного капіталу, визначеного відповідно до першого компонента, необхідно також доповнювати більш ретельним аналізом ризиків, що загрожують банкам, а також систем управління і контролю, що сприяють зменшенню таких ризиків. Сьогодні необхідно, щоб органи банківського нагляду приділяли більше уваги запобіганню проблемам.

Слід зазначити, що збільшення масштабів і складності роботи банківських груп і фінансових ринків потребує розширення міжнародної співпраці органів банківського нагляду. Хоча це питання не нове, воно набуває все більшого значення. Ефективне поєднання належного нагляду на місцевому рівні в країні знаходження банку з дієвим наглядом на консолідованій основі в країні реєстрації, вимагає встановлення більш тісної співпраці, в основному через обмін інформацією, а також поглиблення знань фінансових інструментів і зміцнення зв'язків з фінансовими групами. Базель II не тільки спонукає до такої співпраці — її успіх значною мірою залежатиме від її ефективності.

Третій компонент піднімає значимість ринкової дисципліни з метою розумного управління банками шляхом підвищення ступеня відкритості офіційної звітності. Дотримання ринкової дисципліни має бути важливим елементом успішної політики керівництва банків. Велике значення у зв'язку з цим має забезпечення прозорості опублікованих документів. Прозорість звітів є умовою дотримання ринкової дисципліни.

Сьогодні клієнти і партнери банків при прийнятті спільних рішень звертають увагу на рівень корпоративного управління в них. Банк зобов'язаний публікувати в достатньому обсязі інформацію, яка дає змогу учасникам ринку оцінювати фінансовий стан банку, його прибутки та збитки, характер ризиків, а також практику управління і контролю. При цьому, зрозуміло, не повинні порушуватися банківська таємниця і конфіденційність операцій. Це дозволить учасникам ринку краще оцінювати стан банків і якість їх політики з управління ризиками та сприятиме зміцненню зворотного зв'язку за рахунок посилення контролю, як з боку наглядових органів, так і громадськості, що відповідає основним принципам функціонування глобальної фінансової системи. Тому

вирішальним фактором забезпечення стійкості та надійності банківської системи на сучасному етапі є партнерство між органами банківського регулювання, самими банками і суспільством.

Базель II завдяки третьому компоненту системи має слугувати завчасному обмеженню надмірно ризикованих дій, його завдання — зменшити вірогідність виникнення неочікуваних подій, що відбуваються у разі відсутності прозорості, і здатних призвести до збоїв у фінансовій системі.

Оскільки банківська система України є частиною міжнародної банківської спільноти та прагне до прозорості та відкритості, Національний банк України вважає за необхідне розпочати роботу по підготовці до впровадження Базеля II.

На сьогоднішній день Національним банком України підготовлено проект постанови Правління НБУ «Про підходи до запровадження Базеля II», який було направлено для розгляду. За результатами розгляду НБУ повідомив, що українські банки перейдуть на систему оцінки ризиків «Базель II» тільки в 2016 році, тоді як ЄС, США і Росія — у 2007—2009 рр. Банкіри заявляють, що впровадження системи «Базель II» обійдеться їм у десятки мільйонів доларів, але кредитні установи, особливо з іноземним капіталом, що прагнуть працювати на міжнародних ринках, змушені будуть впроваджувати ці стандарти самостійно, раніше 2016 року. У свою чергу, експерти говорять, що не очікували такого довгого впровадження системи Базель II. На їхню думку, відстрочка до 2016 року негативно відіб'ється на роботі українських кредитних установ на міжнародних ринках. Упровадження вимог Базеля II» потребує ґрунтовної та тривалої підготовки, оскільки:

1. В Україні немає достатньої кількості рейтингових агентств, які могли би здійснювати рейтингове оцінювання всіх позичальників. Крім цього, клієнти мають бути готовими оприлюднити інформацію про фінансовий стан та зазнати додаткових витрат на оплату послуг таких агентств.

2. Для забезпечення оцінювання ризиків банки повинні використовувати математичні моделі, які взяті за основу розрахунків, рекомендованих Базельським комітетом, та мати у своєму розпорядженні адекватне програмно-технічне забезпечення, для розробки якого необхідні відповідні затрати.

3. Посилення вимог до оцінювання ризиків та необхідність розвитку внутрішньої системи управління ризиками, призведе до

витрат на підвищення кваліфікації персоналу, залучення послуг зовнішніх спеціалізованих організацій, реорганізацію документообігу.

4. Відсутній достатній обсяг статистичних даних, необхідних для оцінювання кредитного ризику.

5. Третій компонент — опора «Ринкова дисципліна» потребує вільного доступу всіх учасників ринку до якісної та кількісної інформації про величину та структуру капіталу, існуючі ризики для системи управління ризиками.

Хоч переважна більшість положень Базеля II є доволі складними та їхнє застосування у вітчизняній банківській практиці є проблематичним, упровадження окремих рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, відповідно до положень Базельської угоди про капітал у банківську практику України, є вкрай необхідним.

Отже, нове положення Базельського комітету спрямоване на стимулювання банків до забезпечення достатнього рівня капіталу для покриття власних ризиків. Банк віднині має визначати і правильно оцінювати наявний ризик, а також характер впливу зовнішнього середовища на рівень ризику в даний момент і в майбутньому, аби створювати резерви залежно від потреб у капіталі. Це питання потребує подальших досліджень.

Література

1. Кротюк В., Куценко О. Базель 2: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з першою компонентою // Вісник НБУ. — Травень 2006. — С. 17—22.
2. Кротюк В., Куценко О. Еволюція підходів до оцінки капіталу в базельських угодах // Банківська справа. — 2005. — №4. — С. 3—9.
3. Кротюк В., Куценко О. Базель 2: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з першою компонентою // Вісник НБУ. — Липень 2006. — С. 2—7.
4. Жидко К. Нові вимоги Базельського комітету до визначення капіталу, адекватного ризикам // Вісник НБУ. — Листопад 2005. — С. 63—67.
5. Добровольський О. Адекватність капіталу та його вплив на результати діяльності банку // Вісник НБУ. — Червень 2004. — С. 34—36.
6. www.finance-dms.com/rating-basel.html
7. <http://www.finance-dms.com/basel2.html>

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

УДК 658

А.Д. Коваленко, аспірант кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «КНЕУ імені В.Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

АННОТАЦИЯ. *Статья посвящена исследованию эволюции развития информации как неограниченного ресурса XXI столетия. Рассмотрено учет лизинговых операций в современных условиях хозяйствования. Предложено механизм информационного обеспечения деятельности лизинговых компаний в Украине.*

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: информация, лизинговая деятельность, процесс, учет, информационное обеспечение, информационная революция, управленческие решения, управление компанией.

ABSTRACT. *Article describes the evolution of information as an unlimited resource of the XXI century. It is considered accounting of leasing transactions in modern conditions of managing. The mechanism for activities of leasing companies in Ukraine.*

KEY WORDS: information, leasing activity, process, accounting, information management, information revolution, the administrative decision, the management company.

АНОТАЦІЯ. *Стаття присвячена дослідженню еволюційного розвитку інформації як необмеженого ресурсу XXI століття. Розглянуто облік лізингових операцій у сучасних умовах господарювання. Запропоновано механізм інформаційного забезпечення діяльності лізингових компаній в Україні.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інформація, лізингова діяльність, процес, облік, інформаційне забезпечення, інформаційна революція, управлінське рішення, управління компанією.

Зміну світогляду на рубежі третього тисячоріччя зумовила революція у сфері комунікації й інформації, що досягла таких масштабів, яких не могли собі уявити попередні покоління. Масова комп'ютеризація, впровадження і розвиток новітніх інформаційних технологій привели до динамічних зрушень вперед у сфері освіти, бізнесу, промислового виробництва, наукових досліджень і соціального життя.

Інформація, її створення та використання в неосяжних розмірах за допомогою програмно-технічних засобів, дозволила моделювати нові вектори людського розвитку. Поява нового ресурсу

— інформації, радикально відрізняється від інших тим, що не потрапляє під категорію індивідуальних чи обмежених. Головним критерієм ефективності даного ресурсу є його структурованість. Надлишок невпорядкованої інформації заважає її переосмисленню людиною, спричиняє конфлікт між процесами отримання інформації та перетворенням її у знання, прийняттям ефективних управлінських рішень.

Початок третього тисячоріччя налічує вже чотири інформаційні революції в житті суспільства (табл. 1).

Таблиця 1

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕВОЛЮЦІЇ В ЖИТТІ ЛЮДИНИ

Подія	Характеристика
Перша інформаційна революція, 5—6 тисячоліття до н. е.	У Месопотамії була винайдена писемність. У Китаї це відбулося кількома тисячоліттями пізніше, і лише п'ятнадцять століть потому писемність з'явилася в Центральній Америці
Друга інформаційна революція, 1300 р. до н. е.	Винайдена книга, яка спочатку з'явилась у Китаї, через вісім століть це відбулося в Греції. Афіньський тиран Пизистрат отримав поеми Гомера у вигляді книги, хоча до цього вони існували лише в усній формі
Третя інформаційна революція, 1450 рік	Йоганном Гутенбергом було винайдено ручний печатний станок.
Четверта інформаційна революція, 1950 рік	Вперше в США надійшли до продажу телевізори. Поява компаній IBM у 60-70 рр. та Microsoft на початку 80-х років XX століття.

Отже, історія людства пережила чотири інформаційні революції та стоїть на порозі п'ятої, яка ставить перед собою головну задачу — інформаційне забезпечення політичного, економічного, соціального, духовного розвитку людини та суспільства, побудову єдиного інформаційного простору.

У даній статті увага приділяється особливостям інформаційного забезпечення діяльності лізингових компаній. Оскільки, інформація, управління й організація, як могутні локомотиви прогресу, створили перехід розвинених країн до нової цивілізації.

Теоретичні та прикладні аспекти у сфері дослідження інформації наведені в працях Дж. Стигнера, К. Ерроу, Р. Коуза, Дж. Ходжсона, Д. Белла, А. Маршалла, Е. Тюффлера, В. Іноземцеві, Е. Маймінеса, К. Вальтхаута, А. Чухна, П. Друкера, М. Пор-

тера, Д. Ліндера. Процес опрацювання інформації як основного виду ресурсу в новій економіці Д. Белл вважав головним видом діяльності [16]. Структурована інформація оптимізує процес її обробки, прискорює генерацію знань та їх використання.

Особливість діяльності лізингових компаній полягає в необхідності одночасного задоволення інтересів диференційованих груп суб'єктів господарювання. Сучасні умови господарювання вимагають від лізингових компаній впровадження адекватного ринковим умовам механізму інформаційного забезпечення. Структура даного інформаційного механізму повинна включати: інформаційний ресурс, організаційну структуру, засоби інформаційної взаємодії.

Інформаційний ресурс — організована сукупність документованої інформації, яка включає бази даних і знаній, інші масиви інформації в інформаційних системах.

Організаційна структура механізму інформаційного забезпечення діяльності лізингових компаній повинна визначати чіткий розподіл інформаційних потоків щодо їх послідовності та спрямованості.

Засоби інформаційної взаємодії — це програмно-технічні засоби, які дозволяють забезпечити доступ до інформаційних ресурсів.

Дослідження показали, що механізм інформаційного забезпечення діяльності лізингової компаній повинен бути побудований за такими принципами:

- ієрархії (підпорядкованість задач і джерел інформації);
- конфіденційності (обмеження доступу до інформаційних потоків);
- адаптивності (можливість моделювання організаційної структури);
- своєчасності (швидкість отримання необхідної інформації);
- ефективності (баланс між вигодою та витратами);
- достатності та насиченості (досягнення конкурентних переваг на ринку можливе тільки на основі, по-перше, достатнього інформаційного забезпечення про стан ринку, по-друге, достатньої інформаційної насиченості своєї діяльності. Інформаційна насиченість має не тільки статистичне значення. Підприємство важливо не просто нагромадити знання та інформацію, але й використовувати їх у господарській діяльності з метою розвитку.

На рис. 1 наведено механізм інформаційного забезпечення діяльності сучасної лізингової компанії, який дозволяє вести конкурентну боротьбу в умовах жорсткої конкуренції та швидких змін зовнішнього середовища.

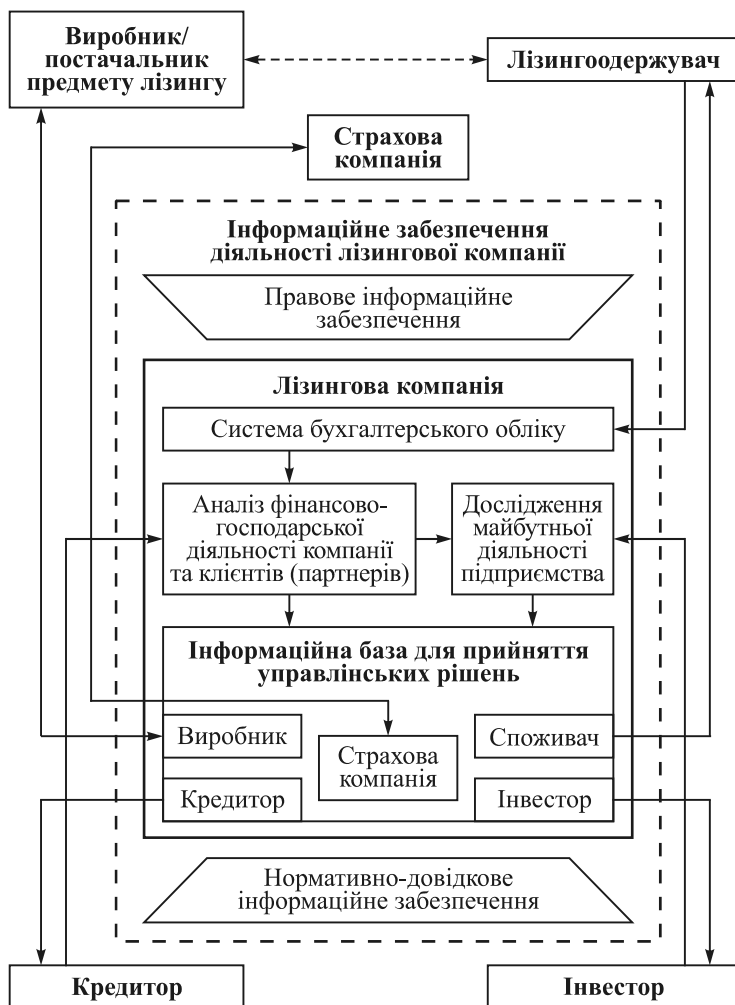


Рис. 1. Механізм інформаційного забезпечення діяльності лізингової компанії

Крім того, інформаційне забезпечення, потребує і правового регулювання, що включає: закони, постанови, укази, документи, які визначають правову основу лізингової діяльності в Україні. На перший погляд, інформаційне забезпечення цього блоку не має безпосереднього відношення до аналізу діяльності, але дозволяє відокремити джерела необхідної інформації та визначити межі інформаційного аналізу. До правових джерел інформації відносяться:

- Господарський кодекс України, що визначає сутність лізингу, види лізингу, об'єкти лізингу та особливості регулювання лізингових відносин [6, параграф 5, ст. 292];

- Цивільний кодекс України, що регулює правові основи лізингової діяльності, визначає предмет договору лізингу, його ризик та відповідальність постачальника [7, параграф 6, ст. 806—809];

- Закон України «Про банки й банківську діяльність» № 2121-14 від 24.11.2009, що визначає лізинг як послугу, яку може надавати банківська установа [1];

- Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-14 від 10.02.2010, який визначає, що лізинг є фінансовою послугою, а його регулювання здійснює відповідний уповноважений орган із регулювання діяльності фінансових установ [2];

- Закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 335/94-ВР від 06.04.1995 та «Про податок на додану вартість» № 168/97-ВР від 03.04.1997, що регулюють правила оподаткування лізингових операцій [3, 4];

- Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР від 16.12.1997 (нова редакція № 1381-IV від 11.12.2003), що визначає правові й економічні засади фінансового лізингу [5].

Нормативно довідкове інформаційне забезпечення несе рекомендаційний характер. Рекомендації відображаються в нормативних документах державних органів, міжнародних організацій і різних інститутів, у тому числі фінансових, які містять вимоги та рекомендації, і кількісні нормативи до учасників у сфері фінансів. Інформаційна база цього блоку визначена, — це:

- нормативні документи Держфінпослуг;

- конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг [8].

Отже, правове та нормативно-довідкове інформаційне забезпечення створює умови існування лізингових компаній. Це дозволяє визначити юридичні межі діяльності українських лізингових компаній.

Зростаюче значення лізингових операцій привело до потреби в уніфікації бухгалтерського обліку. При цьому головним критерієм відмінності оперативного лізингу від фінансового стало визначення моменту та умов відокремлення прав і ризиків володіння майном від права власності на це майно.

Система бухгалтерського обліку, виступає первинним механізмом систематизації інформаційного ресурсу, який бере безпосередню участь у початковому аналізі діяльності лізингової компанії. Відокремлені дані системи бухгалтерського обліку дозволяють створити первинні інформаційні потоки. Регулювання інформаційними потоками базується:

- положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 14 «Оренда» [9];
- міжнародні стандарти фінансової звітності (International Accounting Standards — IAS) № 17 «Leasing».

Відповідно до п. 4 П(С)БО №14 «Оренда» фінансова оренда — оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків і вигод, пов'язаних із правом користування та володіння активом. Оренда вважається фінансовою за наявності хоча б однієї з наведених нижче ознак:

1. Орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди.
2. Орендар має можливість та намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання.
3. Строк оренди становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди.
4. Теперішня вартість мінімальних орендних платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує справедливую вартість об'єкта оренди.
5. Орендований актив має особливий характер, що дає змогу лише орендареві використовувати його без витрат на його модернізацію, модифікацію, дообладнання.
6. Орендар може продовжити оренду активу за плату, значно нижчу за ринкову орендну плату.
7. Оренда може бути припинена орендарем, який відшкодовує орендодавцю його втрати від припинення оренди.
8. Доходи або втрати від змін справедливої вартості об'єкта оренди на кінець терміну оренди належать орендарю.

Дані положення дозволяють розподілити первинну інформацію за двома напрямками: фінансовий та операційний лізинг. Не-

обхідність розподілу пояснюється специфікацією бухгалтерського обліку щодо виду лізингу. Дані бухгалтерського обліку створюють основний інформаційний потік, який дозволяє провести аналіз фінансово-господарської діяльності лізингової компанії.

Результати аналізу фінансово-господарської діяльності лізингової компанії виступають основним базисом для прийняття оперативних, фінансових та інвестиційних рішень у короткостроковому періоді. Даний блок створює три інформаційні потоки:

1. Загальноекономічна й фінансова статистика, яка дозволяє відслідковувати динаміку розвитку лізингового ринку в Україні, що характеризується рядом показників:

- сукупна вартість активів, що були надані в лізинг упродовж визначеного періоду;
- загальна вартість лізингових угод, укладених упродовж визначеного періоду;
- обсяг портфелю лізингових угод станом на певну дату;
- загальна кількість лізингових компаній;
- кількість укладених лізингових угод за проміжков часу.

2. Внутрішня статистика діяльності компанії, яка відображає динаміку ефективності діяльності лізингової компанії, та визначається такими показниками:

- рентабельність діяльності;
- ділової активності;
- фінансової стійкості та платоспроможності;
- ліквідності.

3. Аналіз вартості лізингової компанії. Зміна пріоритетів, поява нових потреб суспільства вимагають від суб'єктів господарювання створення нового інформаційного потоку як вартість бізнесу. Аналіз вартості лізингових компаній є новітнім джерелом інформації. Розвиток сучасних методів управління діяльністю суб'єктів господарювання вимагає застосування інформації щодо їх вартості та факторів впливу. На перший погляд, задача визначення факторів впливу на вартість компаній є нескладною, вони певним чином вже визначені в теоретичній та практичній літературі. Однак, проблема постає в знаходженні саме ключових факторів, які мають найбільший вплив на збільшення вартості компанії.

Побудована система показників фінансово-господарської діяльності лізингової компанії не повинна бути обмежена лише власним аналізом. Оскільки, великий ризик у діяльності лізингової компанії пов'язаний саме з фінансовою платоспроможністю лізин-

гоодержувача та його здатністю сплачувати лізингові платежі, тому потребує дослідження особливостей системи показників.

Три інформаційні потоки даного блоку дозволяють провести дослідження майбутньої діяльності лізингової компанії та визначити:

- темпи зростання обсягів продажу лізингових послуг;
- джерела фінансування діяльності лізингової компанії;
- цінність лізингової послуги.

Поєднання основних інформаційних потоків дозволяє створити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у діяльності лізингових компаній. Оскільки діяльність лізингових компаній тісно пов'язана з різними групами суб'єктів господарювання, тому управлінські рішення повинні враховувати не тільки власні інтереси. Процес прийняття управлінського рішення вимагає максимального консолідованого задоволення всіх груп. Наприклад, банківські установи цікавлять платоспроможність і ліквідність лізингової компанії, лізингова компанія у свою чергу зацікавлена в мінімізації вартості кредиту. Лізингоодержувач при виборі лізингової компанії звертає увагу на вартість лізингу, його якість. Лізингова компанія в цей же час повинна бути впевнена в платоспроможності лізингоодержувача. Постачальник лізингового активу повинен мати гарантії в обговорених умовах оплати за предмет лізингу, а лізингова компанія прагне від постачальника лізингового активу певних матеріальних винагород за співпрацю. Лізингова компанія хоче залучити інвесторів для розширення своєї діяльності та лідирування на ринку лізингу, хоча інвестори в цей же час вимагають гарантії на вкладення своїх ресурсів. Взаємозв'язок різних інтересів — це сукупність договорів укладених між зацікавленими суб'єктами господарювання (рис. 2).

Сучасний період розвитку орієнтований на нове співвідношення двох сторін інформаційного суспільства — інформаційних ресурсів й інформаційних потреб. Побудований механізм інформаційного забезпечення діяльності лізингових компаній орієнтований саме на це співвідношення. Задовольнити інформаційні потреби диференційованих груп лізингового бізнесу за рахунок направленості структурованих інформаційних потоків. Варто відмітити, що впровадження запропонованого механізму інформаційного забезпечення лізинговою компанією, дозволяє:

- консолідувати організаційну структуру з процесом управління діяльністю лізингової компанії;

- створити єдиний інформаційний простір для прийняття управлінських рішень;
- вийти на вищий рівень розвитку в системі менеджменту.

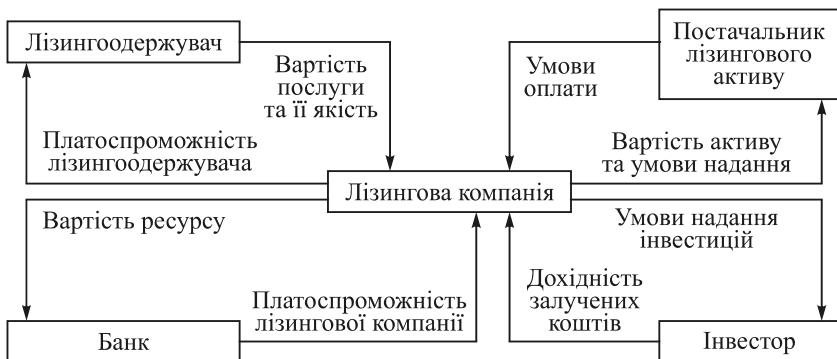


Рис. 2. Зацікавленість диференційованих груп у лізинговому бізнесі

Література

1. Закон України «Про банки й банківську діяльність» № 2121-14 від 24.11.2009.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-14 від 10.02.2010.
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 335/94-ВР від 06.04.1995.
4. Закон України «Про податок на додану вартість» № 168/97-ВР від 03.04.1997.
5. Закон України «Про фінансовий лізинг» № 1381-IV від 11.12.2003.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV.
8. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг від 28.05.1988.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 14 «Оренда» № 181 від 28.07.2000.
10. Гринберг А.С., Король И.А. Информационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 415 с.
11. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. — М.: Вильямс, 2000. — 272 с.
12. Иноземцев В. За пределами экономического общества. — М.: Academia, Наука, 1998. — 640 с.

13. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3-х т. — Т. 2. — М., 1984. — 310 с.
14. Портер М. Конкуренция. — М.: Вильямс, 2001. — 495 с.
15. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України. — К.: ЛОГОС, 2003. — 632 с.
16. Bell D. The coming of a Post — Industrial Society. — New York, 1973. — 368 p.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК:657.6:004.9

Б.В. Кудрицький, канд. екон. наук,
доцент кафедри аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОМП'ЮТЕРІЗАЦІЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

АННОТАЦИЯ. В статье сделана попытка проанализировать сегодняшнее состояние автоматизации аудиторской деятельности в Украине, выявить имеющиеся проблемы и обозначить пути их решения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: автоматизация, аудит, компьютер, проблемы, развитие, состояние, информационные технологии.

ABSTRACT. This article attempts to analyze the current state of automation of audit activity in Ukraine, identify problems and their solutions.

KEY WORDS: automation, auditing, computer problems, development, status, information technology.

АНОТАЦІЯ. В статті здійснено спробу проаналізувати сучасний стан автоматизації аудиторської діяльності в Україні та виявити існуючі проблеми та шляхи їх вирішення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: автоматизація, аудит, комп'ютер, проблеми, розвиток, стан, інформаційні технології.

В умовах глобалізації ринку аудиторських послуг, відкритості українського ринку для великих транснаціональних компаній нагальною проблемою для вітчизняних компаній та фактично питанням їх виживання в недалекому майбутньому стане вирішення питання підвищення ефективності діяльності, як найважливішого чинника конкуренції. І незамінним помічником у цьому вже сьо-

годні можуть стати новітні інформаційні технології, впровадження яких дає можливість знизити трудомісткість аудиторської перевірки без зниження її якості. Такий корисний ефект досягається за рахунок оптимізації методології аудиту, формалізації основних аудиторських процедур, зменшення рутинних складових роботи аудиторів, автоматичний контроль якості та дотримання внутрішньо фірмових стандартів. Сучасний стан розвитку інформаційних технологій уже дозволяє використовувати комп'ютерні технології на всіх етапах аудиту: під час планування, здійснення тестів і процедур, документування результатів, оформлення аудиторського звіту і висновку. Тож, логічно очікувати активного розвитку спеціалізованих інформаційних систем автоматизації аудиторської діяльності та їх впровадження у діяльність вітчизняних аудиторських компаній.

Оцінюючи сьогоденний рівень автоматизації діяльності вітчизняних аудиторів не можливо утриматись від тривожних роздумів про суттєве відставання в питаннях автоматизації їх діяльності. Так, незадовільний стан автоматизації у вітчизняному аудиті відмічає в своєму дослідженні Е.У. Карабаш [2]. Автор зокрема зазначає, що: «Опросы и анкетирование относительно использования информационных систем в аудиторской деятельности свидетельствуют о том, что практикующие аудиторы и аудиторские фирмы пока еще в недостаточной степени используют специализированные программы для ведения аудита».

І.Н. Белоусова та Ю. А. Сидорова в роботі [6] також відмічають, що «...в Україні немає ліцензованих аудиторських програм».

Це підтверджує і результат дослідження, проведеного А.Д. Гаденком під керівництвом М.В. Косминко, які, досліджуючи в 2010 році питання проблеми автоматизації аудиту, відзначають, що «Досі в Україні не було програмного забезпечення власної розробки. Зараз з'явилась українська аудиторська програма «Івахненко & Катеньов Аудит» [5]. Заради справедливості, слід відмітити що, принаймні з 2009 р. на ринку програмного забезпечення України присутній вітчизняний програмний комплекс «Турбо Аудит» (розробник ТОВ «КУРС»). Проте вихід даної системи не набув широкого розголосу і цілком міг залишитись непоміченим. Утім, слід визнати, що і програмний продукт, розглянутий авторами в їх роботі [5], також досі не набув значного поширення та популярності у вітчизняних аудиторів.

Тож мусимо констатувати, що досі головними засобами автоматизації аудиторської діяльності в Україні все ще залишаються MS Word та MS Excel, використання яких також не дуже далеко вийшло за рамки калькулятора та друкарської машинки.

Особливо очевидною відсталість вітчизняного рівня автоматизації аудиторської діяльності стає у порівнянні з Російською Федерацією, розвиток аудиту в якій розпочався одночасно з Україною. Втім, у Російській Федерації вже з'явилися і не один рік активно впроваджуються біля десятка спеціалізованих програмних продуктів та їх версій різного призначення, головними серед яких є: «ЕкспрессАудит: ПРОФ», «ИНЭК-АФСР», «ІТ Аудит: Аудитор», AuditXP «Комплекс Аудит», «AuditNet», «Audit Expert». Дані системи представлені і на вітчизняному ринку щонайменше з 2006 р. системами «ІТ Аудит: Аудитор» та Аудит ХР «Комплекс Аудит».

Цілком очевидно, що існуюче наповнення вітчизняного ринку програмного забезпечення системами, призначеними для автоматизації аудиту, все ще не дає можливості більшості вітчизняних аудиторів підібрати програмне забезпечення відповідно до потреб, власної методики та специфіки своєї діяльності, не дає можливості створити середовище, сприятливе для поширення новітніх інформаційних технологій у діяльність аудиторських фірм.

Водночас незадовільна автоматизація аудиторської діяльності, характерна для переважної більшості вітчизняних аудиторських компаній, не може не відбиватись на загальному рівні їх конкурентоздатності порівняно з компаніями «великої четвірки», які не лише активно використовують сучасні технології, а й розробляють спеціалізовані системи, реалізуючи «ноу-хау» у сфері аудиторської діяльності.

Тож ситуація, що склалася з автоматизацією аудиторської діяльності в Україні, змушує констатувати наявність проблем, які стримують розвиток вітчизняних інформаційних технологій в аудиторській діяльності та вимагають визначення шляхів її подолання. У зв'язку з цим, украй важливим завданням стає виявлення тих стримуючих причин, що зумовлюють такий стан справ, їх аналіз з метою розробки шляхів їх подолання.

А. Кушнар'ов виділяє дві групи причин, що можуть стримувати поширення автоматизованих технологій обробки інформації на аудиторську діяльність, а саме [2]:

загальногалузеві причини:

— низький рівень розвитку аудиторського ринку, викликаний початковим періодом його розвитку;

- специфіка аудиторської діяльності, що полягає в неможливості повної формалізації процесу перевірки;
- низький рівень комп'ютерної освіченості користувачів;
технологічні причини:
- застосування підприємствами, що перевіряються, різного програмного забезпечення;
- виїзний характер роботи аудиторів;
- різна галузева спеціалізація клієнтів, що не дозволяє виконати деталізоване налаштування спеціалізованих систем «на всі випадки життя».

Проаналізувавши приведений автором перелік факторів, слід відмітити наступне.

Не зважаючи на істотний розвиток, який відбувся в Україні в галузі аудиту з 1991 р., говорити сьогодні про незрілість вітчизняного аудиту все ще виправдано. Як доречно відмітила О.Л. Макєєва, «Приблизно така ж кількість аудиторів, як сьогодні в Україні, в Німеччині була в 1961 р.» [8].

Слід додати сюди і відносно низьку доходність вітчизняних аудиторських компаній, які програють боротьбу за вигідних, дохідних клієнтів компаніям «великої четвірки». Станом на 2008 р. всього біля 20 компаній мали річний оборот більше 1 млн грн, біля 30 компаній декларували виручку більше 500,0 тис. грн, усі інші вітчизняні аудиторські компанії ледь заробляли 100 тис. грн на рік (за даними [8]). Очевидно, що за таких умов вітчизняні компанії не готові витрачати значні кошти на розробку власних програмних комплексів.

Утім, однією з головних причин, що зумовлюють сьогодні недостатній рівень впровадження сучасних технологій у діяльність вітчизняних АФ, є відсутність очевидного взаємозв'язку між ефективністю перевірок та успішністю діяльності компанії на ринку. Іншими словами, ефективність діяльності в процесі аудиторських перевірок ще не забезпечує вітчизняним аудиторам вирішальних конкурентних переваг. Знову процитуємо відверті слова О.Л. Макєєвої: «... такого демпинга, как на рынке аудиторских услуг, не существует нигде. Как практикующий аудитор и директор компании, я могу говорить о том, что сегодня печать аудитора можно купить за 100 евро, если не дешевле, и при этом никакой проверки делать не надо. Мне об этом говорят клиенты» [8]. Тож ціновий демпінг на ринку аудиторських послуг разом з непрозорими схемами вибору аудиторів, без проведення відкри-

тих тендерів особливо для великих проектів — усе це, цілком зрозуміло, не лише не залишає вільних коштів для інновацій, але й не стимулює вітчизняних аудиторів шукати ефективніших методів перевірки, чи впроваджувати сучасні технології, оскільки не гарантує відповідної економічної віддачі.

Вочевидь, за відсутності попиту на сучасне програмне забезпечення з боку аудиторів жодна з ІТ-компаній не візьметься за реалізацію серйозних проектів, а існуючі спроби створити такі залишаються без подальшого розвитку. Тож, не дивно, що ІТ-компанії готові сьогодні працювати виключно під конкретного замовника, адаптуючи для нього ту чи ту версію чи розробляючи програмне забезпечення відповідно до потреб конкретної аудиторської фірми, проте не готові інвестувати кошти у випуск систем, попит на які на ринку важко спрогнозувати.

Дані причини на перший погляд видаються неподоланими. Разом з тим, сьогодні є реальна можливість зменшити ризики ІТ-компаній, знизити їх витрати на розробку і запровадження інформаційних систем автоматизації аудиторської діяльності. Для цього достатньо, щоб розробка і затвердження концепції системи автоматизації аудиторської діяльності, її технічних вимог і параметрів були рекомендовані Аудиторською палатою України (АПУ) та Спілкою Аудиторів України (САУ). Це не лише зменшить собівартість розробки програмного забезпечення, а й підвищить довіру аудиторів до програмних комплексів, що відповідають вимогам, визначеним Аудиторською палатою України, та сприятиме підвищенню якості аудиторських перевірок в Україні. Тут слід зауважити, що рекомендації АПУ чи САУ щодо використання того чи іншого програмного продукту аудиторськими фірмами України буде суперечити прийнятим у світі етичним нормам. Водночас, розробка та затвердження рекомендацій до програмного забезпечення безвідносно до компаній, які реалізують ці рекомендації, цілком відповідатиме завданням і функціям, що покладені на як на Спілку аудиторів, так і на Аудиторську палату України.

Таким чином, до переліку основних факторів, що стримують автоматизацію вітчизняного аудиту, слід додати:

- відсутність у вітчизняних реаліях прямого взаємозв'язку між ефективністю перевірок та ефективністю діяльності компаній;

- відсутність у більшості вітчизняних фірм вільних фінансових ресурсів для фінансування розробки власного програмного забезпечення.

Щодо шляхів подолання даних негативних проявів у вітчизняному аудиті, то тут слід говорити про необхідність загального покращення стану вітчизняного аудиту: підвищення конкурентноздатності та якості діяльності аудиторських фірм, підвищення рівня довіри до вітчизняних компаній та рівня їх доходності.

До несприятливих факторів, які втім мають другорядне значення, слід віднести специфіку аудиторської діяльності, що полягає в неможливості повної формалізації процесу перевірки, застосування підприємствами, що перевіряються, різного програмного забезпечення. Заради справедливості, слід відмітити, що не так багато видів економічної діяльності підлягають повній формалізації і подальшій автоматизації. На всіх етапах аудиту є достатньо вагомий перелік робіт, які можуть бути формалізовані, і за умови їх автоматизації здатні значно підвищити ефективність аудиторської діяльності.

Що стосується факторів, виділених А. Кушнарьовим у групу технологічних, а саме: застосування підприємствами, що перевіряються, різного програмного забезпечення; виїзний характер роботи аудиторів; різна галузева спеціалізація клієнтів, що не дозволяє виконати деталізоване налаштування спеціалізованих систем «на усі випадки життя», то їх навряд чи сьогодні можна віднести до факторів, які створюють проблеми власне для автоматизації аудиторської діяльності. Ще десять років назад виїзний характер перевірки міг створити проблему, проте вже сьогодні це цілком вирішувана проблема, як і проблема експорту-імпорту даних з різних облікових систем і баз даних. Визначена група факторів скоріше визначає особливості, специфіку і обмеження, притаманні програмному забезпеченню, призначеному для аудиторів, проте не створюють неподоланих проблем для самого його існування.

Більшою проблемою дійсно залишається низький рівень комп'ютерної освіченості користувачів. Стрімкий розвиток інформаційних технологій, які в нашій країні стали широко доступні лише протягом останніх десяти—п'ятнадцяти років, зумовив те, що переважна більшість досвідчених вітчизняних аудиторів старшого покоління з числа керівників аудиторських фірм та їх підрозділів недостатньо обізнані в можливостях сучасних інформаційних технологій, та маючи значний досвід сприймають їх з певною обережністю. Подолання цього негативного явища можливе лише шляхом підвищення рівня вимог до вітчизняних аудиторів

щодо рівня їх обізнаності у сфері сучасних інформаційних технологій. Значну роль для цього могла б зіграти Аудиторська палата України. Перш за все, шляхом офіційного визнання необхідності поглиблення рівня автоматизації аудиторської діяльності, а також розробкою та запровадженням ряду заходів, направлених на реалізацією освітніх програм у цій сфері. Зокрема, доцільним було б включення аспектів використання сучасних спеціалізованих інформаційних систем і технологій в аудиторській діяльності до навчальних програм постійного удосконалення професійних знань аудиторів, що проводяться відповідно до Положення про постійне удосконалення професійних знань аудиторів України [3]. Не зайвим було б включення до білетів, що застосовуються Аудиторською палатою в процесі сертифікації аудиторів, питань доцільності та необхідності застосування сучасних інформаційних технологій в аудиті. Відсутність відповідних заходів дозволяє говорити про недостатнє розуміння важливості даних питань для подальшого розвитку вітчизняного аудиту як з боку керівництва Аудиторської палати України, так і Спілки Аудиторів України. Адже розуміння і визнання важливості поглиблення рівня автоматизації аудиторської діяльності вітчизняних компаній, як складової успішності їх функціонування в конкурентному середовищі, мало б стимулювати ініціювання відповідних досліджень, семінарів, конференцій з вищезгаданих проблем.

Узагальнюючи усе сказане, слід зауважити, що сучасний рівень автоматизації аудиторської діяльності є таким, що не відповідає світовим тенденціям і залишає Україну і український ринок аудиторських послуг на поталу компаніям великої четвірки, а в недалекому майбутньому можливо і більш вертким російським аудиторським компаніям. Існуючий стан зумовлений цілим комплексом факторів, кожен з яких хоч і не має вирішального значення, проте в сукупності вони формують несприятливу атмосферу для поглиблення рівня автоматизації аудиторської діяльності вітчизняних компаній, негативно впливають на стан вітчизняного аудиту і стримують його подальший розвиток. Вирішення даних питань вимагає послідовної розробки і реалізації наступних заходів, направлених на:

- оздоровлення ринку аудиторських послуг шляхом створення добросовісного конкурентного середовища та витіснення компаній, що займаються недобросовісною конкуренцією;

- підвищення доходності вітчизняних аудиторських фірм, наприклад, шляхом впровадження АПУ правил і рекомендацій

щодо ціноутворення на ринку аудиторських послуг, встановлення мінімальної вартості послуг;

— визнання необхідності автоматизації діяльності вітчизняних аудиторів та відповідний перегляд вимог щодо компетенцій, якими має володіти сучасний аудитор, включення до їх числа знань і навиків використання спеціалізованих інформаційних систем і технологій;

— розробка і затвердження Аудиторською палатою технічних вимог і параметрів, яким має відповідати програмне забезпечення, призначене для автоматизації аудиторської діяльності, що полегшить і здешевить їх розробку для ІТ-компаній, зменшить їх ризики та відповідно здешевить кінцевий програмний продукт для вітчизняних аудиторів.

Література

1. Болдуєв М.В. Концептуальні підходи автоматизації аудиту системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання / М.В. Болдуєв // Фінанси, грошовий обіг і кредит. — 2010. — №3. — С. 247—250.

2. Кушнарєв А. Проблемы автоматизации аудита / А. Кушнарєв // Аудит сегодня. — 2007. — № 4. — С. 16—21.

3. Положення про постійне удосконалення професійних знань аудиторів України затверджене рішенням АПУ від 31 травня 2007 року № 178/5 зі змінами і доповненнями.

4. Івахненко С. В. Автоматизація аудиту в Україні та світі: підходи і програмне забезпечення / С.В. Івахненко // Аудитор України. — 2007. — №3. — С. 19—24.

5. Гаденко А.Д. Проблеми автоматизації аудиту / Гаденко А.Д. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68196.doc.htm

6. Белоусова И.Н., Сидорова Ю. А. Проблемы автоматизации аудита — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009/Economics/45978.doc.htm

7. Карабаш Е.У. О проблемах внедрения автоматизированных информационных систем аудита в Украине / Карабаш Е. У. — Режим доступу: <http://intkonf.org/karabash-eu-o-problemah-vnedreniya-avtomatizirovannyih-informatsionnyih-sistem-audita-v-ukraine>.

8. О. Макеева. Про злиття та поглинання на ринку аудиту України / О. Макеева // «Враждебные поглощения в Украине». — 1 червня 2008р. — Режим доступу: <http://ap-center.com/ukrainian/publikatsiyi/olena-makeeva-pro-zlittya-ta-poglinannya-na-rinku-auditu-ukrayini.html>.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

І.М. Парасій-Вергуненко, д-р екон. наук, професор
кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНО-ОРІЄНТОВАНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

АННОТАЦИЯ. В статье исследуется эволюция развития теории экономического анализа во взаимосвязи с изменениями приоритетов в методологических подходах принятия управленческих решений. Обоснована логическая связь интерактивного подхода в управлении и стратегического анализа. Уточнена сущность предмета стратегического анализа.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стратегическое управление, стратегический анализ, экономический анализ, внешняя среда, маржинальный анализ.

ABSTRACT. The article investigates the evolution of the economic analysis theory in conjunction with changes in priorities in methodological approaches for the decision-making. A logical significance of the interactive approach in the management and strategic analysis is substantiated. The essence of the strategic analysis subject is specified.

KEY WORDS: strategic management, the strategic analysis, the economic analysis, environment, the marginal analysis

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено еволюцію розвитку теорії економічного аналізу у взаємозв'язку із змінами пріоритетів у методологічних підходах прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано логічний зв'язок інтерактивного підходу в управлінні та стратегічного аналізу. Уточнено сутність предмету стратегічного аналізу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: стратегічне управління, стратегічний аналіз, економічний аналіз, зовнішнє середовище; маржинальний аналіз.

Новий якісний рівень усіх елементів системи управління, включаючи й аналіз господарської діяльності, вимагає розвитку та вдосконалення його методологічних засад та методик аналітичних досліджень. Історичні етапи та причини еволюції економічного аналізу мають свої витоки в історії розвитку науки «управління», яка змінювалася залежно від еволюційних потреб економіки і, в свою чергу, накладала відбиток на механізм та методичні прийоми управлінських процесів. Залежно від методологічних підходів до управління, що мають місце в економічних системах, визначаються пріоритети у використанні того чи іншого виду аналізу — ретроспективного, поточного, перспективного, стратегічного.

Ціль економічного аналізу, передусім, визначається ціллю даної системи управління, функцією якої він є. Вона досягається вирішенням таких основних завдань: забезпеченням керівництва різних рівнів необхідною інформацією для прийняття оптимальних управлінських рішень по забезпеченню ефективного функціонування керованого об'єкта; сприянням розробленню науково обґрунтованих оптимальних стратегічних планів розвитку об'єктів управління; забезпеченням об'єктивною оцінкою результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Як відомо, процес прийняття управлінських рішень ґрунтується на таких загальних методологічних підходах, як реактивізм, інактивізм, преактивізм, інтерактивізм [1, с. 11].

Реактивізм передбачає орієнтацію на минуле. При використанні цього підходу до прийняття управлінських рішень процедури планування та аналізу здійснюються на основі результатів, досягнутих у минулому. Перевагою реактивістського підходу у процесі прийняття рішень є врахування минулого досвіду, спадковість управлінських рішень. До недоліків відносять відсутність взаємозв'язку між структурними елементами систем управління та зниження загальної ефективності господарської діяльності організацій. Донедавна в традиційному економічному аналізі домінував саме цей підхід (починаючи з моменту його зародження ще за радянських часів). Обрання базою порівняння «попередній період» (місяць, квартал, рік) звужував функціональне навантаження економічного аналізу і відводив йому роль «Нестора-літописця». Виходячи з цього, основним завданням ретроспективного аналізу було визначення динаміки зміни економічних показників та обґрунтування відповідних тенденцій на основі поведінки показників у минулому.

Інактивізм — орієнтація на сучасне. За інактивістського підходу до управління спостерігається намагання зберегти існуючий стан господарських структур. Основним недоліком даного підходу до управління є відсутність інновацій, нездатність пристосуватися до змін середовища, обмеження самостійності та творчого потенціалу персоналу. Позитивну роль в управлінському процесі свого часу відіграв оперативний економічний аналіз, який саме і базувався на інактивізмі. Основна його характерна риса — оперативність прийняття рішень та посилення контрольної функції управління на основі оперативної інформації. Вагомий внесок у методологію оперативного економічного аналізу внесли такі вчені, як І. І. Каракоз [2; 3], І. Г. Старічков [4], В. І. Стражев [5; 6],

С. І. Шкарабан [7; 8], Л. Д. Яхнін [9]. Перевага оперативного економічного аналізу полягала в тому, що він давав змогу в ході здійснення виробничих процесів давати кількісну та якісну оцінку змінам у розвитку об'єктів управління відносно заданих параметрів, вчасно виявляти тенденції та закономірності їх розвитку, визначати втрати та їх причини, визначати резерви підвищення ефективності діяльності [10, с. 8].

Проте, за висновком академіка М. Г. Чумаченка, незважаючи на всю значущість оперативного аналізу для прийняття управлінських рішень, в умовах планової економіки він не набув помітного поширення, оскільки кожен керівник розумів, що благополуччя підприємства залежить не тільки і не стільки від економічного ведення господарства, а від того, наскільки напруженим буде планове завдання. З урахуванням цього він діяв у напрямі досягнення полегшеного плану і подальший оперативний аналіз його не цікавив [11, с. 47].

Преактивізм передбачає орієнтацію на майбутнє. Дослідження полягає в прогнозуванні майбутніх змін зовнішнього середовища та внутрішньої діяльності суб'єктів господарювання. При цьому процедура розроблення стратегічних цілей та планів здійснюється «зверху—вниз». Даному методичному підходу в управлінні відповідає перспективний аналіз, методика якого не була ґрунтовно досліджена і за радянських часів була викладена практично лише в одному навчальному посібнику [12]. Недолік преактивного підходу до управління полягає у слабкому використанні накопиченого досвіду, занадто сильному акценті на методах дослідження майбутнього. Крім того, основною причиною низького ефекту преактивного підходу в менеджменті є слабка прогнозованість майбутніх подій і високий ступінь невизначеності в умовах нестабільної економіки перехідного періоду, який має місце в Україні.

Інтерактивізм — орієнтація на взаємодію. При цьому підході методика прийняття рішень базується на «проектуванні» бажаного результату в майбутньому з урахуванням внутрішніх можливостей підприємства та пошуку шляхів його отримання. Утім інтерактивне планування ближче до ідеальної, ніж до практичної моделі управління та планування, оскільки більш імовірним способом планування майбутнього є не проектування його, а адаптація та ефективне пристосування суб'єктів господарювання до умов майбутнього.

У зв'язку з цим набув поширення «адаптаційний», або «ситуаційний», підхід до управління та аналізу. Даний методичний підхід дає змогу приймати стабільні виважені рішення, що адек-

ватно враховують зміни внутрішніх та зовнішніх умов і не допускають зниження досягнутого рівня ефективності. Для створення оптимального плану розвитку, який достатньою мірою враховує зміни навколишнього середовища, застосовується «оптимізаційний» підхід. Оптимізаційний підхід до управління, що орієнтується не на мінімізацію зусиль, а на пошук оптимальних рішень, близький до преактивного підходу [1, с. 12]. Інтерактивний підхід покладено в основу стратегічного аналізу, який забезпечує аналітичний базис стратегічного планування та управління.

Зміни, що відбулися в теорії та практиці аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання в розвинутих країнах (США, країн Західної Європи), насамперед пов'язані з виникненням нових потреб для задоволення основної мети сучасних підприємств — збільшення вартості компанії через підвищення продуктивності як у коротко-, так і в довгостроковому періоді. Відповідно, суттєво змінилися такі складові теорії економічного аналізу, як предмет, функції, принципи, технологія проведення аналітичних досліджень. Поряд із традиційними технологіями економічного аналізу останнім часом достатньо широкого розвитку набули нові методи та підходи, які задовольняють потреби стратегічного управління: безперервне прогнозування, врахування впливу зовнішнього середовища, система збалансованих показників, модель економічної доданої вартості, облік і аналіз витрат за видами діяльності; інституціональні зміни до аналізу та контролю витрат підприємства через виокремлення трансакційних витрат.

Водночас традиційні напрями економічного аналізу, такі як аналіз відхилень і їх факторний аналіз при проведенні операційного аналізу, коефіцієнтний аналіз, що здійснюється в процесі фінансової діагностики підприємства, маржинальний аналіз при обґрунтуванні управлінських рішень були і залишаються пріоритетними напрямками в технологіях аналітичних досліджень. Слід зауважити, що зводити економічний аналіз лише до «аналізу відхилень», як це трактується деякими іноземними економістами, помилково. Аналіз відхилень є лише окремим елементом у системі управління. Функціональне навантаження економічного аналізу набагато глибше і вагомніше, ніж простий аналіз відхилень від планових показників. Що ж стосується стратегічного вектору розвитку економічного аналізу, то він стає невід'ємною ланкою будь-яких етапів стратегічного управління, а відтак значно посилюється роль, значення та місце аналізу в сучасних умовах. Вва-

жаємо недоцільним виокремлення стратегічного аналізу як окремого виду аналізу. Зі зміною завдань та напрямів управління виробничою системою суттєво змінюються і завдання економічного аналізу, який унаслідок своєї еволюції та нової ролі трансформується, збагачується та збільшує спектр об'єктів та предмету дослідження.

Найважливішою ознакою сучасного економічного аналізу є його орієнтація на стратегічний вектор досліджень, який передбачає, в першу чергу, комплексне дослідження внутрішніх економічних процесів на підприємстві з урахуванням впливу зовнішнього середовища. При цьому напрям впливу на суб'єкт господарювання може бути як із зовні, так і навпаки. При цьому передусім досліджуються чинники зовнішнього середовища, вивчається їх можливий вплив на розвиток підприємства, визначаються оптимальні шляхи досягнення цільових орієнтирів з урахуванням необхідності, зокрема адаптації до зовнішнього середовища та впливу на зовнішнє середовище через реалізацію внутрішніх сильних сторін та конкурентних переваг.

Вважаємо, що при проведенні зовнішнього аналізу основними аспектами дослідження мають бути: аналіз контрагентів; аналіз конкурентів; маркетинговий аналіз (аналіз ринку капіталів, ринку ресурсів, ринку технологій); аналіз впливу макроекономічних факторів (інфляції, сальдо платіжного балансу, рівня зайнятості населення, тенденції зміни обсягу іноземних інвестицій); аналіз впливу політичних, соціальних, географічних, правових факторів, котрі, як правило, не залежать від конкретного суб'єкта господарювання.

Основним елементом концепції сучасного економічного аналізу є чітке визначення предмета його дослідження, яке в широкому розумінні передбачає відповідь на питання «що вивчається?». Предмет економічного аналізу перебуває у нерозривному зв'язку з об'єктом. В економічній літературі ці поняття часто отожднюються і їх розмежування та трактування викликає постійні наукові дискусії. Правильне визначення предмета та об'єктів економічного аналізу забезпечує більш повне розкриття основних напрямів дослідження.

Кожна наука має свій предмет та об'єкти дослідження, які вивчаються з використанням притаманних їй методів. Визначення предмета та об'єктів будь-якої науки має принципове значення для обґрунтування самостійності та відмежованості тієї чи іншої галузі знань. У філософії під предметом будь-якої науки розумі-

ється певна частина або сторона об'єктивної діяльності (реальності), яка вивчається тільки цією наукою. Один і той самий об'єкт може розглядатися (вивчатися) різними науками. Кожна з них знаходить у ньому специфічні сторони або відносини. Предметом тієї чи іншої науки слід вважати те специфічне, що дає змогу вирізнити її серед розмаїття інших наук.

Господарська діяльність є об'єктом дослідження багатьох наук, зокрема, економічної теорії, макро- та мікроекономіки, управління, організації та планування виробничо-господарської діяльності, статистики, бухгалтерського обліку, економічного аналізу. Ураховуючи загальновизнані підходи до співвідношення предмета та об'єкта дослідження, слід зазначити, що об'єкт дослідження є ширшим поняттям, яке співвідноситься з предметом як ціле та часткове. Незважаючи на те, що полеміка навколо предмета економічного аналізу триває вже кілька десятиріч, кінцева крапка в цьому питанні не поставлена і сьогодні. У спеціальній літературі з економічного аналізу можна зустріти десятки різних його формулювань. У багатьох визначеннях предмета економічного аналізу спостерігається ідентифікація предмета та об'єкта дослідження, утім не знайдено того відмежувального критерію, який відокремлює предмет дослідження саме економічного аналізу від предмета дослідження інших економічних наук, які вивчають господарську діяльність організацій або господарські явища та процеси, що в них відбуваються.

У цілому, погоджуючись з науковою позицією Г. В. Савицької, що предметом економічного аналізу є причинно-наслідкові залежності економічних явищ і процесів [14, с. 23], варто наголосити, що оскільки стратегічне спрямування сучасного економічного аналізу виходить за межі ретроспективних досліджень, то його предмет буде ширшим.

Беручи до уваги особливості стратегічного підходу до аналітичних досліджень, які полягають в органічній єдності економічного суб'єкта з навколишнім середовищем, можемо зробити висновок, що крім причинно-наслідкових залежностей, які діють у межах виробничої системи на рівні окремої організації, предметом дослідження мають бути і причинно-наслідкові залежності, що діють на макрорівні.

Зауважимо, що предметом стратегічного дослідження крім причинно-наслідкових залежностей, що виникають у процесі діяльності конкретного суб'єкта господарювання, можуть бути і причинно-наслідкові залежності, які формують умови функціону-

вання й інших контрагентів і конкурентів. Сам по собі аналіз діяльності конкурентів не є безпосередньо предметом та головною метою стратегічного аналізу, він лише дає змогу на основі бенчмаркінгу визначити найважливіші напрями і стратегічні цілі, сильні та слабкі сторони діяльності економічного суб'єкта.

Отже, предметом стратегічного аналізу суб'єкта господарювання слід вважати напрями його функціонування і розвитку, виробничі функції, ресурси та причинно-наслідкові залежності, які виникають у процесі його операційної діяльності, а також умови, фактори, можливості та взаємозв'язки зовнішнього (макро-) і внутрішнього (мікро-) середовищ, які забезпечують досягнення стратегічних цілей та виконання визначеної місії.

Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що роль традиційного управлінського обліку та аналізу залишається важливою. Проте трансформація економічних наук є закономірним еволюційним процесом, результатом якого стало виокремлення стратегічного аналізу як невід'ємної функції стратегічного управління. Варто зазначити, що цей процес перебуває в стадії становлення та розвитку, чим пояснюється його методологічна невизначеність. Тому концепція стратегічного аналізу потребує серйозної уваги з боку як науковців, так і практиків. Застосування передових технологій стратегічного аналізу дозволить економічним суб'єктам успішно реалізовувати бізнес-стратегії та отримувати нові переваги в конкурентній боротьбі.

Література

1. Прокопчук Л. О. Стратегическое планирование / Л. О. Прокопчук, А.А. Козырев. — СПб.: В. А. Михайлов, 2000. — 64 с.
2. Каракоз И. И. Вопросы теории и практики оперативного учета / И. И. Каракоз, П. И. Савичев. — М.: Финансы, 1972. — 208 с.
3. Каракоз И. И. Оперативный экономический анализ работы промышленного предприятия / И. И. Каракоз. — К.: Изд-во Киев. ун-та, 1965. — 338 с.
4. Старичков И. Г. Подекадно-оперативный метод учета производственных затрат / И. Г. Старичков. — М.: Финансы, 1971. — 176 с.
5. Стражев В. И. Ежедневный экономический анализ цехов / В. И. Стражев. — Минск: Беларусь, 1966. — 91 с.
6. Стражев В. И. Основы оперативного экономического анализа работы промышленного предприятия / В. И. Стражев. — Минск: Высшейш. шк., 1970. — 134 с.

7. Шкарабан С. И. Оперативный анализ финансово-хозяйственной деятельности производственного объединения / С. И. Шкарабан. — М.: Финансы, 1978. — 96 с.
8. Шкарабан С. И. Основы оперативного экономического анализа / С.И. Шкарабан. — Львов: Вища шк., 1988. — 136 с.
9. Яхнин Л. Д. Основы технико-экономического анализа себестоимости в социалистической промышленности / Л. Д. Яхнин. — 2-е изд., доп. и испр. — Л.: Гизлегпром, 1935. — 247 с.
10. Журко В. Ф. Оперативный экономический анализ в управлении производством / В. Ф. Журко, В. Д. Пантелеев, В. А. Рябинин. — М.: Финансы и статистика, 1983. — 232 с.
11. Павленко А. Ф. Трансформация курса «Экономический анализ деятельности предприятий»: науч. доклад / А. Ф. Павленко, Н. Г. Чумаченко. — К.: КНЕУ, 2001. — 88 с.
12. Козлов Н. В. Перспективный экономический анализ / Н. В. Козлов, Е.П. Бочаров. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 256 с.
13. Прокопчук Л. О. Стратегическое планирование / Л. О. Прокопчук, А.А. Козырев. — СПб.: В. А. Михайлов, 2000. — 64 с.
14. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г.В. Савицька. — 3-е вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2007. — 668 с.
15. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посібник / К.І. Редченко. — 2-ге вид., доп. — Львів: Новий світ-2000, 2003. — 272 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

А.М. Поплюйко, канд. екон. наук, доцент
кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены основные преимущества бухгалтерского аутсорсинга в современных условиях. Определены перспективы развития данного вида услуг в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, перимущества аутсорсинга, перспективи.

ABSTRACT. In the article basic advantages of accounting outsourcing are considered in modern terms. The prospects of development of this type of services are certain in Ukraine.

KEY WORDS: outsourcing, accounting outsourcing, advantages of outsourcing, prospects.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто основні переваги бухгалтерського аутсорсингу у сучасних умовах. Визначено перспективи розвитку даного виду послуг в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, переваги аутсорсингу, перспективи.

Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» надає право керівникам самостійно вибирати форму організації ведення бухгалтерського обліку [1]. Однією з таких форм, передбачених ст. 8 цього Закону є «... ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою», тобто бухгалтерський аутсорсинг.

Термін «аутсорсинг» увійшов у наші реалії зовсім нещодавно. Аутсорсинг (від англ. Outsourcing (outer-source-using) використання зовнішнього джерела) — передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у цій галузі. Іншими словами, це спосіб ведення бізнесу, при якому виконання робіт по деяким видам діяльності передається стороннім компаніям. На відміну від послуг сервісу та підтримки, які мають разовий, епізодичний, випадковий характер і обмежені початком та завершенням, на аутсорсинг передаються функції з професійної підтримки безперебійної працездатності окремих систем та інфраструктури на основі тривалого контракту (не менше 1 року). Наявність бізнес-процесу, тобто сукупності взаємопов'язаних заходів або задач, направлених на створення певного продукту або послуги для споживачів, є відмінною рисою аутсорсингу від різноманітних інших форм надання послуг та абонентського обслуговування.

Головним джерелом економії витрат з допомогою аутсорсингу є підвищення ефективності підприємства в цілому і поява можливості вивільнити відповідні організаційні, фінансові та людські ресурси, щоб розвивати нові напрями, або сконцентрувати зусилля на існуючих, що вимагають підвищеної уваги.

Окремою складовою аутсорсингу бізнес-процесів та одним із способів бухгалтерського забезпечення є аутсорсинг бухгалтерії, під яким розуміють винесення функцій, пов'язаних з організацією, веденням бухгалтерського обліку та складанням звітності на підприємстві за межі компанії, передачу їх для виконання аутсо-

рсеру. Іншими словами, це коли підприємство передає виконання функцій своєї бухгалтерії іншій організації.

У практиці використовують різні варіанти аутсорсингу. Це, як повний аутсорсинг, тобто ведення всієї бухгалтерії, так і передача в аутсорсинг функцій по окремим ділянкам, наприклад, облік заробітної плати.

Важливо відмітити, що не слід плутати аутсорсинг бухгалтерії із залученням позаштатного бухгалтера. Аутсорсингу притаманна, головним чином, передача регулярних функцій. У той же час, залучення позаштатного фахівця необхідно розцінювати скоріше як передачу епізодичних обсягів робіт конкретному виконавцю.

На думку західних економістів, найбільше зростання аутсорсингу як виду оптимізації діяльності підприємства, що розвивається надзвичайно динамічно, проявляє аутсорсинг бізнес-процесів саме у сфері фінансів та бухгалтерського обліку [2].

У Європі та США розвиток ринку бухгалтерського аутсорсингу дозволяє компаніям спокійно займатися основною діяльністю, віддаючи податкову звітність та інші сегменти бухгалтерського обліку професіоналам. Так у Європі послугами аутсорсерів користується 86 % компаній малого та середнього бізнесу, в США — 92 %, в Ізраїлі — 96 %. І ті, і ті передають у першу чергу на аутсорсинг такі функції, як розрахунок заробітної плати і податки. Адже, якщо у нас податкове законодавство розвивається пару десятків років, то там — кілька століть, і його складність вимагає глибокої спеціалізації бухгалтерів і, як наслідок, розвитку спеціалізованих бухгалтерських компаній і бухгалтерського аутсорсингу. Все активніше розвивається цей напрямок і в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, де лідерами в наданні послуг є Індія та Китай.

В Україні ж початковий етап розвитку бухгалтерського аутсорсингу припав на середину 1990-х рр. (час розквіту бухгалтерських аутсорсингових послуг у США та Європі). І зародився він у недрах аудиту, коли аудитори зіткнулися з потребами клієнтів не тільки в аудиторських перевірках, але й у зовнішній допомозі в організації всіх видів обліку.

Все зазначене підкреслює актуальність даного виду діяльності і для вітчизняних підприємств.

Питання аутсорсингу досліджувались у працях вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема, Дж. Брайана Хейвуда, Д.В. Михай-

лова, Ж-Л Бравар, Р. Моргана Є. Аксьонова, И. Альтшулера, Е. Сафарової та ін.

На сьогоднішній день ринок бухгалтерського аутсорсингу в Україні тільки формується і ведення бухгалтерського обліку у формі бухгалтерського аутсорсингу стає все більш і більш популярним.

Більшість вітчизняних компаній, які надають аутсорсингові послуги, виконують наступні види робіт:

- підготовка облікових регістрів і податкових процедур обліку відповідно до чинного законодавства;
- підготовка української обов'язкової щоквартальної звітності;
- підготовка статистичних і фінансових звітів;
- здача звітності в українські статистичні органи, органи соціального страхування, пенсійний фонд і податкову інспекцію;
- складання податкових декларацій, які повинні бути підготовлені відповідно до вітчизняного законодавства;
- послуги з нарахування заробітної плати;
- облік основних засобів;
- ведення кадрового обліку;
- ведення первинної документації;
- ведення складського обліку;
- комплексне обслуговування бухгалтерії.

Розглянемо основні переваги, які має бухгалтерський аутсорсинг (табл. 1).

Таблиця 1

ПЕРЕВАГИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ

Стратегічний рівень	Тактичний рівень
Фокусування уваги на основному бізнесі	Відсутність необхідності розширення штату бухгалтерів — до 70 % економії
Збільшення доходів компанії: за допомогою аутсорсинга постійні витрати можна перетворити у змінні	Послуги надаються безперервно (немає ні лікарняних, ні відпусків та ін.)
	Зменшення бази оподаткування
Збільшення капіталізації: за допомогою аутсорсинга можна частково перерозподілити інвестиційний капітал у стратегічно більш важливу для підприємства діяльність	Економія офісного простору і супутніх йому витрат
	Зменшення накладних витрат, пов'язаних із вартістю робочих місць, навчанням, інформаційною підтримкою та інше
	Гарантія професійної відповідальності, яку надає компанія-аутсорсер

Таким чином, переваги передачі бухгалтерії на аутсорсинг очевидні. По-перше, це якість надання послуг. Так як у спеціалізованій компанії працює команда бухгалтерів, ведення документації і складання звітності проходить багаторівневий контроль. До того ж бухгалтерська компанія, крім того, що несе матеріальну відповідальність у випадку нарахування пені або штрафу, відповідає перед клієнтом і своєю репутацією. І, якщо матеріальні ризики аутсорсер страхує, репутацію застрахувати неможливо. Таким чином, якість наданої послуги важлива, в першу чергу, для самої бухгалтерської компанії. Працюючи із штатним бухгалтером, підприємство самостійно несе ризики — бухгалтер за помилки, що призвели до штрафних санкцій, відповідає, у крайньому випадку, премією або зарплатою. Іншим аспектом є те, що у випадку, коли по тій чи тій причині підприємство не влаштовує бухгалтера, що веде підприємство, аутсорсер запропонує іншого. Якщо підприємство не влаштовує бухгалтерська компанія в цілому, то перейти на обслуговування до іншого аутсорсера не так важко.

З-поміж моментів, які стримують розвиток цього напрямку у бізнес-середовищі в Україні, можна виділити кілька основних. По-перше, це стереотипи мислення власника і керівника, які вважають, що бухгалтер завжди повинен бути поруч з ними. По-друге, хвилювання про те, що бухгалтерська компанія не збереже у таємниці фінансову інформацію свого клієнта. Хоча загальновідомо, що чесність у відносинах залежить не від того, який бухгалтер — власний чи запрошений — обслуговує компанію, а від порядності конкретної людини. І, по-третє, остереження, що сторонній бухгалтер не у змозі врахувати специфіку конкретного виду діяльності. Застереження зрозуміле, але невиправдане. У бухгалтерській компанії кожен співробітник спеціалізується у певній галузі бухгалтерії, веде підприємство з різними видами діяльності, і його досвід, знання і кваліфікація набагато більші, ніж у бухгалтера, що веде одне підприємство.

Отже, на даний момент очевидним є той факт, що бухгалтерський аутсорсинг є галуззю, що розвивається в Україні. Тим не менше, стійкий попит вже формується. Передусім, за рахунок компаній малого бізнесу, які нараховують у штаті кілька чоловік, підприємств, які не мають постійного офісу, з невеликим документообігом, а також холдингів. Крім того, актуальність послуг спеціалізованих бухгалтерів зростає у зв'язку з популярною та доволі необхідною для залучення стратегічних інвесторів відмовою від тіньової бухгалтерії.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність».
2. Сафарова Е.Ю. Аутсорсинг учетных процессов. — М.: Книжный мир, 2009. — С. 192.
3. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ = Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. — М.: Вильямс, 2004. — С. 176.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657.24

Н.О. Пронь, аспірант
кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НОСІЇ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

АННОТАЦИЯ. В статье исследована эволюция носителей учетной информации, способы фиксации данных на них и особенности их использования от древних времен до нынешнего времени. Также проанализированы преимущества и недостатки современных носителей информации и на основе полученных данных сделан прогноз их развития в будущем.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: носитель учетной информации, документ, перфокарта, перфолента, электронный документ.

ABSTRACT. The evolution of carriers of accounting information, methods of fixing the data on them and feature of their use from ancient times to present time are investigated in the article. Advantages and disadvantages of modern carriers of information are also analyzed and on the basis of finding the prognosis of their development in the future is done.

KEY WORDS: carrier of accounting information, document, punched card, punched tape, electronic document.

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено еволюцію носіїв облікової інформації, способи фіксації даних на них та особливості їх використання від стародавніх часів до сьогодення. Проаналізовано переваги та недоліки сучасних носіїв інформації і на основі отриманих даних зроблено прогноз їх розвитку у майбутньому.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: носій облікової інформації, документ, перфокарти, перфострічки, електронний документ.

У бухгалтерському обліку важливе місце займають документи — письмові свідчення, що фіксують та підтверджують господар-

ські операції. Останнім часом змінились вимоги до облікових документів, що зумовило зміну носіїв інформації. Згідно бухгалтерського словника, носій інформації — це матеріальний об'єкт, призначений для запису, передачі і зберігання інформації [1, с. 248]. Носії інформації постійно розвиваються та залежать від рівня технічного розвитку суспільства, тому можна сказати, що носії облікової інформації характеризують досягнення тієї чи іншої епохи. Щоб спрогнозувати розвиток носіїв облікової інформації, необхідно дослідити історію їх розвитку.

Вивченням історії виникнення та розвитку носіїв інформації та документів займались науковці з бухгалтерського обліку, зокрема Т.А. Бутинець, Я.В. Соколов, Дж. Чербоні, Л. Сей, В.А. Маздоров, М.Г. Чумаченко, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В. Швець, М. Р. Лучко, П.П. Німчінов, А.М. Кузьмінський, Т.Н. Малькова, та діловодства В.А. Блощинська, Л.І. Скібіцька й ін. Але на даний момент дане питання залишилось недостатньо розглянутим, тому основним завданням даної статті є дослідження еволюції носіїв облікової інформації та прогнозування їх розвитку у майбутньому.

Збільшення важливої інформації зумовило необхідність відображення інформації на певних матеріальних носіях для її збереження, тобто стало причиною виникнення документів. Для виготовлення документів використовувались різні матеріали та різні способи фіксації інформації.

Першими обліковими документами були дерев'яні бірки. На дощечці робились зарубки відповідно до виданих товарно-матеріальних цінностей, потім дощечка розбивалась на дві частини, одна віддавалась боржнику, інша залишалась у того, хто позичив. При поверненні товарно-матеріальних цінностей на дощечках робились контр зарубки, а коли борг був повернутий повністю — дощечки спалювались. Юридичним доказом здійснення господарської операції був той факт, що дві частини однієї дощечки співпадали. Іноді для виготовлення бірок використовували кістки тварин. Такі носії інформації з зарубками отримали назву рахівних бірок. Система рахівних бірок використовувалась до XIX ст.

Інки для фіксації даних використовували різнокольорові шнурки. Кожен колір — це певна товарно-матеріальна цінність, а кожен вузол — обліковий запис. Вузловий облік застосовувався у Китаї, Японії та Африці.

У Стародавньому Єгипті документи створювались з папірусу — тропічної трав'янистої рослини. Для виготовлення таких до-

кументів використовували лише серцевину стебла папірусу, яку нарізали тонкими смужками, складали в два шари один впоперек іншого та притискали важким вантажем. Під тиском папірус виділяв сік, завдяки якому склеювались два шари. Після висушування з листа папірусу вирізали документи необхідного розміру та записували необхідну інформацію. Документи з папірусу використовувалися лише в Єгипті, оскільки матеріал для їх виготовлення був суто регіональним.

Довжина папірусів була 4—5 м, висота — 12—18 см. Для естетичного зовнішнього вигляду та зручності записи робились чорнилом різного кольору, зокрема чорного та червоного. Наприклад, поточну інформацію записували чорним чорнилом, а підсумок — червоним. В Єгипті почали використовуватись табличні форми документів: у стовпчик записувались товари, а в рядок — дні, по яким відбувався рух товарів. Часто зворотну сторону папірусів покривали фарбою для кращого зберігання та захисту від молі.

У Шумері та Вавилоні в VII ст. використовували глиняні таблички. Спочатку інформацію відображали за допомогою малюнків, а потім їх замінили на умовні позначки (клини). Таблички виготовляли з м'якої вологої глини невеликих розмірів, щоб поміщались на долоні. Записи робились загостреним кінчиком очеретяного стилету. Якщо текст не вміщувався на одній табличці, то на ній робився запис номера таблички, номера серії та перший рядок тексту наступної таблички. Після запису таблички висушувались на сонці (в ранні часи) і вони ставали сірого кольору, або обпалювались на багатті (в більш пізні часи), після чого таблички ставали коричневого, червоного або чорного кольорів. Вони були різних розмірів: квитанції 3—4 см, договори 7—9, облікові реєстри і звітність — 20 і більше. Якщо документ було необхідно знищити, його просто розбивали.

Ці документи дуже схожі на сучасні, адже вони також складались у формі таблиці. У виготовлення таких документів приймали участь дві особи, кожна з яких виконувала свої функції: помічник креслив таблицю, а потім бухгалтер робив у ній необхідні записи. Такі таблиці були недосконалими, але це було першою спробою стандартизації документів. Різні види таблиць створювались у результаті аналізу відповідної інформації. Характерною особливістю шумеро-вавилонських документів було те, що надходження та витрачання відображались не в різних колонках, а записувались по-порядку.

Клинописні таблички містили обов'язкові реквізити (дата, кількість і вид отриманих ТМЦ, отримувач, постачальник) та скріплювались печаткою. Використовувались печатки зроблені з каменя, черепашок або дорогоцінних каменів, які було неможливо підробити. На них вказувалось ім'я володаря і за його бажанням зображувались різні сюжети. У документах обов'язково вказувався різьбяр даної печатки, який виступав у якості свідка. Печатку робили в одному екземплярі, а при її втраті реєстрували дату втрати та ім'я володаря для визнання документів недійсними.

Також існували печатки-штампи та печатки-були. На печатках-штампах вказувалось лише ім'я володаря та ім'я його батька. Вони використовувались одноразово і після використання знищувались. Печатки-були виготовлялись із бітуму та використовувались для підтвердження сувоїв з шкіри чи папірусу.

Як правило, документи складались у глиняні глечики або ящики та обв'язувались мотузкою. На кінець мотузки прикріплювався шматок глини, на якому зазначався зміст документу, час та виконавці. Глиняні таблички в обліку використовувались до XIX ст.

У Греції використовувались дерев'яні дощечки, покриті гіпсом чи воском: краї дощечок робили трохи вищими, а потім заливали воском чи гіпсом. Пізніше, в V—IV ст. до н. е., їх почали скріпляти по-двоє (диптих) та по-трьох (триптих), що було першою книгою. Записи на дощечках покритих гіпсом робились фарбою, яка наносилась гострим кінцем стилету, а пласким стирались.

В 180 р. до н. е. в Пергамі (на півострові Мала Азія) був знайдений новий матеріал для письма — пергамент, який виготовляли з шкіри тварин. Цей матеріал був дорогим, адже для виготовлення двох листів треба було зарізати теля чи свиню. Саме тому, його використовували шість—сім разів. Для цього здирали старий текст та впоперек до нього писали новий. Оскільки облікові документи потрібно було зберігати, їх повторно не використовували.

На батьківщині пергаменту його використовували, складуючи у сувій. А в Римі складували вчетверо, зшивали справа, зліва або зверху, та робили обкладинку з дощечок, обтягнутих шкірою чи пергаментом. Такі книги з пергаменту називались мембранами. Мембрани почали використовуватись у II ст. поряд з дерев'яними кодексами. Пізніше і для папірусних сувоїв почали робити обкладинку та полоси з пергаменту по краях. Щоб захистити документи від крадіжки, їх прикріплювали ланцюгами до полиць. Пер-

гамент використовувався досить довго й остаточно він перестав використовуватись на початку XIX ст.

На початку нашої ери в Китаї був винайдений папір. Досить довгий час технологія виготовлення цього матеріалу була таємницею. Спочатку тільки найважливіші документи виготовляли з паперу, а у ранньому середньовіччі папір почав використовуватись як основний матеріал для виготовлення документів.

На Сході (Індія, Китай, Японія) документи виготовляли з тканини, найчастіше з шовку. По шовку писали чорною або червоною тушшю пензликами різної величини, залежно від призначення тексту. Зі збільшенням виробництва паперу шовк витіснявся.

Слов'яни для виготовлення документів використовували березову кору, яку обдирали, обробляли спеціальним способом та висушували. Записи на них робились загостреною металевною або кістяною паличкою. Таким чином створювались грошові документи та накази.

З розвитком науки і техніки виникла необхідність обробки даних на електронно-обчислювальних машинах. З цією метою використовувались перфокарти і перфострічки, які не вважались документами та не мали юридичної сили, оскільки на них не було одного обов'язкового реквізиту — підпису. Перфокарти та перфострічки — носії інформації, які виготовлявся з тонкого картону та були призначені для використання в системах автоматичної обробки даних. Інформація на них записувалась шляхом пробивання перфорацій — отворів діаметром до трьох міліметрів. Існувало багато форматів перфокарт, найпоширенішим був формат IBM (розмір карти 18 мм x 83 мм). На картці такого розміру вміщувалось до 80 знаків. Спочатку кути перфокарт були гострі, а з 1964 р. — заокруглені (хоча в СРСР і пізніше використовували карти з гострими кутами).

Перфораційні плівки використовувались з середини XIX ст. Перфострічки мали ширину 7—8 рядків і використовувались для запису кодування. Вони використовувались до середини 1980 р. Основними недоліками перфострічки була низька міцність плівки та неможливість ручного редагування порівняно з перфокартами (заміною карток, видаленням, додаванням, тобто виконання багатьох функцій, які пізніше реалізовувались у текстових редакторах).

Використання таких носіїв інформації збільшувало трудомісткість облікового процесу. Документи збирались, групувались і після цього передавались до обчислювального центру. В обчислювальному центрі за допомогою перфораторів інформація зашифровувалась і з документів переносилась на перфокарти. Піс-

ля цього за допомогою сортувальних машин дані групуються у потрібному розрізі (наприклад, на аналітичних рахунках — у розрізі субрахунків і синтетичних рахунків) і передавались на табулятори, які автоматично обробляють інформацію і заносили її на табуляграми, які виконували функції облікових реєстрів, а також використовувались як звітні таблиці. За даними табуляграм здійснюється контроль за роботою господарства.

Проводилась значна робота по вдосконаленню носіїв інформації, метою якої, як зазначав П.П. Німчинов, було створення універсального носія інформації, «який відповідатиме вимогам бухгалтерського документа і дасть змогу безпосередньо вводити інформацію в обчислювальні машини» [3, с.119].

Сучасний етап розвитку економіки пов'язаний з поступовим впровадженням електронних документів та електронного документообігу. Електронний документ — документ, інформація у якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа [4]. Електронні документи мають безліч переваг перед паперовими, основними з яких є зручність редагування і архівації. Таким чином, з'явилися електронні носії інформації (дискета, диск, флеш-пам'ять), які відрізняються великою місткістю інформації та зручністю у користуванні. Перехід до даного етапу був покладений у 2003 році введенням у дію двох законів: «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронний цифровий підпис», які регламентують використання електронних документів та організацію електронного документообігу. Слід відмітити, що перехід до електронного документообігу в Україні відбувається повільними темпами і на даний момент існує паралельне використання електронних документів та паперових.

З приводу документів влучною є думка А.М. Кузьмінського: «... змінився лише носій даних про господарську операцію, а документ як свідчення факту здійснення господарської операції залишився таким же» [5, с. 113]. Еволюцію носіїв облікової інформації узагальнено відображено в табл. 1.

У ході дослідження еволюцію носіїв інформації було з'ясовано, що метою їх вдосконалення є спрощення фіксації та редагування даних, зменшення витрат на виготовлення документів, зменшення трудомісткості процесу їх складання, зручність у користуванні та гарантування збереження інформації. Усім цим вимогам відповідає електронний документ зафіксований на електронному носії інформації.

Таблиця 1

ЕВОЛЮЦІЯ НОСІЇВ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Носії інформації	Документ	Характеристика
Дерево або кістки тварин	Рахівні бирки	Гострим предметом робились зарубки відповідно до виданих ТМЦ, потім дощечка розбивалась на 2 частини, одна залишалась позичальнику, інша — в того, хто позичав. У міру повернення товарів робились контр зарубки
Різнокольорові шнурки	Шнурки	Коли ТМЦ віддавались у борг робилась певна кількість вузлів на шнурках певного кольору. Кожен вузол — обліковий запис. Кожен колір позначав певні товарно-матеріальні цінності
Таблички, виготовлені з глини	Клинописні таблички	На вологій глині робили написи паличками із очерету, після чого глину сушили на сонці або обпалювали на багатті. Інформація записувалась у вигляді таблиці
Дощечки, заліті воском	Воскові таблички	Записи на дощечках покритих гіпсом робились фарбою. Фарба наносилась гострим кінцем стилету, а плоским стирались. 3 часом в Греції їх почали скріпляти по-двоє (диптих) та по-трьє (триптих). У Римі такі книги називали кодексами
Папірус	Сувій	Для естетичного зовнішнього вигляду та зручності записи робились чорним та червоним чорнилами. Сувої накручували на дерев'яні ролики з гудзиками на кінцях, іноді для сувоїв робили обкладинку і по краям полоси з пергаменту. Пізніше почали робити кодекси, скріпляючи по 2—9 листків папірусу
Пергамент, виготовлений з телячої шкіри	Палімпстеси	На батьківщині пергаменту його використовували, складуючи у сувій, а в Римі складували в четверо, зшивали з одного боку та робили обкладинку. Обкладинка складалась з дощечок обтягнутих шкірою чи пергаментом
Тканина, зокрема шовк	Документи	По шовку писали чорною або червоною тушшю пензликами різної величини, залежно від призначення тексту
Березова кора	Документи	Писали писалом — загостреною металевою або кістяною паличкою. Переважно створювались грошові документи, накази та розпорядження володарів
Перфокарти та перфострічки	Не вважались документами	Це носії інформації, які виготовлявся з тонкого картону та були призначені для використання в системах автоматичної обробки даних. Інформація на них записувалась шляхом пробивання отворів діаметром до трьох міліметрів
Папір	Паперові документи	Це документи, які мають обов'язкові реквізити, скріпляються печаткою та мають юридичну силу
Електронні носії інформації	Електронні документи	Це документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа

Підсумувавши вищесказане, можна зробити наступні висновки:

Носії облікової інформації змінювались з розвитком науки і техніки. Так вони пройшли довгий шлях від рахівних бирок виготовлених з дерева чи кісток тварин до електронних носіїв, у яких інформація фіксується у вигляді електронних даних.

Сучасні носії інформації відрізняються від попередніх місткістю, зручністю редагування, перенесення та архівації даних. Важливим завданням на сьогодні залишається вдосконалення нормативно-законодавчої бази, щодо використання електронних документів, що збільшить використання електронних носіїв інформації, зменшить трудомісткість облікової роботи та витіснить паперові документи.

Література

1. Большой бухгалтерский словарь / За ред. А.Н. Азрилияна. — Институт новой экономики, 1999. — 574 с.
2. Блощинська В.А. Сучасне діловодство: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури 2005. — 320 с.
3. Нимчинов П.П. Общая теория бухгалтерского учета. — К.: Издательское объединение «Вища школа», 1977. — 240 с.
4. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» №851-IV від 22.05.2003 р.
5. Кузьмінський А.М. Теорія бухгалтерського обліку / А. М. Кузьмінський, Ю. А. Кузьмінський. — К.: Все про бухгалтерський облік, 1999. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції: 15.04.2011 р.

УДК 657

Ю.А. Сарнацька, здобувач кафедри обліку
підприємницької діяльності.
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІМПОРТ: ОБЧИСЛЕННЯ МИТА ТА ПДВ

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены особенности налогообложения импортных операций, в частности определения ставок импортированной пошлины а также особенности налогообложения таких операций налогом на добавленную стоимость.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: налогообложение импортных операций, ставка импортированной пошлины, налог на добавленную стоимость.

ABSTRACT. The article discusses the features of import tax operations, including bidding imported duty and tax features of such operations value-added tax

KEY WORDS: import tax operations, bidding imported duty, value-added tax.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто особливості оподаткування імпортних операцій, зокрема визначення ставок імпортованого мита, а також особливості оподаткування таких операцій податком на додану вартість

КЛЮЧОВІ СЛОВА: оподаткування імпортних операцій, ставки імпортованого мита, податок на додану вартість.

Особливості встановлення та розрахунку ввізного мита та податку на додану вартість завжди були для нашої країни одним з найважливіших складових зовнішньоекономічної взаємодії з іншими країнами. В сучасних умовах глобалізації економіки та її виходу з посткризового стану ці питання лише набирають вагу та значимість.

Питанням особливостей оподаткування імпортних операцій та особливості оподаткування таких операцій податком на додану вартість присвячено праці Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, В.Г. Линника, Л.І. Лук'яненко, О.В. Небильцової, В.М. Пархоменка, В.Я. Савченка, В.В. Сопка та ін.

Перш ніж потрапити на внутрішній український ринок, імпортні товари проходять через державну митницю. Імпортер сплачує митний збір, податок на додану вартість та акциз, що в свою чергу призводить до збільшення ціни на імпортовану продукцію.

Ввізне мито виникає при здійсненні митного оформлення товарів, що ввозяться за вантажною митною декларацією (ВМД) на митну територію України, з урахуванням винятків, які передбачені законодавством. Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], в якому зазначено, що ввізне мито є диференційованим, тобто мито нараховується за різними ставками певних товарів.

1. Мито за преференційною ставкою:

— до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України [3];

— до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, котрий означає, що іноземні суб'єкти госпо-

дарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мит, за винятком випадків, коли зазначені мита та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України [3];

— до решти товарів та інших предметів застосовуються повні (загальні) ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України [2].

2. Пільгова ставка мита:

— до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України [2];

— до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, котрий означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мит, за винятком випадків, коли зазначені мита та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

— до товарів, що походять з України, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, визначені Митним тарифом України [3].

3. Повна (загальна) ставка мита застосовується до товарів, на які не встановлені пільгові ставки мита.

Відповідно до вимог Закону під час нарахування імпортованого мита його ставка може визначатися:

— у відсотках до митної вартості товарів (наприклад 5 % від митної вартості);

— у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів;

— у розмірі, що поєднує обидва зазначені види митного оподаткування.

Відповідно до ПКУ мито, як це було і раніше за Законом [4], належить до загальнодержавних податків і зборів [2]. А відповідно до ст. 6 Закону № 2097 мито, що стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України.

Види мита встановлені [3]:

— адвалорна — нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів;

— специфічна — нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів);

— комбінована — об'єднує обидва перерахованих вище виду митного оподаткування.

Стягують ввізне і вивізне мито на загальних підставах: за ставками Митного тарифу України [4] та відповідно до Порядку № 30 [5].

Ввізне мито (вона є диференційованою) стягують при здійсненні митного оформлення товарів, які ввозяться за ВМД на митну територію України, за винятком випадків, передбачених законодавством. Нарахування ввізного мита може здійснюватися:

— по адвалорних ставках:

$$C_{\text{ма}} = (B \cdot M_{\text{а}}) : 100,$$

де $C_{\text{ма}}$ — сума ввізного мита; B — митна вартість товару, грн; $M_{\text{а}}$ — ставка ввізного мита, встановлена у відсотках до митної вартості.

Митна вартість визначається відповідно до МКУ і при її розрахунку застосовуються офіційні курси іноземних валют, встановлені НБУ на день подання ВМД до митного оформлення;

— за ставками в євро за одиницю товару:

$$C_{\text{мс}} = H \cdot M_{\text{с}} \cdot K_{\text{є}},$$

де $C_{\text{мс}}$ — сума ввізного мита; H — кількісна або фізична характеристика товару в натуральному вираженні (відповідну кількість товару або його фізична характеристика в натуральному вираженні); $M_{\text{с}}$ — ставка ввізного мита в євро за одиницю товару; $K_{\text{є}}$ — курс євро, встановлений НБУ на дату прийняття ВМД.

Обкладення товарів ввізним митом за комбінованими ставками здійснюється в три етапи [5]:

1) обчислюється сума мита за адвалорною ставкою;

2) обчислюється сума мита за специфічною ставкою в євро за одиницю товару;

3) для визначення суми ввізного мита, що підлягає сплаті, використовується, як правило, найбільша величина.

При імпорті товарів можуть бути використані особливі види мит — антидемпінгове, спеціальне та компенсаційне. Їх застосовують незалежно від інших видів мита на умовах, визначених чинним законодавством [5].

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], імпорт — це купівля (у тому числі з оплатою не грошовими засобами) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарювання товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України.

Відповідно до ПКУ попередня (авансова) оплата вартості товарів, які імпортуються, не змінює значення сум податку, які відносяться до податкового кредиту або податкових зобов'язань платника податків, такого імпортера [2]. І дана норма діє по відношенню до оплат за тим зовнішньоекономічними договорами (контрактами), якими передбачається фактичне ввезення товарів на митну територію (вивезення товарів з митної території) України для вільного обігу.

Відповідно до МКУ одним з основних умов переміщення в режимі імпорту є сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію України відповідно до законів України.

У числі платників ПДВ є будь-які особи, які ввозять товари на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, та на яких покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до МКУ [6].

Згідно з МКУ відповідальність за сплату податків і зборів, стягнутих при митному оформленні товарів і транспортних засобів, покладає на декларантів [6]. При цьому декларантами можуть бути підприємства або громадяни, яким належать товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, або уповноважені ними митні брокери (посередники). Декларантами товарів і транспортних засобів, що належать громадянам, також можуть бути громадяни, уповноважені власниками зазначених товарів і транспортних засобів на здійснення декларування нотаріально засвідченими дорученнями [6].

Згідно з ПКУ, яким передбачені особливості справляння єдиного податку. Зокрема, платники єдиного податку не є платниками ПДВ по операціях з поставки товарів та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком ПДВ, який сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування 6 % [11]. Що ж стосується ПДВ, який справляється при імпорті товарів на митну територію України, то єдинники сплачують його на загальних підставах і в порядку, передбаченому

ПКУ. Про це тепер прямо сказано в постанові КМУ [12]. Особи, не зареєстровані як платники податків, які ввозять товари на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню згідно з законом, платять податок під час митного оформлення товарів без реєстрації платниками ПДВ [2].

Отже, об'єктом обкладення ПДВ при здійсненні зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу товарів є, зокрема:

1) операції з ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України у митному режимі імпорту або реімпорту (далі — імпорт) [2];

2) операції з вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту (далі — експорт) [2].

Дата виникнення податкових зобов'язань.

Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення. У цьому зв'язку зазначимо, що відповідно до МКУ митна декларація — це письмова заява встановленої форми, яка подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, необхідні для їх митного оформлення або переоформлення. Типи декларацій, використовуваних при імпорті, наведені у Класифікаторі типів декларацій, затвердженому наказом [7] (табл. 1).

Таблиця 1

ТИПИ ДЕКЛАРАЦІЙ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ ПРИ ІМПОРТІ

Митний режим	Особливості декларування	Тип ВМД
Імпорт	Імпорт товарів в загальному порядку	ІМ40, ІМ40Г
	Імпорт складової комплектного об'єкта	ІМ40КО
	Імпорт товарів як гуманітарної допомоги	ІМ40ГД
	Періодична митна декларація	ІМ40ПМД
	Тимчасова декларація	ІМ40ТД
	Неповна декларація	ІМ40НД
	Окрема митна декларація на витрачені товари	ІМ40ВТ

Відповідно до Положення ВМД заповнюється:

1) на товари, що переміщуються через митний кордон України юридичними і фізичними особами (підприємцями) і митна вар-

тість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро, крім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості [8];

2) на товари, що переміщуються в режимі митного складу;

3) на товари, які безпосередньо ввозяться (пересилаються) фізичними особами на митну територію України або надходять на адресу фізичних осіб у несупроводжуваному багажі або вантажних відправленнях для вільного використання [9];

4) на товари, які безпосередньо ввозяться фізичними особами в супроводжуваному багажі або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адресу фізичних осіб або вивозяться фізичними особами у випадках, передбачених законодавством;

5) на товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством;

6) на транспортні засоби у випадках, передбачених законодавством.

Узагальнюючи наведене, слід зазначити, що питання імпорتنих операцій, є одним з головних питань економіки нашої країни. Саме тому методиці оцінки та визначенні окремих елементів імпорتنих операцій має приділятися постійна увага з боку держави. Постійні зміни в світовій економіці справляють безпосередній вплив на економіку нашої країни, саме тому актуальним завданням та необхідною умовою вдосконалення економіки країни є подальше поліпшення нормативно-правового регулювання імпорتنих операцій та приведення існуючої нормативно-правової бази у відповідності з існуючими вимогами до здійснення імпорتنих операцій та реаліями світової економіки.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. № 959-ХІІ.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.

3. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р. № 2097-ХІІ.

4. Закон України «Про Митний тариф України» від 05.04.2001 р. № 2371-ІІІ.

5. Порядок справляння митними органами ввізного (вивізного) мита та особливих видів мита під час митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України: Затверджений наказом ДМСУ від 23.01.2006 р. № 30.

6. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV.

7. Класифікатор типів декларацій, а також внесені деякі корективи до Класифікатора переміщення товарів через митний кордон України та Класифікатор документів (наказ ДМСУ від 27.02.2009 р. № 159).

8. Положення про вантажну митну декларацію: Затверджене постановою КМУ від 09.06.97 р. № 574.

9. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР.

10. Закон про ПДВ — Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. № 168/97-ВР.

11. Постанови КМУ «Про роз'яснення Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727» від 16.03.2000 р. № 507

12. Положення № 637 — Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Затверджене постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 336.764.2

Г.О. Супрович, аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НОВИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕРИВАТИВІВ

АННОТАЦІЯ. В статті рассмотрены существующие отличия определения термина «дериватив» в отечественной нормативно правовой базе. Предложено новое определение данного термина и разработана классификация производных за разными критериями: за базовым активом, в соответствии с формой торговли, в зависимости от цели.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: дериватив, классификация, опцион, своп, форвардный контракт, фьючерсный контракт.

ABSTRACT. Basic existent differences of determination of «derivativ» in a domestic regulatory framework are considered in the article. It is offered new determination of this term and worked out the classification of derivatives is in relation to different criteria: in accordance with a base asset, form of trade and depending on a purpose

KEY WORDS: derivative, classification, option, swap, forward, futures.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто існуючі відмінності визначення терміну «дериватив» у вітчизняній нормативно-правовій базі. Запропоновано нове визначення даного терміну та розроблено класифікацію похідних за різними критеріями: за базовим активом, відповідно до форми торгівлі, залежно від мети.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: дериватив, класифікація, опціон, своп, форвардний контракт, ф'ючерсний контракт.

Ситуація на вітчизняному фондовому ринку протягом останніх 15 років зазнала докорінних змін. Поряд із традиційними операціями з фінансовими інструментами з'явилися нові продукти. Вони отримали назву «деривативи» або «похідні» (від англійського «derivative» — «похідний», «вторинний», яке у свою чергу походить від латинського «derivare» — «відводити», «проводити»).

На даному етапі в Україні операції з похідними лише починають впроваджуватись у практичну діяльність. Проте, недосконалість вітчизняної законодавчої бази, що неоднозначно трактує поняття «деривативи» та їх види, ускладнює цей процес. Така ситуація призводить до неповноцінного використання похідних, негативно впливає на залучення іноземного капіталу на фінансовий ринок, відштовхує потенційних інвесторів.

Надзвичайно актуальним є вирішення питання організаційного та методологічного функціонування вітчизняного ринку деривативів.

Вивченням економічної сутності та класифікації деривативів займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти: А. Баклеу, О. Береславська, Дж. Гоффман, О. Дегтярьова, Н. Калдор, О. Кандінська, Дж. М. Кейнс, Т. Лемішевська, А. Маршалл, С. Науменкова, І. Платонова, Л. Примостка, О. Сохацька, А. Фельдман, Дж. Хікс та ін. Проте, аналіз вітчизняного законодавства та праць провідних науковців дозволяє зробити висновок, що в Україні й досі не розроблено універсального підходу щодо трактування та класифікації деривативів.

Метою статті є висвітлення суперечностей вітчизняного законодавства та роз'яснення певних нюансів щодо трактування та класифікації похідних.

Перш ніж перейти до класифікації похідних, потрібно визначити економічну сутність деривативів. Наразі у вітчизняній нормативно-правовій базі не розроблено універсального визначення поняття «дериватив» (табл. 1).

Жодне із наведених трактувань повністю не відображає економічної сутності похідних.

У міжнародній практиці найпоширенішими видами деривативів є форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони і своп-контракти, а найпопулярнішими видами базових фінансових інструментів — валюта, грошові кошти у формі кредитів і депозитів, цінні папери, фондові індекси [4]. Проте, у вітчизняному законодавстві свопи не є визначеними, за винятком незрозумілої згадки терміну «своп» у п. 18 «в» у П(С)БО 13 «Фінансові інструменти». Форварди ж на-

впаки регламентовані нормативно-правовою базою. Зауважимо, що ці контракти є позабіржовими і передбачають індивідуальні умови укладення, тобто є не стандартизованими. У такому разі форварди не є деривативами, а це суперечить трактуванню похідних. Але у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» форвардний контракт чомусь трактується як «стандартний документ, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни такого продажу під час укладення форвардного контракту» [1]. Оскільки стандартизовані документи є біржовим інструментом, то форвардні контракти в контексті цього закону розглядаються як деривативи.

Таблиця 1

**ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ «ДЕРИВАТИВІВ»
У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ**

Найменування терміна	Нормативний документ	Визначення
ДЕРИВАТИВ	Про оподаткування прибутку підприємств // Закон України від 28.12.94 № 335/94-ВР	стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому. Стандартна (типова) форма деривативів та порядок їх випуску та обігу встановлюються законодавством. До деривативів належать: • форвардний контракт; • ф'ючерсний контракт; • Опціон. Відповідно до виду цінностей деривативи розподіляються на: • фондові деривативи; • валютні деривативи; • товарні деривативи [1]
	Правила випуску та обігу фондових деривативів // Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України від 24.06.1997 р. № 13	стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати цінні папери, кошти (валютні цінності), матеріальні або нематеріальні активи (товари) на визначених ним умовах у майбутньому [2]
	Про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів // Постанова Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 р. № 632	стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених ним умовах у майбутньому Деривативами є: • форвардний контракт; • ф'ючерсний контракт; • опціон [3]

На нашу думку, дериватив — це інструмент, вартість якого походить від вартості базового активу, покладеного в його основу, і за допомогою якого здійснюються операції обміну, купівлі, продажу, емісії цього активу з обов'язковою фіксацією всіх умов проведення операції у майбутньому з метою хеджування фінансових ризиків або отримання доходу від різниці в цінах.

Деривативи є доволі різноманітними за своїми характеристиками, тому доцільно звернутися до їх класифікації. Залежно від базового активу покладеного в основу деривативного контракту виокремлюють товарні, валютні, фондові та кредитні деривативи (рис. 1).

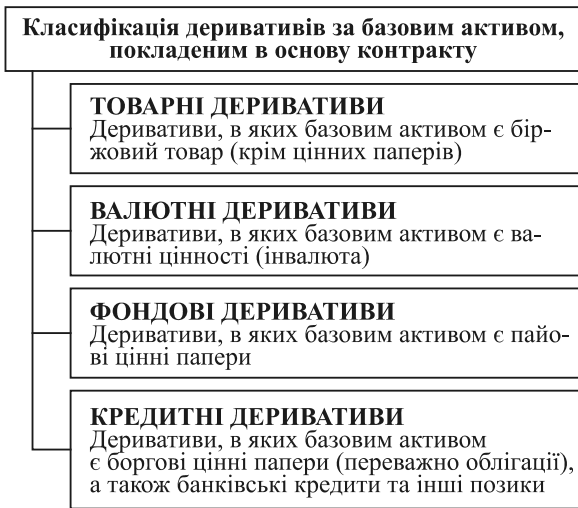


Рис. 1. Класифікація деривативів за базовим активом, покладеним в основу контракту

Згідно з вищенаведеною класифікацією, товарні деривативи є предметом торгів на товарних біржах, валютні — на валютних. На фондових біржах обертаються лише фондові і певні види кредитних деривативів. Проте, на сучасному етапі в Україні ще не створено ринку, на якому могли б обертатися, перерозподілятися і хеджуватися суто кредитні ризики. Таким чином, поява ринку кредитних деривативів є об'єктивною необхідністю, оскільки впливає на ефективність роботи фінансової системи країни.

Відповідно до форми торгівлі пропонуємо виокремлювати біржові та позабіржові деривативи (рис. 2).

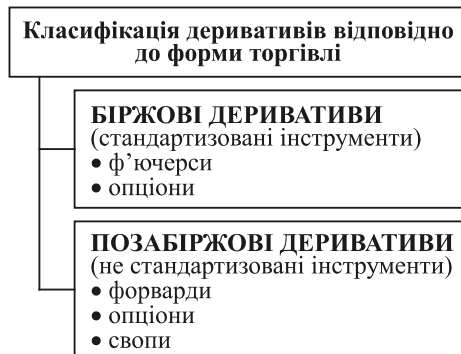


Рис. 2. Класифікація деривативів відповідно до форми торгівлі

Біржовий дериватив — це стандартизований інструмент, вартість якого походить від вартості базового активу, покладеного в його основу, і за допомогою якого здійснюються операції обміну, купівлі, продажу, емісії цього активу з обов'язковою фіксацією усіх умов проведення операції у майбутньому з метою хеджування фінансових ризиків або отримання доходу від різниці в цінах. Таким чином, до біржових деривативів належать ф'ючерси та опціони, оскільки укладаються двома-сторонами, однією з яких завжди є клірингова (розрахункова) палата біржі, що виконує роль гаранта здійснення всіх контрактів [4]. Крім того, винятково біржовий характер таких угод зумовлює стандартні умови контрактів. Під стандартом мається на увазі не паперовий бланк чи сукупність реквізитів, а стандартна партія базових активів. Така партія має строго визначені параметри: якість, кількість, асортимент та інші, що і роблять цей контракт стандартним та зручним для біржових торгів, як окремий лот.

До позабіржових похідних, слід віднести форварди, опціони та свопи. Оскільки ці контракти укладаються лише між контрагентами без участі біржі, всі умови таких угод є договірними (не стандартизованими). Однак, незважаючи на індивідуальний характер угод, вони продовжують виконувати свої основні функції: мінімізують фінансові ризики та створюють умови для проведення спекулятивних операцій.

Усіх учасників (залежно від мети, з якою вони відкривають свої позиції на ринку деривативів) розподіляють на дві групи: хеджерів та спекулянтів. Тобто, можна казати про поділ деривативів на хеджувальні та спекулятивні. Однак, на практиці цей поділ є досить умовним. У політико-економічному значенні як хеджування, так і біржова спекуляція являють собою просту спекуляцію, тобто спосіб отримання прибутку, що ґрунтується не на виробництві, а на різниці в цінах. Хеджування і біржова спекуляція — дві форми спекуляції на біржі, що співіснують і доповнюють одна одну, але водночас і відрізняються між собою. Це дві сторони однієї медалі. Хеджування неможливе без біржової спекуляції, і навпаки [5, с. 287].

До деривативів окрім вищезазначених можуть відноситися й інші угоди, укладені на строк, наприклад варанти. Зазначимо, що перелік похідних інструментів постійно розширюється, оскільки процес розробки та впровадження в практику нових фінансових конструкцій за сучасних умов відбувається досить динамічно [4].

Залежно від обов'язковості виконання похідні фінансові інструменти поділяються на тверді та умовні. Тверді — є обов'язковими до виконання обома сторонами угоди. Зокрема до таких контрактів належать форварди, ф'ючерси та свопи. Щодо форвардів, то подібна обов'язковість розглядається як основна умова існування і дієздатності таких угод, без якої вони втрачають свій сенс і не можуть використовуватись як інструменти хеджування ризиків [4, с. 20]. Угоди умовного характеру не є обов'язковими до виконання, а надають право одній із сторін угоди виконати чи не виконати її. Прикладом таких контрактів є опціони.

Для похідних фінансових інструментів характерна наявність значного проміжку часу між датою укладання і виконання угоди. Тому залежно від терміну виконання доцільно виділяти коротко-, довго- та середньострокові фінансові деривативи. Так строк обігу короткострокових фінансових деривативів складає до 1 року. Типовим прикладом такого контракту є ф'ючерс, термін здійснення якого базується на кварталному циклі — березень, червень, вересень, грудень. Період обігу середньострокових похідних складає від 1 до 5 років. Так, типовий форвардний період форвардного контракту за відсотковими ставками (FRA — forward rate agreement) — від 1 до 3 місяців, типовий контрактний період — 12—24 місяці, що дає підстави віднести цей контракт до середньострокових похідних фінансових інструментів [4, с. 22]. Період

дії довгострокових фінансових деривативів складає понад 5 років. Типовим прикладом такої угоди є свопи, де пірод між укладенням та погашенням контракту може досягати від 1 до 10—15 років, але звичайно він становить 2—5 років. Отже, своп-контракти належать до середньо- і довгострокових похідних фінансових інструментів [4, с. 58].

Неврегульованість багатьох економічних термінів, зокрема поняття «дериватив», у нормативно-правовій базі гальмує розвиток вітчизняного фондового ринку і ставить під питання його існування взагалі. Адже, від того, як саме трактуватимуться похідні та їх види, залежить встановлення економічних та юридичних відносин між учасниками ринку. Зважаючи на це, постає необхідність у створенні єдиної класифікації деривативів, побудованої відповідно з чіткою системою критеріїв, які б слугували розмежувальними ознаками при визначенні економічної сутності угоди за деривативом. Розвиток ринку похідних (деривативів) має чи не ключове значення для розвитку фондового ринку та для зростання економіки в цілому.

Література

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України (в редакції закону України №283/97-ВР від 22.05.97) [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журн.: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>.
2. Правила випуску та обігу фондових деривативів: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку №13 від 24.06.1997 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журн.: <http://www.uapravo.net/data2008/base60/ukr60890.htm>.
3. Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів: Постанова Кабінету міністрів України № 632 від 19.05.1999 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журн.: <http://www.uapravo.net/data/base51/ukr51952.htm>.
4. *Примостка Л.О.* Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: Монографія. / Примостка Л.О. — К.: КНЕУ, 2001. — 263 с.
5. *Берлач А. І.* Організаційно-правові основи біржової діяльності: Навч. посібник/А. І. Берлач, Н. А. Берлач, Ю. В. Ілларіонов. — К.: Фенікс, 2000. — 336 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657. 30071: 61

А.В. Титенко, здобувач кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
голова правління Державної акціонерної компанії
«Ліки України», м. Київ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

АННОТАЦИЯ. Представлен критический обзор существующих в профессиональной литературе подходов к определению термина «производственные запасы», что позволяет углубить и уточнить его сущность.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: производственные запасы, материальные ресурсы, оборотные активы.

ABSTRACT. The critical review of existing literature in professional approaches to determining the term «production resources» that gives opportunities to deepen and clarify his essence has been investigated.

KEY WORDS: production resources, material resources, current assets.

АНОТАЦІЯ. Представлено критичний огляд існуючих у фаховій літературі підходів до визначення терміну «виробничі запаси», що дає можливість поглибити і уточнити його сутність.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: виробничі запаси, матеріальні ресурси, оборотні активи.

Поява в науковій термінології тих чи тих понять носить об'єктивний характер, в основі якого лежить узагальнення багаторічної практики. Виробничі запаси — це важлива економічна та облікова категорія, невід'ємна умова функціонування будь-якого підприємства. Вони завжди були об'єктами дослідження багатьох учених, таких як Ф.Ф. Бутинець, П.С. Безруких, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, І.А. Бланк, І.Б. Швець, І.А. Бондарєва, Р.З. Чейз, Н.Дж. Еквілайн, Р.Ф. Якобс та ін.

Зазначимо, що не дивлячись на значні напрацювання щодо розкриття проблемного питання сутності виробничих запасів, єдиної позиції серед вчених не існує. Це питання потребує подальших досліджень та напрацювань.

Тому метою статті є критичний аналіз існуючих у літературі підходів до визначення терміну «виробничі запаси», що надасть можливість уточнити й поглибити його сутність.

В Україні визначення терміну «запаси» наведено у П(С) БО 9 «Запаси» [3], відповідно до п. 4 якого «запаси — активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної госпо-

дарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством». Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], активи — це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких як очікується призведе до отримання економічних вигод у майбутньому внаслідок будь-якого використання такого запасу.

Необхідно відзначити, що крім П(С)БО 9 в Україні існують інші нормативні документи, спрямовані на регулювання обліку запасів (табл. 1).

Таблиця 1

**ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ»
В НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТАХ**

№	Автор	Визначення
1	2	3
1	П(С)БУ 2 [2]	чітко вказано «у статті «Виробничі запаси» показується вартість запасів, малоцінних швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу»
2	П(С)БУ 9 [3]	виробничі запаси — сировина, основні матеріали, що комплектують вироби і інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб
3	П(С)БУ 16 [4]	Визначає склад собівартості продукції. У п. 12 стандарту визначено, що «вартість сировини, основних матеріалів, що становлять основу виготовленої продукції, придбаних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних речовин»
4	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів [6]	Розкривають сукупний склад запасів для цілей бухгалтерського обліку: сировина основна та допоміжна, матеріали, паливо, запасні частини, МШП, НЗВ, ГП, товари у вигляді матеріальних цінностей, що призначені для перепродажу, поточні біологічні активи. Проте в них термін «виробничі запаси» відсутній. Розкривається порядок формування первісної вартості запасів, методи оцінки запасів при їх вибутті
5	План рахунків Бухгалтерського обліку [5]	Якщо розглянути План рахунків бухгалтерського обліку, то у ньому передбачено Рахунок 20 «Виробничі запаси» який призначено для «узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів (у тому числі сировина й матеріали, які є в дорозі та в переробці), будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва»

Таким чином, на відміну від П(С)БУ 9 [3], який не пропонує чіткого та одзначного тлумачення терміну «виробничі запаси» для цілей бухгалтерського обліку, План рахунків конкретно вказує на їх склад та перелік матеріальних цінностей, що мають обліковуватися як виробничі запаси підприємства. Одночасно з цим такі рахунки, як 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» та 25 «Напівфабрикати» відповідно до Плану рахунків не включається до складу виробничих запасів, а обліковуються окремо. У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 9 підкреслюється участь виробничих запасів у всіх видах діяльності, що також характеризує «виробничі запаси» як важливий об'єкт управління на усіх стадій господарської діяльності, що знайшло віддзеркалення і в економічній літературі.

У той же час П(С)БУ 2 «Баланс» п.21 [2] рекомендує до статті балансу «Виробничі запаси» включати вартість МШП, сировини, основних та допоміжних матеріалів, палива, придбаних напівфабрикатів і комплектуючих, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, що споживаються в ході нормального операційного циклу. Таким чином, виникає не зрозуміла суперечливість між положеннями стандартів бухгалтерського обліку та планом рахунків: відповідно до стандартів терміни «запаси» і «виробничі запаси» є тотожними, а згідно з планом рахунків термін «запаси» ширший за термін «виробничі запаси».

Одночасно з цим, ми погоджуємося з думкою авторів [15], які вважають, що поділ запасів на сировину, матеріали, паливо та ін. досить умовний, тому що в межах одного підприємства те, що вчора було придбано як товар, завтра може стати сировиною або матеріалами, і навпаки. Наприклад, будівельні матеріали можуть стати паливом, а паливо сировиною залежно від видів діяльності, які здійснює, тобто це залежить не від якісних характеристик, джерела надходження або інших показників, а виключно від призначення запасів. Тим більше, що один і той же вид запасу може бути одночасно, наприклад, і матеріалом, і паливом. У цьому випадку їх відносять до тих або інших видів запасів за ознакою переваги використання на конкретному підприємстві. Проте, ми дотримуємося тієї позиції, що для цілей ефективного інформаційного заперечення керівництва підприємства інформацією про склад, структуру, вартість та рух саме виробничих запасів до їх складу доречно віднести ті запаси, перелік яких запропоновано в Плані рахунків бухгалтерського обліку. На нашу думку, такий

підхід якнайповніше відповідає функціональному призначенню виробничих запасів.

Найпоширенішою характеристикою «виробничих запасів» до введення національних стандартів було наступне: виробничі запаси — це «...засоби, що знаходяться на складах споживачів, виробництва, призначені для виробничого споживання, але що ще не вступили у виробничий процес» [26, с. 69]. Це визначення не зовсім прийнятно при віддзеркаленні використання цього об'єкту, оскільки при цьому також робиться акцент на зберіганні ресурсів.

Таблиця 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

№	Автор	Визначення
1	2	3
1	Ф.Ф. Бутинець [14, с. 313]	виробничі запаси — активи, які використовуються для подальшого продажу, використання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством
2	І.А. Бланк [10, с. 133]	запаси товарно-матеріальних цінностей — виробничі запаси (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції
3	А.А. Оглобін [20, с. 31]	виробничі запаси — сплачені споживачем сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що не вступили ще у виробничий процес
4	А.А. Шомштейн [30, с. 29]	виробничі запаси — сировина, матеріали, напівфабрикати та ін., що поступили на склади підприємства, тобто виробництва, що вступили в сферу, але що ще не знаходяться в процесі виробничого споживання
5	В.В. Іваниєнко [17, с. 252]	виробничі запаси — це матеріальні ресурси, що знаходяться на складах фірми (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що комплектують вироби, паливо і пальне, тара і тарні матеріали, запасні частини для ремонту, інструменти та ін.), призначені для виробничого споживання, але що ще не поступили у виробництво
6	І.Б. Швець, [29, с. 14]	виробничі запаси є матеріальними оборотними активами підприємств, є головною умовою здійснення необхідного виробничого процесу
7	П.С. Безруких [8]	під виробничими запасами розуміють різні речові елементи виробництва, що використовуються в якості предметів праці у виробничому та іншому господарчих процесів

Закінчення табл. 2

№	Автор	Визначення
1	2	3
8	В.М. Бойко [9]	під виробничими запасами розуміють засоби виробництва, що надійшли на підприємство і ще не використовуються у виробничому процесі
9	А.Б. Борисов [11]	виробничі запаси уявляють собою сукупність усіх матеріалів, які має підприємство, частина оборотних засобів підприємства, які ще не включені у процес виробництва, але надійшли на робочі місця
10	В. Сонко [23]	під виробничими запасами розуміють накопичені ресурси, що перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва
11	Р.В. Кружкова, В.А. Даснічева та ін. [21, с. 5]	під виробничими запасами розуміють матеріальні цінності, що знаходяться на складі підприємств виробничої сфери і призначені для подальшого використання; товарні запаси — матеріальні цінності, які знаходяться на складі, але призначені для продажу, але обидва види запасів представляють собою складські запаси
12	Пушкар М.С. [22, с. 74]	під виробничими запасами розуміє запаси засобів виробництва, які знаходяться на складах суб'єкта господарювання і необхідні для забезпечення безперервного виробничого процесу, причому це лише ті предмети праці, які ще не задіяні у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму
13	В. Стівенсон [25, с. 556]	під матеріально-виробничими запасами розуміє «резерв матеріальних цінностей підприємства»
14	Н. Білова, А. Бобро та ін. [24, с. 326]	Виробничі запаси — матеріали, паливо, запасні частини, насіння, корма, а також малоцінні і швидкозношувані предмети. Виробничі запаси беруть участь у виробництві і використовуються впродовж операційного циклу
15	В.В. Ковальов [18, с. 518]	Виробничі запаси вважає частиною оборотних засобів підприємства. Визначає, що до їх складу входить сировина, матеріали, МШБ, незавершене виробництво, готова продукція та товари для перепродажу
16	Р.Б. Чейз, Н.Дж. Еквілайн та Р.Ф. Якобс [28, с. 469]	підрозділяють виробничі запаси на сировину, готову (кінцеву) продукцію, комплектуючі, допоміжні матеріали і незавершене виробництво

Проаналізувавши погляди сучасних економістів на економічну категорію «виробничі запаси» (табл. 2) можна зауважити, що, наприклад, у роботах Ф.Ф. Бутинця [14] не відображаються джерела покриття витрат на виробничі запаси. У роботах А.А. Оглобіна [20] виробничі запаси розглядаються з точки зору витрат підприємства на їх придбання, що нівелює таку характерну особливість запасів, як частина оборотних активів підприємства. Такі економісти, як В.В. Іваниєнко [17] і А.А. Шомштейн [30, с. 29] розглядають виробничі витрати як сукупність певних видів сировини і матеріалів, проте, не вказують на терміни їх споживання та джерела фінансування. Б. Швеє не розкриває економічну природу виробничих запасів, а вважає їх частиною оборотних активів і чинником виробничого процесу [29]. В.М. Бойко вважає виробничими запасами засоби виробництва, які ще не використані у виробничому процесі, проте, таке визначення, на нашу думку, є досить узагальненим і не дає можливість чітко відокремити виробничі запаси у структурі активів підприємства [9]. А.Б. Борисов пропонує вважати виробничими запасами частину оборотних засобів підприємства, які ще не використані, проте надійшли на робочі місця [11]. На нашу думку таке визначення має досить обмежені критерії, тому що не зрозуміло яким чином класифікувати запаси, які зберігаються на складі для виробничих потреб. У той же час, Р.В. Кружкова, В.А. Дасєнічева та ін. [21, с. 5] виробничими запасами вважають саме запаси на складах підприємства і також не має вказівок стосовно термінів використання запасів та джерел використання. Досить ґрунтовним, на наш погляд, є визначення виробничих запасів надане Н. Білова, А. Бобро та ін. [24, с. 326], які вказують на склад та терміни використання виробничих запасів, проте, у їх визначенні також відсутні рекомендації стосовно джерел відшкодування витрат на їх придбання. Проведені дослідження показують, що ряд авторів до виробничих запасів, як частини предметів праці не відносять малоцінні швидкозношувані предмети [7; 16; 19] та незавершене виробництво [12; 13; 29].

Така відмінність у трактуванні свідчать про те, що розкриття суті будь-якої економічної категорії залежить від вибраного підходу до її визначення.

Отже, на нашу думку, для цілей бухгалтерського обліку тлумачення терміну «виробничі запаси», як облікової категорії має містити такі основні моменти, як визначення термінів і напрямків

використання, а також джерел відшкодування вартості виробничих запасів. Таким чином, ми пропонуємо використовувати наступне уточнене визначення: виробничі запаси — це частина матеріальних ресурсів підприємства, які представляють собою сукупність предметів праці, які знаходяться на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих, палива, тари і тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що складають матеріальну основу продукції підприємства, надають їй необхідних якостей, приймають участь у виробництві протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції.

На відміну від існуючих визначень, запропоноване поняття «виробничі запаси» підкреслює матеріальну та витратну природу виробничих запасів, одночасно з цим відокремлює їх від сукупних матеріальних ресурсів підприємства, визначає джерела відшкодування їх вартості.

Література

1. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996-14-ВР.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87, зі змінами та доповненнями.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 893/4186.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Затверджені наказом Мінфіну України від 10.02. 2007 р. №2.
7. Правила застосування обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання на Україні: Затверджені наказом Міндержресурсів України від 16.06.92 р. № 15.
8. *Безруких П.С.* Бухгалтерский учет / Безруких П.С. — М.: Бухгалтерский учет, 2002. — 719 с.

9. Бизнес: словник-довідник / укл. В. Бойко та ін. — К.: Україна, 1995. — 157 с.
10. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. — 528 с.
11. Большой экономический словарь [Сост. А. Борисов и др.]. — М.: Книжный мир, 2004. — 895 с.
12. Бухгалтерский учёт: Учебник / П.С. Безруких, А.Н. Кашаев, И.П. Комиссарова, Д. Рогулин: 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Бухгалтерский учёт, 1996. — 576 с.
13. Бухгалтерский учёт: Учебник / П.С. Безруких, В.Б. Иванкевич, Н.П. Кондратов и др.; Под ред. П.С. Безруких: 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 408 с.
14. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посіб. для студентів спец. 7050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 448 с.
15. *В. Карєв, В. Лаврєнов, О. Міронов, В. Варєня, В. Барон.* Облік запасів // Дебет — Кредит. — №6. — 2000.
16. *Голов С.Ф., Єфіменко В.І.* Финансовый та управлінський облік. — К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1996. — 544 с.
17. *Иваниенко В.В.* Финансовый анализ: Учеб. пособ. — 2-е изд. — Х.: ИД «ИНЖЕК», 2003. — 176 с.
18. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с.
19. *Маргулис А.Ш.* Бухгалтерский учёт в отраслях народного хозяйства: 6-е изд., перераб. — М.: Финансы, 1979. — 414 с.
20. *Оглобин А.А.* Планирование и контроль запасов материальных ресурсов предприятий в условиях новой экономической реформы: Дис. канд. эк. наук: 08.00.21. — Свердловск, 1989. — 243 с.
21. Организация, планирование и управление производством на предприятиях пищевой промышленности / Р.В. Кружкова, В.А. Даеничева, С.С. Елагина и др.; под ред. Р.В. Кружковой: 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Агропромиздат, 1985. — 495 с.
22. *Пушкар М.С.* Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти). — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 422 с.
23. *Сонько В.* Бухгалтерський облік: [навч. посібн. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / В. Сонько. — Тернопіль: Астон, 2005. — 496 с.
24. Справжній бух облік: 3-тє вид., перероб. і доп. — Х.: Фактор, 2008. — 1264 с.
25. *Стивенсон Вильям Дж.* Управление производством / Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство Лаборатория Базовых знаний» ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. — 298 с.

26. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. — Львів: ЛБІ НБУ, 2000. — 485 с.

27. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік на підприємствах з різними формами власності: Навчально-методичний посібник. — К.: ТОВ «А.С.К.», 1996. — 512 с.

28. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент: 8-е изд. / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 704 с.

29. Швець І.Б., Бондарева І.А. Управление производственными запасами на предприятии: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. — Донецк, 2003. — 182 с.

30. Шомштейн А.А. Нормирование материальных ресурсов, производственных запасов и характеристика применяемых материалов (метод. материалы). — М.: ЦБТИМС, 1968. — 309 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

В.С. Титикало, здобувач кафедри обліку в бюджетних і кредитних установах та економічного аналізу, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», головний бухгалтер Державної установи «Науковий центр радіаційної медицини АМН України», м. Київ

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНОЮ УСТАНОВОЮ

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы основ составления финансовой отчетности в бюджетных учреждениях

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бухгалтерский учет, отчетность, бюджетная организация.

ABSTRACT. In the article are considered the question of basic of construction of the financial reporting in budgeted.

KEY WORDS: accounting, reporting, budget(ed) organization.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто питання основ побудови фінансової звітності в бюджетних установах України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бухгалтерський облік, звітність, бюджетна установа.

У сучасних умовах розвитку економіки, без вчасної, якісно сформованої, достовірної інформації ефективне управління як підприємством, так і бюджетною установою є неможливим незалежно від його розмірів, форми власності, специфіки діяльності. Центральне місце в інформаційній системі установи займає бухгалтерський облік — система збору, обробки формування звітності для користувачів інформацією для прийняття управлінських рішень.

Метою статті є дослідження особливостей побудови бухгалтерського обліку та звітності бюджетних установ України в контексті розробки пропозицій удосконалення управлінням бюджетною установою.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах є системою контролю за наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів, будується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, виконує управлінську, контрольну і інформаційну функції, але має певні особливості і розглядається як окремий вид діяльності.

Бюджетні установи — є юридичними особами, мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах забезпечує систематичний контроль за виконанням кошторисів доходів та видатків установ, стан розрахунків із підприємствами, організаціями і установами, використання матеріальних і грошових ресурсів та їх збереженням, сприяє поліпшенню фінансово-господарської діяльності та розвитку соціальної сфери установ.

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як суб'єктів господарювання характеризується низкою особливостей, які впливають на побудову бухгалтерського обліку:

- ♦ бюджетні установи функціонують на правах державної чи комунальної форми власності. Таке положення визначає порядок придбання цінностей за державні кошти, формування власного капіталу як основи для започаткування та подальшого здійснення діяльності, відчуження майна;

- ♦ бюджетні установи належать до неприбуткових організацій — метою їх діяльності є не отримання прибутку, а надання нематеріальних послуг. На відміну від готової продукції вони не є носіями матеріальної субстанції та не оприбутковуються на складі.

Відсутнє поняття виробничого браку, а отримання негативного результату може розглядатися також як результат;

♦ **бюджетні установи у процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки**, які за економічним змістом відрізняються від витрат суб'єктів підприємницької діяльності. Під видатками розуміють державні платежі, що не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги;

♦ **бюджетні установи не наділяються оборотними коштами** — їхнє фінансове становище визначається своєчасністю і повнотою надходження асигнувань з відповідних бюджетів чи оплатою рахунків згідно з прийнятими зобов'язаннями.

Бюджетні установи є первинною ланкою бюджетної системи країни і беруть участь у виконанні як дохідної, так і видаткової частини бюджету відповідно до затвердженого кошторису — основного планово-фінансового документа, який підтверджує повноваження кожної установи щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і напрями витрачання коштів.

Правильність бухгалтерського обліку забезпечується єдністю системи бухгалтерського обліку, що будується на бюджетній класифікації. Бюджетна класифікація передбачає науково обгрунтоване обов'язкове групування доходів і видатків за однорідними ознаками, які закодовані певним чином. У сенсі ведення бухгалтерського обліку бюджетних установ класифікація має організуюче та правове значення. Перше виявляється в тому, що вона дає змогу однорідно враховувати доходи та витрати, складати звітність, здійснювати контроль і аналіз за кожним видом доходів і видатків, кодувати показники під час машинного опрацювання. Правове значення бюджетної класифікації полягає в тому, що всі показники доходів і видатків, передбачені в бюджеті і згруповані відповідно до бюджетної класифікації, є фінансовими планами, обов'язковими до виконання.

Основними завданнями бухгалтерського обліку в бюджетних установах є:

- > збір, обробка та відображення певних даних про стан діяльності установи;
- > систематизація, групування та зведення даних з метою одержання підсумкової інформації про фінансові та господарські операції бюджетних установ;
- > організація бухгалтерського обліку відповідно до діючих нормативних документів;

- > використання передових форм і методів облікової роботи та обробки бухгалтерських документів з використанням сучасної обчислюваної техніки і відповідного програмного забезпечення;
- > здійснення попереднього контролю за своєчасним, правильним оформленням документів і законністю, доцільністю здійснюваних операцій;
- > контроль правильності, раціональності, економності витрачання коштів відповідно до відкритого фінансування та їх цільового призначення за кошторисом і бюджетом;
- > суворий контроль за раціональним і економним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, боротьба з безгосподарністю і марнотратством, запобігання подібним негативним явищам;
- > своєчасне фінансування установ, які ведуть облік самостійно, контроль за їхньою діяльністю і постановкою обліку в цих установах;
- > забезпечення обліку доходів і видатків за спеціальними коштами та іншими позабюджетними коштами;
- > своєчасне виявлення і відвернення негативних явищ у господарській і фінансовій діяльності, виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів покращення використання ресурсів і фінансування;
- > формування і своєчасне подання необхідної інформації для внутрішньогосподарського управління та для зовнішніх користувачів (постачальників, замовників банку, податківців, казначейства тощо);
- > своєчасне нарахування і видача зарплати, стипендій, допомоги, пенсій і т. ін. ;
- > облік і контроль стану розрахунків щодо зарплати, стипендій, а також з іншими дебіторами і кредиторами;
- > участь у проведенні інвентаризації та своєчасне і правильне оформлення її результатів;
- > періодичні інструктажі матеріально відповідальних осіб (МВО) з питань обліку і забезпечення збереження ТМЦ, грошових коштів, що знаходяться на їхньому відповідальному зберіганні;
- > складання звітності і подання її відповідним органам в установлені строки, забезпечення достовірності, повноти й об'єктивності звітних даних і балансів;
- > дотримання встановленого порядку зберігання бухгалтерських документів, облікових реєстрів, кошторисів і розрахунків до них; своєчасна підготовка і передача їх до архіву тощо;

> ведення обліку за встановленими правилами та нормами.

Керівник установи повинен створити необхідні умови для правильної організації бухгалтерського обліку, забезпечити безумовне виконання усіма структурним підрозділами і службами, співробітниками установи вимог головного бухгалтера з питань оформлення і подання до бухгалтерії необхідних документів, звітів, кошторисів і т. ін.

Для виконання цих завдань ведеться бухгалтерський облік:

— надходжень і витрат коштів загального та спеціального фондів;

— використання грошових коштів, матеріалів, обладнання, продуктів харчування, медикаментів тощо;

— розрахунків з дебіторами та кредиторами.

В Україні ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах та складання звітності ґрунтуються на використанні наступних **принципів**:

- законність — звітність повинна відповідати правилам і процедурам, передбаченим законодавчими та нормативними актами;

- достовірність — правдиве відображення у бухгалтерській звітності фінансових операцій держави з дотриманням вимог відповідних нормативних актів;

- повнота бухгалтерського обліку — всі операції бухгалтерського обліку в бюджетних установах підлягають реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку без будь-яких винятків. Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні результати операцій бюджетних установ, яка може впливати на рішення, що приймаються згідно з нею. Повнота та достовірність в обліку можливі тільки за умови, якщо облікова політика та процедури бюджетних установ забезпечать виконання всіх правил бухгалтерського обліку, а також якщо ці правила застосовуються без відхилень, з урахуванням реальної оцінки операцій, подій та ситуацій;

- дата операції — операції реєструються в бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, що відповідає касовому методу ведення бухгалтерського обліку в момент проведення відповідних платежів, що відповідає касовому методу ведення бухгалтерського обліку;

- прийнятність вхідного балансу — залишки за рахунками на початок звітного періоду мають відповідати залишкам за станом на кінець попереднього звітного періоду;

- превалювання сутності над формою — операції обліковуються та розкриваються у звітності відповідно до їх суті та економічного змісту, а не за їх юридичною формою;

- суттєвість — у фінансових звітах має відображатися уся істотна інформація, корисна для прийняття рішень керівництвом. Інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неповнота (перекручення може вплинути на економічні рішення користувачів звітності;

- доречність — корисність інформації для підготовки та прийняття економічних рішень;

- відкритість — фінансові звіти мають бути достатньо зрозумілими і детальними, щоб уникнути двозначності, правдиво відображати операції з необхідними поясненнями в записках. Операції повинні відповідати змісту статей звітів. Звітність має бути чітко викладена і зрозуміла для користувача;

- сталість — постійне, протягом бюджетного року, застосування обраних методів. Зміна методів обліку потребує додаткового обґрунтування і розкриття у фінансових звітах;

- правильність — сумлінне застосування прийнятих правил та процедур;

- обережність — обґрунтована, розсудлива оцінка фактів;

- незалежність — відокремленість фінансових бюджетних років (звітних періодів);

- спів ставність — можливість визначення тенденцій виконання бюджету через співставлення інформації, що міститься в бухгалтерському обліку і звітності за певний період часу;

- безперервність — оцінка активів здійснюється з огляду на те, що процес виконання бюджетів є постійним;

- окреме відображення активів та пасивів — цей принцип передбачає, що всі рахунки активів та пасивів оцінюються окремо і відображаються в розгорнутому вигляді.

До специфічних особливостей бюджетного обліку необхідно віднести:

- > контроль виконання кошторису видатків;

- > роздільний облік касових і фактичних видатків;

- > організацію обліку в розрізі статей бюджетної класифікації;

- > сувору відповідність обліку і звітності вимогам нормативних документів;

- > галузеву специфіку обліку в установах культури, науки, освіти, охорони здоров'я, управління, оборони і т. ін.

Бухгалтерська звітність бюджетних установ являє собою систему узагальнених і взаємозв'язаних показників, що характеризують результати роботи та особливості діяльності зазначених установ за певний період.

Процес складання бухгалтерської звітності, як і процес бухгалтерського обліку в цілому, базується на комплексі певних принципів. Першим і головним принципом бухгалтерської звітності є достовірність відображених показників. Це можливо за умов:

- дотримання упродовж звітного року єдиної методики відображення окремих господарських операцій та оцінки майна;

- повноти відображення в обліку всіх господарських операцій за відповідний період;

- своєчасності і повноти проведення та правильності відображення результатів місячної, квартальної, піврічної чи річної інвентаризації відповідно;

- правильності віднесення доходів і видатків щодо звітного періоду (відповідність).

До інших принципів бухгалтерської звітності бюджетних установ відноситься: обов'язкове та своєчасне її надання до відповідних організацій, єдність форм і методики складання звітності для всіх бюджетних установ: простота, доступність, ясність, раціональність, доречність, зіставність.

Оскільки бухгалтерська звітність налічує значну кількість форм, кожна з яких виконує певні функції, вона для спрощення сприйняття може бути класифікована за такими основними ознаками:

- інформаційний обсяг;
- мета складання;
- функції, що їх виконує установа;
- метод та джерело фінансування;
- періодичність складання.

За інформаційним обсягом бухгалтерська звітність бюджетних установ поділяється на часткову — звітність, що відбиває відповідні напрями бухгалтерського обліку (звіт про рух основних засобів, звіт про рух матеріальних цінностей і т. п.), та загальну — ту, що характеризує всі господарські процеси в цілому (баланс виконання кошторису видатків, єдиний кошторис доходів і видатків).

По відношенню до мети складання звітність поділяється на внутрішню і зовнішню. Зовнішня звітність призначена для зовнішніх споживачів інформації і має виключно регламентований

характер. Типові форми зовнішньої бухгалтерської звітності бюджетних установ та інструкції про порядок їх заповнення розробляються і затверджуються Міністерством фінансів, Головним управлінням Державного казначейства України, Міністерством статистики України. Міністерства і відомства за погодженням із зазначеними органами можуть встановлювати додаткові спеціалізовані форми бухгалтерської звітності не пізніше як за 45 днів до початку звітного періоду. Внутрішня звітність використовується для потреб установи і має вільну форму.

Збереження і розвиток установ бюджетної сфери вимагають підвищення віддачі фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, що використовуються в цих установах більш тісного зв'язку виділених з бюджету коштів з результатами їх використання. У той же час, враховуючи напруженість бюджету, для зменшення дефіциту коштів для утримання бюджетних установ необхідно активніше запроваджувати комерційні відносини в системі бюджетних установ (у розумних межах). Поєднання бюджетного фінансування і комерційної діяльності сприяє раціональнішому використанні не лише бюджетних асигнувань, але й коштів інших джерел фінансування, що надходять на потреби установ невиробничої сфери. За допомогою коштів, отриманих від комерційної діяльності, з'являється можливість покращити якісні показники роботи цих установ, оптимізувати норми витрат, удосконалити систему оплати праці працівників невиробничої сфери, зміцнити матеріальну базу бюджетних установ, розширити сферу їхньої діяльності. З цією метою бюджетні установи поряд з основною діяльністю можуть займатися і підприємницькою (комерційною, бізнесовою) діяльністю у дозволених законодавством межах.

З метою залучення додаткових фінансових коштів для розвитку галузей невиробничої сфери держава передбачила цілу систему податкових пільг юридичним і фізичним особам (у т. ч. іноземним), що вкладають кошти у розвиток названих установ. Це ще одне з додаткових джерел фінансування діяльності невиробничої сфери.

Важлива роль у втіленні в життя цих заходів належить раціональній організації бухгалтерського обліку, звітності та аналізу господарської діяльності установ бюджетної сфери. Контрольні функції обліку мають бути безпосередньо пов'язані з усією обліковою роботою — оформленням, прийманням і обробкою документів.

Контроль повинен передбачати в першу чергу порядок перевірки:

- виконання постанов, розпоряджень і вказівок державних органів і вищих організацій;
- дотримання встановлених нормативів витрат;
- дотримання строкових платежів;
- правильності і своєчасності приймання і відпуску товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ);
- правильності витрачання фонду оплати праці (ФОП), дотримання установлених штатів, посадових окладів, кошторисів витрат;
- збереження майна, ТМЦ, грошових коштів у місцях їх зберігання та використання;
- правильності здійснюваних під час обліку розрахунків.

У вказаних напрямках необхідно здійснювати попередній, поточний і подальший контроль. Бухгалтерський облік не може бути ефективним, якщо не виконує контрольної функції. Але поряд з тим система контролю не повинна завдавати додатково роботи, ускладнювати документообіг.

Незважаючи на значні успіхи в організації обліку в установах невиробничої сфери, що спостерігаються в останні роки (цьому сприяла нормотворча діяльність ДКУ, введення відповідних курсів у навчальні плани підготовки бухгалтерських кадрів у вузах, технікумах і коледжах, систематичні публікації з бюджетного обліку у професійних періодичних виданнях), є ряд теоретичних, методологічних та організаційних проблем, що вимагають термінового вирішення:

- у процесі економічної реформи відбувається переформування джерел фінансування установ невиробничої сфери — із загальнодержавного у місцеве;
- зростає частка позабюджетних коштів у складі джерел фінансування бюджетних установ;
- галузева специфіка окремих установ вимагає специфічного підходу до обліку їхньої діяльності;
- подальше впровадження ЕОМ в обліковий процес не завжди науково і методологічно обґрунтоване;
- поєднання в одній установі бюджетної і комерційної діяльності та її відображення в єдиній системі обліку.

Впровадження у невиробничій сфері нового господарського механізму, використання різних форм господарювання (орендна, кооперативна, індивідуальна трудова діяльність тощо) виникненню но-

вих для бюджетних установ понять: колективний і орендний підряд, інтенсифікація виробництва, вартість підготовки спеціаліста, вартість медичних послуг, вартість послуг установ культури і т. ін.

Все це зумовлює специфіку і новизну в методології та організації обліку і вимагає відповідного теоретичного обґрунтування, що необхідно для посилення контролю за використанням ресурсів та покращення якісних показників роботи цих установ. Вирішуються ці проблеми по-різному: в одних установах створюють дві бухгалтерії (бюджетну і госпрозрахункову) в інших — вводять два плани рахунків (один для обліку використання бюджетних коштів, а другий — для обліку підприємницької діяльності), у третіх — складають окремі облікові реєстри і т. ін. У той же час законодавство пропонує об'єднання коштів, що надходять з різних джерел, їх спільне планування в єдиному кошторисі і спільний облік використання. Але надходження позабюджетних коштів не повинно бути підставою для зменшення бюджетного фінансування, за рахунок якого часто здійснюються витрати, які неможливо перевести на комерційні засади (профілактичні медичні заходи, фундаментальні наукові дослідження тощо).

Управлінський облік в бюджетних установах перебуває на «зародковому» етапі інформація що використовується для оперативного управління видатками поділяється на відомчому рівні, тобто формується система управлінського обліку з деталізацією за центрами відповідальності;

Управлінський облік орієнтується на детальний облік витрат (видатків) і калькулювання собівартості нематеріальних послуг. Сьогодні методика калькулювання таких послуг (освітніх, медичних, культурних, юридичних) потребує наукового обґрунтування. Існує необхідність адаптації категорій методів обліку і калькулювання, об'єктів калькулювання, калькуляційних одиниць та похідних від них до методики калькулювання нематеріальних послуг.

Виділимо основні відмінності управлінського і фінансового обліку:

- управлінський облік не керується загальноприйнятими бухгалтерськими стандартам;

- управлінський облік спрямований на майбутнє, у зв'язку з чим поєднується з плануванням, а фінансовий, навпаки, реєструє факти і господарські операції, які вже відбулись;

- управлінський облік, на відміну від фінансового, не є обов'язковим, і керівництво самостійно вирішує, вести його чи ні;

— в управлінському обліку зосереджується увага на конкретних сегментах господарської діяльності (тобто на окремих видах продукції, яку виробляють і реалізують, на певних сферах ринку і території збуту, а також на різних рівнях управління тощо);

— управлінський облік, як правило, децентралізований, а фінансовий здійснюється в центральній (загальній) бухгалтерії юридичної особи [43, с. 28].

Щоб запровадити управлінський облік потрібні відповідні фахівці, обізнані не лише в обліку, а й у таких сферах практичної діяльності, як стратегічний аналіз, оперативне планування, прогнозування, розробка управлінських рішень. На наш погляд, не слід усі ці функції покладати на бухгалтера. Необхідні фахівці нового класу, наприклад, фахівець-аналітик чи аналітик-менеджер, стратег-менеджер чи бухгалтер менеджер з відповідною посадою та освітою, законодавчо визначеним статусом та відповідальністю, і, безумовно, відповідною оплатою праці.

На сьогодні існує необхідність впровадження управлінського обліку, оскільки він містить елементи менеджменту, а для бюджетного процесу раціональна організація останнього є вагомим фактором ефективного та цільового використання бюджетних коштів.

Бюджетний облік є науково обґрунтованою системою нагляд, відображення, групування й узагальнення та контролю за кількісними та якісними показниками виконання бюджету.

Бухгалтерський облік в бюджетних установах є системою контролю за наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів, будується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, виконує управлінську, контрольну і інформаційну функції, але має певні особливості і розглядається як окремий вид діяльності.

На сьогодні існує необхідність впровадження управлінського обліку в бюджетних установах, оскільки він містить елементи менеджменту, а для бюджетного процесу раціональна організація останнього є вагомим фактором ефективного та цільового використання бюджетних коштів.

Література

1. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів /Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Личечко. — Львів: Аверс, 2002. — 316 с.
2. Білуха М.Т. Бухгалтерська наука України в ХХІ ст. // Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — № 2. — С. 21—25.

3. *П.И. Атамас*. Основи обліку в бюджетних установах: Навчальний посібник. — Центр навчальної літератури, 2003. — 284 с.

4. *Джога Р.Т.* Бухгалтерський облік в бюджетних установах: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 150 с.

5. *Єпіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І.* Бюджет і фінансова політика України. — К.: Наукова думка, 1999. — 302 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 року

УДК 338.436

І.В. Ткач, старший викладач кафедри
обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СЕЛЯНСЬКІ ГОСПОДАРСТВА, ЇХ СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА

АННОТАЦИЯ. *Раскрыта сущность категорий «крестьянские хозяйства», «личные крестьянские хозяйства» и их отличие от фермерских хозяйств.*

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: хозяйства населения, крестьянское хозяйство, личное крестьянское хозяйство, фермерское хозяйство.

ABSTRACT. *The essence of farming categories and their difference from private farms and farmers is revealed.*

KEY WORDS: households, farm, private farm, private farm.

АНОТАЦІЯ. *Розкрито сутність категорій «селянські господарства», «особисті селянські господарства» та їх відмінність від фермерських господарств.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: господарства населення, селянське господарство, особисте селянське господарство, фермерське господарство.

Питання продовольчої безпеки є досить актуальним при будь-якому політичному чи формаційному ладі та в будь-які часи. При чому, це питання має дві складові: кількісну (забезпечення кожного члена суспільства необхідною кількістю продуктів харчування) та якісну (забезпечення належної якості продуктів харчування). Основою забезпечення продовольчої безпеки саме є сільське господарство країни.

Залежно від розмірів площ сільськогосподарських угідь, існують різні форми господарювання в агропромисловому комплексі України. Так, існують великі, середні та малі агропромислові формування. Малі, в свою чергу, можуть мати різну організаційно-правову форму господарювання: зі створенням юридичної особи (фермерські господарства), суб'єкти підприємницької діяльності без створення юридичної особи (фізичні особи — підприємці), а також особисті селянські господарства.

Дослідженню організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України присвячено увагу багатьох учених: В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, А.С. Даниленко, Т.Г. Дудар, В.Я. Месель-Веселяк, І.Р. Михасюк, О.М. Онищенко, П. Т. Саблук та ін. Але поряд з цим потребує уточнення трактування категорії «селянські господарства» та особливості їх господарської діяльності.

При веденні статистичних спостережень використовуються такі категорії: «господарства населення», «сільські домогосподарства». Держкомстат України трактує сутність цих категорій таким чином: «Господарства населення — домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи — підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства» [1, с. 28].

«Сільські домогосподарства — це домогосподарства, місце розміщення яких зареєстровано на території сільських населених пунктів і членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства» (включаючи ділянки, які були надані раніше з цільовим призначенням «для ведення особистого підсобного господарства»)» [2, с. 57].

В українському законодавстві та в працях науковців вживається категорія «особисте селянське господарство», так згідно із ст. 1 Закону України «Про особисте селянське господарство», «особисте селянське господарство — це господарська 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].

Слід зазначити, що ця категорія не є новою, у радянському законодавстві вживався термін «особисте підсобне господарство», який знайшов своє відображення і в деяких законодавчих актах України. Зокрема, цей термін містився у Земельному кодексі України в редакції Закону України від 18 грудня 1990 р. [4], у Законах України «Про власність» [5], «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» [6].

У листі Державного Комітету України по земельних ресурсах № 14-22-4/2080 від 05.04.2002 зазначено, що поняття «особисте підсобне господарство» (ст. 56 Земельного кодексу України від 18.12.90 р. № 561-XII та «особисте селянське господарство» (ст. 33 Земельного кодексу України від 25.10.2001 р. № 2768-III за змістом тотожні. [7]. Ми підтримуємо цю позицію, оскільки ці категорії мають однакову економічну сутність.

Слід виділити основні риси особистих селянських господарств:

- діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не відноситься до підприємницької діяльності [3];

- для ведення особистого селянського господарства використовують земельні ділянки розміром не більше 2,0 гектара, передані фізичним особам у власність або оренду в порядку, встановленому законом [3];

- члени особистих селянських господарств є особами, які забезпечують себе роботою самостійно і відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» належать до зайнятого населення за умови, що робота в цьому господарстві для них є основною;

- діяльність особистих селянських господарств спрямована на задоволення особистих потреб із споживання сільськогосподарської продукції (має натуральний характер);

- діяльність є індивідуальною, або має сімейний характер;

- члени особистих селянських господарств, як правило, мають землю у приватній власності;

- доходи особистих селянських господарств не оподатковуються;

- відсутність ведення обліку в особистих селянських господарствах.

Іншою формою організації господарської діяльності на селі є фермерські господарства. Згідно із ч. 1 ст. 1 Закону України «Про

фермерське господарство», «фермерське господарство є формою 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, відповідно до закону» [8].

Характеристику домогосподарств України за 2009—2010 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**ХАРАКТЕРИСТИКА ДОМОГОСПОДАРСТВ
УКРАЇНИ ЗА 2009—2010 роки [9]**

№	Назва показника	Усі домогосподарства		У т.ч. проживають			
				у міських поселеннях		у сільській місцевості	
		2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Розподіл домогосподарств, які мають земельні ділянки (%), за розміром площі землі, яку вони використовують							
2	10 соток і менше	35,7	35,7	70,9	71,7	5,3	6
3	10,1—25 соток	17,4	16	18,6	17,1	16,3	15,2
4	25,1—50 соток	11,4	11,4	4,6	4,8	17,2	16,8
5	50,1—100 соток	10,2	10,5	2,2	1,9	17,1	17,7
6	1,1—2 га	4,7	4,9	0,4	0,4	8,6	8,6
7	2,1—5 га	9,5	9,9	1,6	1,9	16,3	16,5
8	5,1—10 га	7,2	7,4	1,3	1,4	12,4	12,3
9	10,1 га і більше	3,9	4,2	0,4	0,8	6,8	6,9
10	Разом	100	100	100	100	100	100
Розподіл земельної площі (%) за видом її використання домогосподарством (серед домогосподарств, які мають земельні ділянки)							
11	для вирощування продукції лише для власних потреб	15,4	14,7	33,3	20,3	13,7	13,9
12	для вирощування продукції для власних потреб і на продаж	13,5	16,1	10,7	35,9	13,8	13,3
13	здається в оренду	70,2	67,6	53,5	43,3	71,8	71,1
14	лише для відпочинку	0	0	0,2	0,1	0	0
15	тільки почали освоювати та інше	0,9	1,6	2,3	0,4	0,7	1,7
	Разом	100	100	100	100	100	100

За даними табл. 1 можна дійти висновку, що 21,5 % домогосподарств України мають земельні ділянки площею понад 2 га. При цьому, у сільській місцевості цей показник значно вищий (35,7 %). Таким чином, більше третини сільських домогосподарств не можуть бути особистими селянськими господарствами, оскільки це суперечить ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарство». При цьому вони не являються і фермерськими господарствами, оскільки вони не зареєстровані як юридичні особи.

У розвинутих країнах світу встановлено порогові показники, досягнувши яких сільське домашнє господарство вважається вже не підсобним, а фермерським: у США — це 1 тис. дол. товарної продукції на рік, у Німеччині — утримання 1 га ріллі або 3 корови чи 5 свиней, у Данії — 300 євро річного прибутку [10]. В Україні — це обмеження площі земельної ділянки не більше 2 га.

Вочевидь цього недостатньо, необхідно розробити критерії відповідно, до яких би сільські домогосподарства відносились до особистих селянських господарств, селянських господарств чи фермерських господарств. При визначенні критеріїв принциповим моментом є оподаткування доходів селянських господарств. Слід враховувати той факт, що ведення особистого селянського господарства є джерелом виживання багатьох мешканців сільської місцевості, але серед них є і такі господарства, діяльність яких є саме підприємницькою (спрямована на отримання прибутку); ці прибутки доцільно оподатковувати. Слід зазначити, що в рамках чинного законодавства передбачено принаймні два податки, які можна застосовувати до такого виду діяльності — це податок з доходів фізичних осіб та єдиний податок. На нашу думку більш доцільно застосовувати єдиний податок, його адміністрування значно простіше.

Також потребує уточнення питання щодо надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства у сфері сільського зеленого туризму. Необхідно визначити саме поняття сільського зеленого туризму, а також обсяги діяльності в цій сфері, при яких доходи від такої діяльності не відносяться до підприємницької діяльності і не підлягають оподаткуванню.

Отже, можна виділити дві форми селянських господарств: *селянське господарство*, що здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи фізичною особою індиві-

дуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах, шляхом виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції та надання послуг з використанням майна селянського господарства, на земельних ділянках розміром більше 2 га, переданих таким фізичним особам у власність або оренду в порядку, встановленому законодавством, та *особисте селянське господарство*, що здійснює господарську, але не підприємницьку діяльність, 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 сільсько-го зеленого туризму.

Література

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2008 рік / Державний комітет статистики України. — К., 2009. — 372 с.
2. Статистичний збірник «Сільське господарство Дніпропетровської області» / Головне управління статистики у Дніпропетровській області. — Дніпропетровськ, 2008. — 207 с.
3. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 року № 742-IV.
4. Земельний кодекс України: Редакція Закону України від 18 грудня 1990 р.
5. Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 року № 697-XII.
6. Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» 23 березня 1996 року № 98/96-ВР.
7. Лист Державного Комітету України по земельних ресурсах від 05.04.2002 № 14-22-4/2080.
8. Закон України «Про Фермерське господарство» від 19 червня 2003 року № 973-IV.
9. Державний комітет статистики України. — <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. *Онищенко О.М.* Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О.М. Онищенко. — К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. — 100 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УДК 657

О. А. Чабанюк, аспірант кафедри
обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК ЗАСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

АННОТАЦИЯ. *Статья посвящена теоретическим и методическим вопросам организации документооборота, бухгалтерского учета наличия и движения производственных запасов предприятия*

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: документооборот, финансовая отчетность, система учета, производственные запасы.

АНОТАЦІЯ. *Стаття присвячена теоретичним та методичним питанням організації документообігу, бухгалтерського обліку наявності та руху виробничих запасів підприємства.*

КЛЮЧОВІ СЛОВА: документообіг, фінансова звітність, система обліку, виробничі запаси.

Процес трансформації вітчизняної системи бухгалтерського обліку зумовив суттєву перебудову методології організації документообігу та обліку виробничих запасів. З переходом до національних положень бухгалтерського обліку значно розширились можливості підприємств у виборі правил ведення облікової політики та методики ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів. На сьогодні законодавством не регламентується, яку систему обліку виробничих запасів слід обрати. Для того щоб правильно зробити вибір, потрібно добре усвідомлювати переваги тієї чи іншої системи для конкретного підприємства. У зв'язку з цим особливо посилюються вимоги до бухгалтерського обліку та організації документування в напрямі підвищення дієвості, аналітичності, достовірності та оперативності отримуваної інформації про виробничі запаси з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Значний вклад у розробку теоретичних засад організації документообігу та обліку наявності та руху виробничих запасів внесли М. Г. Белов, М. Т. Белуха, Ф. Ф. Бутинець, П. І. Гайдучий, Г. І. Грінман, М. І. Карауш, Л. М. Крамаровський, М. В. Кузьмелний.

Актуальними сьогодні є питання дослідження організації документування та обліку запасів, відображення в обліку їх результатів.

Недостатня теоретична і практична розробленість питань щодо удосконалення організації і методики обліку запасів, недосконалість чинних нормативних актів, які її регламентують, обумовили вибір теми даної статті.

Метою статті є визначення найсуттєвіших проблем щодо організації документообігу як засобу удосконалення обліку наявності та руху виробничих запасів та шляхів подолання існуючих суперечностей щодо удосконалення обліку запасів.

Організація документообігу — важливий аспект діяльності кожного підприємства. Від організації документообігу багато в чому залежить ефективність роботи підприємства. Безпосередньо від правильності організації документообігу залежить повнота, швидкість та якість відображення інформації в бухгалтерському обліку.

Суцільна та безперервна реєстрація у документах даних про всі господарські операції, що здійснюються, є важливим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності, та, зокрема, правильним і раціональним використанням запасів підприємства. Значну роль при цьому відіграє принцип превалювання сутності над формою, який передбачає, що всі господарські операції, пов'язані з наявністю та рухом запасів, обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Тобто, для забезпечення документування виробничих запасів передбачено використання ряду типових форм документів.

Дані, відображені в документах, систематизуються на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку за допомогою подвійного запису. Крім того, для забезпечення своєчасного відображення господарських операцій у регістрах бухгалтерського обліку, на підприємстві повинні бути чітко визначені терміни передачі документів з обліку запасів до бухгалтерів [2].

Запаси приймаються матеріально відповідальною особою як за кількістю, так і за якістю. Тому порядок відображення запасів у бухгалтерському обліку пов'язаний з моментом настання матеріальної відповідальності. Якщо приймання за кількістю співпадає з прийманням за якістю, то настає матеріальна відповідальність у повному обсязі.

Таблиця 1

**РЕКВІЗИТИ ДОКУМЕНТІВ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ
ОПЕРАЦІЇ З НАДХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ**

№ з/п	Операції з надходження виробничих запасів	Основні реквізити, що характеризують надходження виробничих запасів
1	Придбання виробничих запасів у постачальника	Дата надходження, постачальник, склад, вид господарської операції
2	Придбання виробничих запасів підзвітними особами в порядку закупівлі дрібних партій за готівку	Вид господарської операції, склад, постачальник (найменування, код), дата надходження
3	Оприбуткування виробничих запасів, виготовлених власними силами	Найменування, сорт, розмір, номенклатурний номер
4	Оприбуткування виробничих запасів, отриманих внаслідок ліквідації основних засобів	Кількість (за документом, фактично), ціна (облікова) за одиницю, найменування
5	Внутрішнє переміщення (зі складу на склад)	Одиниця виміру (найменування, код)
6	Оприбуткування виробничих запасів у результаті перетворення малацінних засобів праці на непридатні	Вартість (за обліковими цінами)
7	Оприбуткування лишків, виявлених під час інвентаризації	Сума транспортно-заготівельних витрат або відхилень від облікових цін

Надходження виробничих запасів на підприємствах є, як правило, часто повторюваною операцією. Тому бухгалтеру важливо знати порядок документального оформлення таких операцій з метою своєчасного здійснення заходів контролю для забезпечення достовірності облікової інформації.

Виробничі запаси зі складів підприємств відпускаються в цехи для виготовлення продукції, на господарські потреби, а також на сторону для переробки чи реалізації як надлишкові чи непотрібні.

Відпуск виробничих запасів до комор цехів вважається внутрішнім переміщенням запасів. Під відпуском у виробництво розуміють відпуск виробничих запасів для виготовлення продукції, виконання робіт чи надання послуг.

При відпуску запасів у виробництво необхідно дотримуватись наступних вимог:

1) запаси повинні обліковуватись за вагою, обсягом, масою відповідно до нормативів витрат на визначений обсяг виробництва;

2) відпуск запасів, як правило, повинен здійснюватися у межах попередньо встановлених лімітів. Лімітування здійснюється відділом матеріально-технічного постачання чи плановим відділом;

3) з головним бухгалтером повинні узгоджуватися списки осіб, яким надано право отримувати зі складів запаси, а також отримуються зразки їх підписів. Ці дані повинні бути доведені до працівників складів (комор). Запаси у виробництво передаються зі складів тільки представникам цехів, господарств, відділів тощо, які офіційно визначені для їх отримання.

Порядок документального оформлення операцій з відпуску запасів зі складів підприємства залежить від того, для яких потреб вони відпускаються: систематично на виробничі потреби або епізодично в цехи та відділи для адміністративних чи інших потреб.

На підприємстві повинні оформлюються такі документи:

- акт отримання;
- лімітно-заборна картка;
- накладна на отпуск ТМЦ;
- накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення);
- податкова накладна;
- прибутковий ордер;
- рахунок-фактура;
- товарно-транспортна накладна;
- накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів.

У раді випадків для разового відпуску запасів у виробництво використовуються галузеві форми.

Документи, призначені для оформлення операцій з надходження, внутрішнього переміщення та відпуску запасів, є підставою для ведення бухгалтерського й оперативного (складського) обліку. Документи надходять до бухгалтерії, де вони підлягають перевірці за змістом господарських операцій і правильністю їх оформлення (перевіряється наявність реквізитів, підписів, правильність арифметичних підрахунків) щодо законності операцій.

На документи з оприбуткування товарно-виробничих запасів складається реєстр прибуткових документів, а на документи, які

підтверджують витрачання, реєстр видаткових документів. У реєстрах наводяться наступні дані:

- період, за який складено реєстр (тиждень, декада, місяць);
- назва документів, за якими складено реєстр;
- номери документів та їх загальна кількість;
- підписи завідувача складу та бухгалтера, який приймає реєстри. Реєстри складаються у двох примірниках: один залишається на складі, а другий, з прикладеними до нього документами, передається до бухгалтерії.

Приймаючи реєстри, бухгалтер перевіряє правильність записів у картках складського обліку, всіх документів і виведення залишків у натуральних одиницях. Виконана робота підтверджується підписом у графі картки «контроль». Завдяки кількісному обліку запасів, який ведеться на складах за допомогою карток складського обліку бухгалтер відображає запаси в грошовому вимірнику, тобто веде вартісний облік.

Документи групуються за видами запасів, після чого за кожною з груп документів підраховується загальна сума, яка записується на зворотному боці реєстру. Дані оброблених реєстрів заносяться до накопичувальної відомості руху запасів, яка складається бухгалтером.

Отже, існуюча організація документообігу наявності та руху виробничих запасів та формування звітності в Україні недосконалі. У цьому зв'язку доцільно використати досвід зарубіжних країн з врахуванням національних особливостей. Тому в статті пропонується анести зміни до змісту реєстрів аналітичного обліку запасів, що дозволить підвищити їх інформаційність та аналітичність.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 17.07.1999 року № 996-XIV // Галицькі контракти. — 1999. — № 36. — С. 54—59.
2. *Бутинець Ф. Ф.* Аудит: Підручник для спеціальності «облік і аудит» вищих навчальних закладів: 7 вид., перероб. та доп. — Житомир: ЖІТІ: ПП «Рута», 2006. — 832 с.
3. *Грабова Н. М.* Теорія бухгалтерського обліку: Навч посібник / За ред. М. В. Кужельного. — 6-е вид. — К.: А.С.К., 2005. — 266 с.
4. *Малюга Н. М.* Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: Теорія, практика, перспективи. — Житомир, 1998. — 384 с.

5. *Пархоменко В. М., Баранцев П. П.* Реформування бухгалтерського обліку в Україні. — Луганськ: «Футура» ДСД «Лугань» 2001. — С. 243—280.

6 *Скотнікова Л. П.* Бухгалтерський облік і фінансова звітність на підприємстві: Навч.-метод. посіб. / Л. П. Скотнікова, Т. А. Миланич, О. О. Солодовнік. — Х.:ІНЖЕК, 2006. — 328 с.

7. *Скирпан О. П.* Бухгалтерський облік: Навч. посібник / О. П. Скирпан, М. С. Палюх. — Т.: Економ. думка, 2005. — 496 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць / [відп. ред. А. М. Мороз].
— К. : КНЕУ, 2011. Вип. 18. 1 — 392 с.