

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

ФІНАНСИ, ОБЛІК І АУДИТ

Збірник наукових праць

Заснований 2003 р.

Виходить двічі на рік

Випуск 13

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 KB № 7219 від 17.04.2003 р.

Адреса редакційної колегії: 03680, м. Київ, проспект Перемоги 54/1,

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

тел 8-(044)-456-98-15

Збірник внесено до переліку наукових фахових видань України,

у яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт

з економіки (постанова президії ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7)

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

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ

Протокол № 7 від 26.03.09

Редактор **Л. Денисенко**

Художник обкладинки **О. Покорницька**

Коректор **В. Антонюк**

Верстка **Н. Андрієнко**

Підп. до друку 23.06.09. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 18,19.

Обл.-вид. арк. 20,7. Наклад 100 пр. Зам. 09-3659.

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Аржевітін С. М.</i> Канали монетарної трансмісії	7
<i>Буряченко А. Є.</i> Переваги та недоліки боргового фінансування місцевих потреб	14
<i>Вітт О. Ф.</i> Лізингові операції комерційних банків України	20
<i>Гаманкова О. О.</i> Псевдострахові операції та їх вплив на формування ринку страхових послуг України	27
<i>Джигурда С. С.</i> Сек'ютиризація активів банками: так чи ні?	39
<i>Жибер Т. В.</i> Реалізація міжбюджетних відносин в Україні на сучасному етапі	46
<i>Зубок М. І.</i> Захист матеріальних ресурсів банків як один із елементів економічної безпеки	53
<i>Козьменко О. В.</i> Аналіз структури ринку перестрахування в Україні, перестрахування екологічних ризиків	62
<i>Конопатська Л. В.</i> Регулювання діяльності банків у період кризових явищ	69
<i>Кондратюк С. Я.</i> Бюджетні заклади держави: природа і напрями розвитку	75
<i>Мороз А. М.</i> Іноземні банки та іноземна валюта: окремі аспекти їх функціонування в Україні	88
<i>Опанасенко М. Ю.</i> Проблеми валютного регулювання в Україні та шляхи їх вирішення	92
<i>Поліщук Є. А.</i> Ринок нерухомості як сфера діяльності девелоперських компаній	98
<i>Примостка Л. О.</i> Банківська система України: основні тенденції розвитку	104
<i>Савлук С. М.</i> Ринковий ризик та його вплив на стабільність банків	115
<i>Славкова А. А.</i> Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб у системі прямого оподаткування України	122
<i>Юркевич О. М.</i> Кредитні рейтинги як інструмент оцінки кредитного ризику	130
<i>Яременко С. М.</i> Економічна безпека банків та способи її забезпечення	136
<i>Якімлюк Я. П.</i> Формування вартості міжбанківських кредитів як одного із видів фінансових ресурсів банку	145
<i>Яцюта А. В.</i> Необхідність та сутність оцінки вартості банку	152

РОЗДІЛ II. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Безверхий К. В.</i> Організація обліку витрат на дослідження та розробки.	159
<i>Бондар М. І.</i> Оцінка та оцінювання в бухгалтерському обліку. . .	169
<i>Бурчевський В. З.</i> Конкурентоспроможність страхової компанії як об'єкта стратегічного аналізу.	177
<i>Герасимович А. М., Герасимович І. А., Морозова-Герасимович Н. А.</i> Лізингові операції: сутність, механізм проведення, оподаткування, облік, аналіз.	184
<i>Городянська Л. В.</i> Обґрунтування вибору критеріїв визнання в обліку відтворюваних економічних ресурсів.	198
<i>Грицай Т. Л.</i> Теоретико-методологічні аспекти ефективності інвестиційних проектів.	205
<i>Гутніченко О. О.</i> Удосконалення обліку матеріальних витрат у ремонтному виробництві.	212
<i>Кіндрацька Л. М.</i> Професійні можливості викладача при викладанні облікових дисциплін.	219
<i>Кириленко В. Б.</i> Міжбанківське кредитування як недепозитне джерело залучених ресурсів.	226
<i>Кузьменко О. М.</i> Сутність факторингу як засобу фінансування суб'єктів господарювання.	233
<i>Лисенко Н. М.</i> Інвестиційна складова в тарифах на комунальні послуги: дискусійні обліково-економічні аспекти.	240
<i>Ловінська Л. Г.</i> Реформування бухгалтерського обліку в Україні в контексті євроінтеграційних процесів.	249
<i>Максименко А. В.</i> Проблеми питання обліку основних засобів. . .	256
<i>Примаченко О. Л.</i> Значення класифікації витрат виробництва у здійсненні обліку та контролю господарської діяльності підприємства.	261
<i>Пушкарьова О. Ю.</i> Передумови становлення державної контрольно-ревізійної служби в Україні.	268
<i>Радченя Л. І.</i> Економічна сутність витрат виробництва.	273
<i>Свідерський Д. С.</i> Аудит витрат підприємства як складова контролю показників звітності.	277
<i>Сагова О. В.</i> Особливості обліку довгострокових фінансових інвестицій.	282
<i>Свірко С. В.</i> Проблеми ідентифікації змістовного наповнення вихідних положень бухгалтерського обліку в дисертаційних роботах учених України.	289
<i>Титенко Л. В.</i> Оцінка і калькуляція в системі фармацевтичної промисловості.	297
<i>Ткач І. В.</i> Щодо обліку надходження матеріальних та нематеріальних необоротних активів.	304

CONTENTS

PART I. MONEY, FINANCES AND CREDIT

<i>Arzhevitin S.</i> The Channels of Monetary Transmission	7
<i>Buryachenko A.</i> Advantages and disadvantages of local needs debt financing	14
<i>Vitt O.</i> Leasing operations of commercial banks of Ukraine	20
<i>Gamankova O.</i> Quasiinsurance operations and their influence on forming of the market of insurance services of Ukraine	27
<i>Dzhygurda S.</i> Asset Securitisation: yes or no?	39
<i>Zhyber T.</i> The implementation of intergovernmental relations in Ukraine at the present stage	46
<i>Zubok N.</i> Defense of financial resources of banks as one of elements of economic security	53
<i>Kozmenko O.</i> The analyses of reinsurance market in Ukraine, reinsurance of ecological risks	62
<i>Konopatska L.</i> Regulation of activity of banks in the period of the crisis	69
<i>Kondratuk S.</i> Budget establishments of the state: nature and directions of development.	75
<i>Moroz A.</i> Foreign banks and foreign currency: separate aspects of their functioning are in Ukraine	88
<i>Opanasenko M.</i> The issue of currency regulation in the Ukraine and the ways of it solution	92
<i>Polischuk Y.</i> Market of the real estate as sphere of activity	98
<i>Prymostka L.</i> Banking system of Ukraine: major trends of the development	104
<i>Savluk S.</i> Market risk and its influence on banking stability	115
<i>Slavkova A.</i> Fiscal efficiency of personal income tax in the system of direct taxation of Ukraine.	122
<i>Yurkevich O.</i> Credit ratings as an instrument of credit risk evaluation	130
<i>Yaremenko S.</i> Economic security of banks and methods of its providing.	136
<i>Iakimliuk I.</i> The value shaping of interbank loans as one of the types of a bank's financial resources	145
<i>Yatsuta A.</i> Necessity and essence of estimation of cost of bank	152

PART II. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

<i>Bezverhiy K.</i> The organization of accounting of expenses on research and development.	159
<i>Bondar M.</i> Value and evaluation in accounting	169
<i>Burchevsky V.</i> The features of competition are formulated in an insurance sector	177
<i>Gerasimovitch A., Gerasimovitch I., Morozova-Gerasimovitch N.</i> The factor of operation the carrying out mechanism, the account and the analysis	184
<i>Gorodianska L.</i> The substantiation of choice criteria of confession in recognition in accounting economic resources.	198
<i>Gritsay T.</i> Methodological approaches of effectiveness of investment projects	205
<i>Gutnichenko O.</i> On the improvement of material cost keeping operations at the repair activitie	212
<i>Kindratska L.</i> Professional abilities of teacher in the process of teaching of accounting disciplines.	219
<i>Kyrylenko V.</i> Between jars crediting as the non-deposit way of bank transactions	226
<i>Kuzmenko O.</i> The essence of factoring as the way of financing of enterprises	233
<i>Lysenko N.</i> Investment component in tariffs for utilities: discussion accounting and economic aspects	240
<i>Lovinska L.</i> Accounting reform in Ukraine in the framework of European Community legislation	249
<i>Maksymenko A.</i> Discussion questions of fixed assets accounting.	256
<i>Primachenko O.</i> Classification of expenses — accounting and control of enterprises aspects	261
<i>Pushkareva O.</i> Pre-conditions of creation of government control-revision service in Ukraine	268
<i>Radteny L.</i> An economic essence of production costs	273
<i>Svidersky D.</i> Audit of expenses as component of the control of the data of reporting.	277
<i>Sagova O.</i> Illumination questions of accounting of long-term financial investments	282
<i>Svirko S.</i> The problems of identification the contents of accounting thesis in the Ukraine science dissertations	289
<i>Tytenko L.</i> An estimation and a calculation in system of pharmaceutical industry	297
<i>Tkach I.</i> The essence of receipt of material and intangible fixed assets.	304

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК. 336.71

С. М. Аржевітін

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

КАНАЛИ МОНЕТАРНОЇ ТРАНСМІСІЇ

В статье основное внимание уделено теоретическим основам механизма монетарной трансмиссии. Проанализировано воздействие трансмиссионного механизма на реальную экономику, осуществлен теоретический обзор каналов, по которым проходят монетарные импульсы, определены особенности трансмиссионного механизма в странах с трансформационной экономикой.

This article primarily discusses the theory of the transmission mechanism of monetary policy. The author analyses the impact of transmission mechanism on the real economy, reviews the theory of monetary channels, and discusses the specifics of transmission mechanism in the countries with transitional economies.

Ключові слова: *трансмісійний механізм, канали монетарної трансмісії, канал процентних ставок, кредитний канал, канал ціни активів, канал ліквідності, канал валютного курсу.*

Незважаючи на тривалі дискусії, у сучасній економічній науці й досі немає єдиної думки щодо впливу монетарної політики на економічні процеси. Одностайність у поглядах представників різних шкіл існує лише стосовно наявності впливу пропозиції грошей на величину сукупного попиту в економіці і, відповідно, на економічний розвиток. Стосовно ж конкретного механізму впливу наявні суттєві розбіжності. Так, зокрема, не існує однозначної думки щодо кількості каналів, якими передаються монетарні імпульси від центрального банку до реальної економіки; тривають дискусії навколо питань, пов'язаних із складом, структурою та ефективністю дії механізму грошової трансмісії, ступеня впливу пропозиції грошей на фінансовий та реальний сектори економіки.

Досить дискусійними є питання стосовно трансмісійних каналів, якими передаються монетарні імпульси. Згідно з традиційним кейнсіанським підходом у трансмісійному механізмі виділяється лише один канал, через який відбувається вплив пропозиції грошей на рівень інвестиційних витрат у реальному секторі еко-

номіки. І це є канал реальних процентних ставок. Монетаристи, пояснюючи вплив зміни пропозиції грошей на економічну діяльність, застосовували скорочене формальне доведення, тобто не акцентували увагу на дослідженні тих специфічних шляхів, через які пропозиція грошей впливає на сукупні видатки, оскільки вважали, що окремі канали є досить мінливими, і надто важко виявити весь передавальний механізм монетарної політики [1, с. 745].

Сучасні моделі трансмісійних механізмів охоплюють значно більше каналів (порівняно з традиційним кейнсіанським підходом), якими передаються монетарні імпульси від центрального банку до суб'єктів реальної економіки. Так, Р. Габбард вважає, що вплив монетарної політики на обсяг виробництва відбувається через грошовий, кредитний та балансовий передавальні механізми [2, с. 761]. Досліджуючи монетарний трансмісійний механізм, В. Міщенко й А. Сомик виділяють у його структурі канали процентної ставки, цін активів, кредитний канал і канал очікувань економічних суб'єктів [3, с. 26].

На нашу думку, досліджуючи трансмісійний механізм монетарної політики, увагу слід сконцентрувати на визначенні особливостей кількох монетарних каналів.

Канал процентних ставок був першим та основним, що його досліджував Кейнс. Механізм діє цього каналу полягає в тому, що зростання пропозиції грошей веде до зниження відсоткової ставки на ринку грошей. Кредитні ресурси стають більш дешевими та доступними, що стимулює зростання поточних витрат, попит на кредитні ресурси з боку суб'єктів зростає, банки починають нарощувати обсяги кредитування відповідно до зростаючого попиту на гроші. Доступність кредитів підвищує платоспроможність суб'єктів, які дістають можливість задовольнити як споживчі, так і інвестиційні потреби. Суб'єкти збільшують споживчі та інвестиційні витрати, а це стимулює зростання пропозиції товарів, зростання ВВП. І навпаки.

Слід зазначити, що в аналізі даного каналу розглядається не номінальна, а реальна процентна ставка. І у зв'язку з цим досить важливим є виявлення співвідношення між реальною процентною ставкою та прибутковістю інвестиційних проектів, оскільки якщо реальна процентна ставка перевищуватиме прибутковість інвестиційних проектів, то інвестиційний попит суб'єктів буде зменшуватися. Навіть у тому разі, якщо фірми здійснюють процес інвестування за рахунок власних джерел, перевищення реальної відсоткової ставки над очікуваною прибутковістю інвестиційних проектів стимулюватиме фірми вкладати власні ресурси

в банківські вклади, а не в інвестиційні проекти, що, у свою чергу, гальмуватиме економічне зростання.

У працях С. Мойсеєва [4, с. 174] зазначається, що в даному каналі може бути виділено два окремих канали: канал заміщення та канал доходу. Коли йдеться про канал заміщення, то вважається, що зміна відсоткової ставки змінює можливості суб'єктів щодо задоволення своїх потреб і ставить суб'єкта перед вибором: або в поточний момент реалізовувати свої потреби, або переносити реалізацію своїх бажань на майбутній період. Тобто зниження процентної ставки збільшує поточне споживання, у тому числі за рахунок одержаних кредитів, що обумовлює зростання сукупного попиту, зростання обсягів виробництва, а зростання процентної ставки призводить до того, що суб'єкти будуть збільшувати обсяги заощаджень, та зменшувати залучення коштів для поточного споживання, тобто суб'єкти будуть вимушені перенести задоволення своїх потреб з поточного на майбутній період. Це спричинить скорочення попиту на кредит, падіння сукупного попиту, зменшення обсягів виробництва.

Коли йдеться про канал доходу, то вважається, що зміна процентної ставки веде до перерозподілу доходів між кредиторами та позичальниками. Так, зокрема, зростання процентної ставки сприяє перерозподілу доходів від позичальників до кредиторів. Ураховуючи, що до позичальників переважно належать урядові структури та молоде покоління, а до кредиторів — населення, причому переважно люди похилого віку, то перерозподіл доходів на користь кредиторів означає підвищення купівельної спроможності саме цієї категорії населення і зменшення її в позичальників. А оскільки люди похилого віку мають знано менші витрати порівняно з молодим поколінням, і ці витрати мають переважно споживчу спрямованість, то даний напрямок перерозподілу доходів зменшує сукупні витрати, стримує зростання сукупного попиту, особливо інвестиційного, що в кінцевому рахунку буде стримувати зростання виробництва.

Канал ціни активів. Через даний канал відбувається вплив грошово-кредитної політики на ціни фінансових та реальних активів суб'єктів реальної економіки. У даному каналі фахівці вважають доцільним виділяти кілька напрямків реалізації впливу грошових імпульсів на ціни активів, і тому в межах даного каналу виокремлюють: канал зміни власного капіталу; канал зміни коефіцієнта Тобіна; канал добробуту; канал ліквідності [5, с. 386].

Канал зміни власного капіталу є одним з основних для передавання монетарних імпульсів у країнах з розвинутим фондовим

ринком. Оскільки власний капітал позичальника свідчить про стабільність його діяльності і може бути гарантією щодо виконання зобов'язань за кредитними угодами, то зміна власного капіталу клієнтів банку може впливати на рішення банків щодо розширення чи звуження процесу кредитування банками своїх клієнтів. Ураховуючи, що власний капітал позичальника можна використовувати як заставу, то, якщо фірма, що має суттєвий власний капітал, невдало зробила інвестиції, вона може розрахуватися з кредитором, використовуючи свої резервні активи. Вплив даного каналу на реальну економіку відбувається внаслідок того, що в результаті зростання пропозиції грошей відбувається зростання власного капіталу фірм і, відповідно, зростання вартості застави, що, у свою чергу, веде до підвищення кредитоспроможності позичальників, і комерційні банки починають розширювати обсяги кредитування, що, природно, веде до зростання виробництва. (У своїх дослідженнях автори С. Моїсєєв [4], О. Сніжко [6] даний канал розглядають у складі кредитного каналу.)

Теорія q Тобіна простежує зв'язок між курсами акцій та інвестиційними витратами фірм. Коефіцієнт q Тобіна визначається як відношення ринкової вартості фірми до відновлюваної вартості капіталу фірми. При цьому ринкова вартість фірми — це та ціна, за яку дана фірма може бути продана на ринку. Відновлювальна вартість — це та вартість, яка могла б бути у даній фірмі за умови, якби її весь капітал (машини, обладнання, будівлі та ін.) був замінений на нове капітальне обладнання за цінами, які склалися на поточний момент часу на ринку. Якщо q високий, то це означає, що вартість капітального обладнання фірми є дешевшим порівняно з ринковою вартістю фірми. Дана фірма може випускати невелику кількість нових акцій і продавати їх на ринку за високими цінами і на цій основі залучати в обіг додаткові грошові ресурси, які будуть спрямовані на розширення інвестиційної діяльності, на закупівлю нових машин та обладнання. Тобто зростання курсової вартості акцій дасть можливість фірмам збільшити інвестиційні видатки та розширити фінансування інвестиційних проєктів. Якщо q низький, то курсова вартість акцій такої фірми буде на низькому рівні, а отже, інвестиційні можливості даної фірми будуть невеликими, і фірма буде не в змозі купувати нових інвестиційних товарів. Але водночас за низького q є можливість для фірми купити іншу фірму. У результаті попит на нові інвестиційні товари (машини, обладнання) буде зменшуватися.

Вплив монетарних імпульсів на реальний сектор через даний канал відбувається в такий спосіб. Так, зростання пропозиції

грошей підвищує курс цінних паперів, що веде до зростання ринкової вартості фірм порівняно з відновлювальною вартістю її капіталу. В умовах жорстких цін на ринку інвестиційних товарів коефіцієнт q зростатиме, що створить передумови для зростання інвестиційних витрат, сукупного попиту та зростання виробництва. Дана теорія може бути застосована не тільки до капітального обладнання фірм, а також до нерухомого майна та землі, оскільки внаслідок зростання пропозиції грошей ринкова вартість цих об'єктів також зростає порівняно з їх відновленою вартістю.

Канал багатства базується на концепції споживання домогосподарств протягом їх життєвого циклу й акцентує увагу на ролі реального капіталу та акціонерної власності в життєдіяльності суб'єктів. Згідно з даною концепцією багатство домогосподарств (що включає реальні та фінансові активи) є основним чинником, що визначає величину їх поточного споживання. Суб'єкти використовують фінансові активи для вирівнювання свого поточного споживання протягом свого життєвого циклу. Так, зокрема, нагромадження фінансових активів дає можливість суб'єктам підтримувати платоспроможність на постійному рівні навіть у зрілому віці, коли суб'єкти втрачають можливість одержувати доходи від трудової діяльності. Дія даного каналу базується на тому, що зростання пропозиції грошей супроводжується зменшенням відсоткової ставки, і це веде до зростання ринкової вартості цінних паперів. Зростання ринкової вартості цінних паперів збільшує величину багатства їх власників за рахунок приросту капіталу, що підвищує платоспроможний попит і дає можливість збільшити поточне споживання даних суб'єктів.

Канал ліквідності визначає взаємозв'язок між фінансовими активами, якими володіють домогосподарства, та їх видатками на товари тривалого користування, такі як машини, домашні побутові прилади, а також нерухоме майно. В основі функціонування цього каналу є намір домогосподарств у такий спосіб оптимізувати свій портфель активів, тобто розподілити одержані доходи між різноманітними активами, щоб мати можливість у будь-який період часу уникати фінансових труднощів. У зв'язку з цим домогосподарства завжди намагаються частину одержаних грошових доходів зберігати у високоліквідній грошовій формі, а також у формі дохідних фінансових активів, що мають високу ліквідність. Якщо в активах домогосподарства значне місце мають вкладення в різноманітні фінансові активи порівняно з боргами даного суб'єкта, то можна зробити висновок, що ймовірність фінансових ускладнень для даного суб'єкта низька. Такі домогос-

подарства будуть спроможні купувати споживі товари довгострокового користування. І коли пропозиція грошей зростає і, відповідно, зростають курси акцій, то суб'єкти досить активно витрачатимуть гроші на товари тривалого користування, оскільки очікують своє фінансове становище як досить безпечне.

Канал кредитування відіграє основну роль в передаванні імпульсів грошово-кредитної сфери на реальну економіку в країнах з перехідною економікою, де ринки цінних паперів розвинуті недостатньо, і у зв'язку з цим обмежується можливість суб'єктів щодо залучення та розміщення ресурсів через фондовий ринок. Коли немає альтернативного кредитування, банкам належить провідна роль у процесі трансмісійного впливу на економіку, оскільки банківські кредити стають основним джерелом зовнішніх ресурсів для фірм та населення.

Канал валютного курсу діє у країнах з відкритою економікою, які беруть досить активну участь у міжнародній торгівлі. Чим більший обсяг міжнародної торгівлі, чим краще умови для надходження капіталу в країну, тим сильніший вплив даного каналу на економічні процеси.

Крім перелічених каналів, які виділяються більшістю фахівців, котрі вивчають дану проблематику, в економічній літературі наводяться ще інфляційний канал, що визначає динаміку споживання в умовах цінової невизначеності, та канал інфляційних очікувань, що характеризує вплив змін у грошово-кредитній політиці на інфляційні очікування [7, с. 44; 8, с. 7].

Фахівці визнають, що трансмісійний механізм у країнах з ринками, що перебувають на стадії формування, має специфічні особливості, які знижують вплив грошових імпульсів на сукупний випуск та інфляційні процеси. Так, зокрема:

1) у даних країнах кількість каналів обмежена, вплив монетарних імпульсів передається переважно трьома каналами (каналом валютного курсу, каналом кредитування, процентним каналом), що значно знижує дієвість трансмісійного механізму в цілому;

2) канал ціни активів не відіграє суттєвої ролі в передаванні монетарних імпульсів каналами трансмісійного механізму. Це обумовлено недостатнім рівнем розвитку фондового ринку, низькою питоמוю вагою акцій та облігацій в активах як суб'єктів господарювання, так і домогосподарств, що унеможливорює використання каналу ціни активів для передавання монетарних імпульсів;

3) відносно високий рівень доларизації, активне використання суб'єктами іноземної валюти для нагромадження та обігу суттєво

обмежує можливості центрального банку щодо регулювання грошової маси в обороті, підвищує валютні ризики;

4) низький рівень монетизації економіки та недосконала структура грошової маси обмежують вплив трансмісійного механізму;

5) передавальний механізм діє в умовах постійних інфляційних очікувань, політичної невизначеності, що вносить певні корективи в передавання монетарних імпульсів від органів монетарної влади до суб'єктів реальної економіки;

6) затримки зі структурною перебудовою в реальному секторі економіки призводять до того, що суб'єкти реальної економіки не завжди адекватно сприймають монетарні сигнали, які передаються каналами трансмісійного механізму.

Отже, для підвищення впливу трансмісійного механізму на економіку України необхідно посилити дієвість процентного та кредитного каналів та запровадити комплекс заходів, які б стимулювали комерційні банки спрямовувати ресурси в пріоритетні галузі реального сектору економіки.

Література

1. *Мишкін Ф.* Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. с англ. С. Панчишин і др. — К.: Основи, 1998. — 963 с.
2. *Габбард Г.* Гроші, фінансова система та економіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. М. Савлук. — К.: КНЕУ, 2004. — 889 с.
3. *Мищенко В., Сомик А.* Монетарний трансмісійний механізм в Україні / Вісник НБУ. — 2007. — № 6. — С. 24—27.
4. *Моисеев С. Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика. — М.: Экономист, 2005. — 652 с.
5. Гроші та кредит / М. І. Савлук, А. Н. Мороз та ін. — К.: КНЕУ, 2006. — 744 с.
6. *Сніжко О. В.* Механізм грошової трансмісії: уроки для України // Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування. Мат. наук.-практ. конф. — 2002. — С. 166—76.
7. *Корчагин О.* Модели трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Банковский вестник. — 2004. — № 31. — С. 40—44.
8. *Туркало Р., Адамик Б.* Передавальний механізм монетарної політики та його значення для ефективної діяльності НБУ // Вісник НБУ. — 1999. — № 7. — С. 6—11.
9. *Хорват Б., Маино Р.* Механизмы трансмиссии денежно-кредитной политики в экономике Белоруссии // Банковский вестник. — 2006. — № 26. — С. 13—21.

Стаття надійшла до редакції 15. 01.09.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОТРЕБ

В статье рассматривается возможность использования органами местной власти целевых займов для финансирования социально-экономического развития административно-территориальных единиц. Определяются основные преимущества и недостатки долгового финансирования местных нужд.

The article describes the possibility of target loans usage by local authorities for social and economic development of administrative-territorial units and defines the basic advantages and disadvantages of local needs debt financing.

Ключові слова: *місцеві запозичення, боргове фінансування, ілюзія кредитного фінансування, перманентна заборгованість, тимчасова заборгованість, фінансова самостійність.*

Сьогодні через нестачу фінансових ресурсів українські міста зіткнулися з комплексом соціально-економічних проблем, розв'язання яких неможливе без збалансованості функцій місцевої влади та обсягів фінансових ресурсів, які є в її розпорядженні. Нерозвиненість місцевих запозичень стримує розвиток міської інфраструктури, обмежує інвестиційну діяльність органів місцевого самоврядування, їхні можливості надавати якісні послуги населенню. Тому становлення ринку місцевих запозичень в Україні є одним з найважливіших завдань розвитку місцевого самоврядування.

Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування [1], до якої приєдналась і Україна, органи місцевого самоврядування повинні мати право доступу на ринки позичкового капіталу. Це потрібно для того, щоб дістати можливість залучення додаткових фінансових ресурсів для соціально-економічного розвитку відповідної території [2].

Проблемі становлення і розвитку ринку місцевих запозичень приділяють увагу як органи державної влади [3; 4; 5], так і відомі економісти та практичні працівники І. Салій [6], В. Ігнаткова [7], І. Луніна, Т. Вахненко [8], Д. Гриджук [9], В. Падалко [10], В. Шпак [11], О. Кобилецька [12]. Утім у працях цих авторів акцент робиться на законодавчому регулюванні запозичень, доведенні їхньої необхідності й ефективності. Водночас обґрунтування раціонального використання місцевими органами влади місцевих

запозичень як додаткового джерела доходів потребує більш глибокого дослідження. З огляду на це головною метою даної статті є огляд переваг і недоліків боргового фінансування місцевих потреб, а також визначення процедур щодо подолання наявних проблем.

Так, питання щодо можливості боргового фінансування місцевих потреб завжди викликало багато суперечок та запитань [13]. Річ у тім, що обслуговування боргу стає важким тягарем бюджетів майбутніх років. У цьому і криється принципова різниця між довгостроковим фінансуванням та іншими видами доходів суспільного сектору. Справді, податки, збори та обов'язкові платежі, як доходи "з власних джерел", являють собою кінцеве перенесення купівельної спроможності з приватного сектору в суспільний. Трансферти, хоч і значаться в місцевому бюджеті «зверху», проте, будучи закладеними у вищих бюджетах, передаються до місцевих бюджетів остаточно та безповоротно. У даному разі трансферти є такими самими безповоротними джерелами доходів місцевих бюджетів, як податки, збори та обов'язкові платежі.

Проте, на відміну від них, одержання кредитів на відкритому ринку з економічного погляду є не остаточним перенесенням купівельної спроможності з приватного сектору в муніципальний, а лише тимчасовим. Ця обставина особливо важлива з огляду на поведінку кредитора. Кредитор надає свої кошти в обмін на обіцянки повернути борг і виплатити відсотки добровільно та з готовністю, оскільки він, маючи різні можливості розміщення своїх коштів, вибирає пропозицію місцевої влади. З іншого боку, для місцевого органу влади це означає, що на даний момент часу витрати, що пов'язані з кредитним фінансуванням, виявляються нижчими від витрат додаткового податкового фінансування.

Проте місто, будучи в ролі позичальника, повинно завжди аналізувати, а чи не стануть ці легко одержані гроші важким тягарем для майбутніх бюджетів. Адже кредити пов'язані з виплатою відсотків та основної суми боргу, і для їх фінансування знову треба брати кредити (котрі необхідно також повертати з відсотками) або збільшувати податки (скорочувати витрати). Інакше кажучи, гроші, з такою легкістю одержані сьогодні, у майбутньому перетворюються на важкий тягар — доти, доки мешканці міста та місцева влада не розберуться в ситуації, зрозумівши так звану ілюзію кредитного фінансування. Саме ці обставини є однією з основних причин того, чому довгострокове фінансування використовується так часто.

Різницю в статусах місцевих органів влади можна виявити, якщо поглянути на коло потенційних кредиторів і порівняти мож-

ливості з виплати боргу, які є на різних рівнях влади. Особливий статус місцевих органів влади полягає в тому, що вони найбільш обмежені в даних можливостях.

Що стосується можливостей, то в більшості країн світу центральний уряд (таємно чи приховано) має доступ до емісійного банку. Місцеві органи влади зі зрозумілих причин такої можливості позбавлені. Проте й у разі одержання кредитів на ринку капіталів коло кредиторів місцевих органів досить невелике. Вихід окремого міста на світовий ринок капіталів є винятком, навіть велике місто вкрай рідко виходить на нього зі своїми позиками. З погляду фінансування довгострокових зобов'язань можливості місцевої влади також вельми обмежені порівняно з можливостями, котрі мають центральний уряд та регіони.

Місцеві органи мають дуже вузьке коло можливостей упоратися з майбутнім фінансовим тягарем, спричиненим одержанням кредитів сьогодні. Здатність місцевих органів влади обслуговувати свої борги залежить насамперед від майбутніх власних доходів місцевого бюджету. Оскільки податкова ініціатива місцевих органів досить мала і вони не завжди мають право встановлювати податкові ставки навіть за закріпленими за ними податками, їхня «маневреність» у галузі оподаткування також локалізована. У питаннях установлення та стягування місцевих тарифів і зборів місцева влада, хоч і має певну фінансову самостійність, проте для фінансування довгострокових зобов'язань таке джерело доходів не передбачає. У даному аспекті територіальна одиниця, скоріше, нагадує приватне підприємство, котре для повернення взятих кредитів може орієнтуватися суто на власні ресурси.

Отже, викладене дає уявлення про ступінь самостійності органів місцевої влади в такому виді доходів, як запозичення. На перший погляд складається враження, що загальною перевагою кредитного фінансування порівняно з іншими видами доходів є наявність високого ступеня незалежності, позаяк місто, в принципі, за прагненням може фінансувати свої видатки за допомогою кредитів. Утім виникає небезпека неконтрольованого зростання місцевої заборгованості. У зв'язку з цим стан місцевого боргу повинні постійно контролювати вищі органи влади.

Запозичення — досить суперечливе джерело доходів бюджетів, оскільки вони пов'язані з «кредитною ілюзією» виборців та бажанням політиків різного рівня здійснювати бажані видатки сьогодні, а рахунок з їх оплати пред'являти громадянам лише завтра.

З даних позицій стає зрозуміло, чому фінансова наука шукає відповідь на питання про те, чи допустимо взагалі довгострокове

фінансування? Питання ж про допустимість податкового фінансування було вирішено із самого початку.

Фактори, що пояснюють необхідність муніципальних запозичень, можна поділити на два типи. По-перше, це перманентна заборгованість — її використання пояснити можна лише в тому разі, якщо існує обґрунтування для перманентної заборгованості бюджетів (інвестиційні програми місцевих органів влади, стійкі джерела надходжень тощо). По-друге, тимчасова заборгованість — фінансування поточних дефіцитів у надходженні доходів та протидії наявній економічній кон'юктурі.

Слід зазначити, що для місцевих органів влади в будь-якому разі існують свої певні особливості в довгостроковому запозиченні. Місто, будучи невеликою територіальною одиницею, на відміну від держави в цілому, вибираючи варіант довгострокового фінансування, має можливість залучати кошти кредиторів з інших територій. Ця обставина є результатом невеликого розміру території адміністративних одиниць і має досить логічний вигляд. Однак з погляду вирівнювання фінансового тягаря між поколіннями залучення сторонніх інвесторів означає, що за межами даного міста більше коштів витрачатиметься на заощадження та, відповідно, менше на споживання, а всередині його складеться протилежна ситуація. Лише через доволі тривалий час, коли почнеться виплата заборгованості, цей процес набуде протилежного характеру. Отже, реальний фінансовий тягар ляже на місто-боржник лише в далекому майбутньому.

Ще один аргумент для обґрунтування перманентної заборгованості має зовсім інший характер. Раніше фінансова наука пояснювала існування заборгованості наявністю так званих самофінансованих об'єктів, що приносять самостійні доходи у вигляді платежів користувачів, що надходять. Такі об'єкти, як стверджувалось, можуть фінансуватися за рахунок кредитів. Пізніше цей аргумент був відкинутий через брак зв'язку з практикою, проте нині є сенс розглянути його під іншим кутом зору. Для обґрунтування перманентної заборгованості даний аргумент може використовуватись тією мірою, якою такі самофінансовані об'єкти відбивають довгострокові завдання державної діяльності. Перш за все це стосується сфери ведення місцевих органів влади, позаяк саме тут більша частина завдань виконується на основі самофінансування, а це свого часу є відправною точкою для обґрунтування необхідності й можливості здійснення запозичень.

Фінансова наука знала поняття екстраординарних видатків, для фінансування яких не потрібно короткочасно підвищувати

ставки податків, щоб через деякий час їх знову знизити. Згодом ця ситуація відобразилась у понятті «заборгованість, що пов'язана з фінансуванням поточних видатків», у тому розумінні, що короткострокове використання податкового фінансування пов'язане із застосуванням високих податкових ставок, котрі найбільш викривлюють алокацію ресурсів державного сектору.

Відразу може скластися враження, що виникнення екстраординарних видатків більше характерно для місцевих бюджетів, ніж для бюджетів вищих органів влади, оскільки місцеві органи влади частіше опиняються в ситуації, коли їм доводиться здійснювати незаплановані видатки, наприклад, у випадку з великими інвестиційними проектами. Проте міркування про роль стабілізаційної функції для формування системи місцевих фінансів показали, що від окремих територіальних одиниць не слід чекати дій, адекватних державній стабілізаційній політиці, зокрема в організації місцевих фінансів, і, як наслідок, того, що політика довгострокового фінансування відповідатиме державній антициклічній політиці.

Розвиток системи місцевих фінансів, що стартував на початку 1990-х рр., висвітлив величезне коло проблем та суперечностей у фінансових відносинах центральних та місцевих органів влади. Однією з їх причин є невідповідність складності фінансово-господарських завдань, покладених державою на місцеві органи влади, обсягу матеріальних ресурсів, що перебувають в їхньому розпорядженні. Результатом цих невідповідностей стала перманентна недостатність власних фінансових ресурсів територіальних одиниць для самостійної реалізації покладених на них функцій та повноважень. У зв'язку з цим останніми роками гостро постала проблема залучення позикових коштів адміністраціями міст. Із середини 1990-х рр. одним із джерел позикових коштів стали випуски облігаційних позик, що мають низку переваг перед альтернативними джерелами фінансування.

Місцеві запозичення в країнах з розвинутими ринковими економіками та сильним місцевим самоврядуванням — одне з головних джерел фінансування довгострокових та дорогих інвестиційних проектів на місцевому рівні. За умов стійкої фінансової стабілізації та визначення більш надійних та постійних джерел надходжень до місцевих бюджетів органи місцевого самоврядування в Україні можуть стати реальними позичальниками на ринку як прямих кредитів, так і боргових цінних паперів. А тому напрацювання вітчизняного законодавства з питань місцевих запозичень якнайшвидше має стати одним з важливих напрямків розвитку нормативної бази місцевого самоврядування.

Протягом перехідного періоду фінансова система країни була доволі слабкою, тому фінанси місцевого самоврядування були найбільш проблемною ланкою всіх публічних фінансів. Через це фінансувалися лише першочергові потреби на місцевому рівні, а на фінансування капітальних витрат, передусім на розвиток місцевої інфраструктури, грошей завжди не вистачало. Відносна стабілізація фінансової системи України, достатність необхідних ресурсів для фінансування першочергових поточних витрат поставили на порядок денний питання підтримки, відбудови та оновлення місцевої інфраструктури, поліпшення якості послуг, що надаються органами місцевого самоврядування. Водночас розвиток інфраструктури є вельми дорогим задоволенням, він потребує концентрації значних коштів, причому віддача від проектів розвитку може бути одержана лише через кілька років.

Отже, усе викладене дає можливість дійти висновку, що місцеві органи влади повинні залучати позичковий капітал, причому під невеликі відсотки та на відносно тривалий строк. Тому сьогодні слід розпочати, подібно до багатьох міст розвинених країн, активно використовувати місцеві запозичення для забезпечення розвитку територій, активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Література

1. Європейська хартія місцевого самоврядування // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036
2. Гіряк М. В. Європейська хартія місцевого самоврядування в Україні: питання реалізації та контролю / Українська асоціація місцевих та регіональних влад; Українська академія друкарства; Львівська міська рада. — Л.: Каменяр, 2004. — 58 с.
3. Бюджетний кодекс України від 21.06.01 // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2001. — № 37—38.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів» від 24.02.03 № 207 ВВР.
5. Проект Закону України «Про місцеві запозичення і місцеві гарантії» від 03.03.06 // Відомості Міністерства фінансів України. — 2006.
6. Салій І. Українські міста: питання власності і муніципального управління: навч. посіб. — К.: ЕксОб, 2001. — 416 с.
7. Ігнатков В. М. Особливості фінансування розвитку територіальної громади великого міста: інвестиційний аспект // Економіка та держава. — 2006. — № 2. — С. 82—85.
8. І. Луїна, Вахненко Т. Підвищення ефективності місцевих запозичень в Україні // Економіст. — 2005. — № 10. — С. 38—41.

9. Гриджук Д. М. Організація емісії облігацій місцевої позики. Погляд лід-менеджера // Вісн. Нац. банку України. — 2005. — № 2. — С. 23—25.

10. Падалка В. М. Фінансування проектів розвитку міст за рахунок місцевих запозичень // Фінанси України. — 2004. — № 11. — С. 89—99.

11. Шпак В. Муніципальна позика: джерело інвестицій чи цукерка за склом? // Віче. — 2007. — № 15. — С. 55—56.

12. Кобилецька О. Ф. Розширення можливостей місцевих запозичень в Україні при формуванні дохідної частини місцевих бюджетів // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 6. — С. 222—225.

13. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: Учебник / Пер. с нем. — М.: Дело и Сервис, 2003. — 352 с.

14. Місцеві фінанси в Україні: правове регулювання: Навч. посіб. / Близнюк О. С., Губернська Н. Л., Музика О. А. [та ін.]. — К.: Дакор; КНТ, 2007. — 316 с.

15. Проблеми фінансування розвитку великих міст за рахунок муніципальних запозичень та шляхи їх розв'язання: Зб. пр. Міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 29 верес. 2004 р. / За заг. ред. В. І. Кравченка, В. М. Падалки, Д. М. Гриджук. — К.: Міжнар. ін-т фінансів, 2005. — 192 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 336.648

О. Ф. Bimm

аспірант кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анализируется существующая практика проведения лизинговых операций коммерческими банками. Рассматриваются такие вопросы, как этапы осуществления лизингового процесса коммерческими банками Украины, методические основы расчетов лизинговых платежей.

The existing practice of conducting leasing operations by commercial banks is being analyzed. Such issues as stages of conducting leasing process by commercial banks of Ukraine, methodological basics of leasing payments calculations are being examined.

Ключові слова: *лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, лізингова компанія, розрахунок лізингових платежів, лізинговий процес.*

Активне впровадження лізингу може дати відчутний поштовх структурній перебудові реального сектору економіки. Проведення лізингових операцій не вимагає від лізингоодержувачів одномоментного витрачання великих фінансових ресурсів на придбання основних засобів. Лізинг є ефективним способом реалізації

продукції підприємств, що виготовляють основні засоби. Тому лізинг як вид інвестування та реалізації продукції досить поширений у всьому світі.

Важливим і перспективним напрямом у розвитку лізингу в Україні є створення лізингових компаній комерційними банками.

В Україні впродовж 1997—1998 років спостерігалася тенденція до створення лізингових компаній банками. Наприклад, відомий Фінансово-лізинговий дім був створений за участі В. М. Пинзеніка при АК АПБ «Україна». Протягом 1997—1998 років обороти ФЛД «Україна» були досить високими. При АК АПБ «Україна» була створена й інша компанія — «Лізинг-Україна», що планувала обслуговувати фізичних осіб з питань нерухомості та автотранспорту. Але законодавство, котре забороняє роботу з фізичними особами, не дає змоги сьогодні активно розвивати цей напрям.

Державний експортно-імпортний банк України «Укресімбанк», що входить до п'ятірки найбільших комерційних банків країни, також створив лізингову компанію «Укресімлізинг» зі стовідсотковою участю у капіталі компанії. На відміну від лізингової компанії «Інкомбанк-Україна», ця лізингова компанія не є спеціалізованою. «Укресімлізинг» супроводжує проекти, що спрямовані на модернізацію підприємств-експортерів та підприємств, продукція яких заміняє імпорту. Однак сьогодні «Укресімлізинг» працює переважно над тим, що надає в лізинг майно, яке його банк-засновник стягнув за неповернені кредити.

Нині доцільність створення лізингових компаній банками пояснюється тим, що для проведення лізингових операцій потрібні великі кошти для закупівлі сучасної техніки й устаткування. Комерційні банки мають необхідні ресурси, тому лізинговий бізнес міг би стати вигідною сферою вкладення капіталів і одержання додаткового прибутку.

У роботі зі своєю вповноваженою лізинговою компанією банк перекладає на неї все документальне та юридичне проведення угоди, а саме:

- аналіз бізнес-плану і фінансового стану потенційного лізингоодержувача і його гаранта;
- оформлення контракту на постачання устаткування, договори лізингу і страхування, узгодження та затвердження графіка лізингових платежів;
- процедуру постачання устаткування і його митного оформлення;
- контроль за належною експлуатацією устаткування, фінансовим станом лізингоодержувача після модернізації виробництва.

Крім того, ризиків для банку при проведенні ним лізингових операцій через свою лізингову компанію набагато менше, бо механізм лізингу передбачає право власності лізингової компанії на лізингове майно, яке може бути передане банку в заставу.

Створення лізингової компанії не потребує значних витрат банку, бо немає вимог до мінімального розміру статутного фонду таких компаній, і лізинговий бізнес не ліцензується.

Лізингова компанія, що перебуває у структурі банку, теж має низку суттєвих переваг:

— можливість залучення пільгових кредитів для розширення своєї діяльності;

— можливість використовувати широкий спектр інструментів оптимізації комерційної діяльності, зокрема, таких як форфейтинг.

Починаючи розгляд етапів здійснення лізингового процесу комерційними банками України, треба відмітити, що на практиці українські банки частіше виступають засновниками власних лізингових компаній. Окремі банки реалізують лізингові проекти як кредитори, рідше — як лізингодавці. Трохи далі буде наведено загальну схему проведення лізингових операцій. Тепер же більш детально розглянемо етапи процесу підготовки й реалізації лізингових положень, що їх [етапи] проходять суб'єкти лізингу, серед яких лізингодавцем виступає банк. Ці етапи такі:

- підготовка та обґрунтування лізингової угоди;
- юридичне оформлення лізингової угоди;
- моніторинг виконання лізингової угоди.

На першому етапі здійснюється необхідна підготовча робота для укладання юридичних договорів. Це важливий етап, який вимагає детального вивчення всіх умов і особливостей кожної угоди. Лізингові операції, що здійснюються на даному етапі, оформляються в таких документах:

✓ заявці про надання лізингових послуг, яку одержує банк-лізингодавець від майбутнього лізингоодержувача;

✓ висновках про платоспроможність лізингоодержувача та ефективність лізингової угоди;

✓ замовленні-наряді, що подається постачальникові банком-лізингодавцем. Процес закріплення лізингової угоди здійснюється на другому етапі. При цьому лізингові процедури оформляються в таких документах:

- ✓ лізинговому договорі банку з підприємством;
- ✓ договорі купівлі-продажу майна, що передається в лізинг;
- ✓ акті прийняття об'єкта лізингу в експлуатацію;

✓ договори про технічне обслуговування переданого в лізинг майна;

✓ договори про страхування об'єкта лізингу.

На третьому етапі здійснюється експлуатація об'єкта лізингу. Лізингоодержувач забезпечує зберігання лізингового майна, утримання його у робочому стані, здійснює лізингові платежі. На даному етапі лізингові операції відображаються в бухгалтерському обліку та звітності, а після закінчення строку лізингу оформляються відносини щодо дальшого використання майна.

Отже, для здійснення лізингових операцій банк-лізингодавець провадить попередню організаційну роботу з вивчення лізингового ринку, його основних тенденцій, виявлення попиту на певні види устаткування, проведення рекламної кампанії про свою діяльність.

Ініціатива в укладанні лізингової угоди надходить, як правило, від лізингоодержувача. Разом з тим лізингоодержувач може звернутися до лізингодавця з проханням підібрати постачальника майна, хоч останнє слово залишається за лізингоодержувачем. Дальші відносини між сторонами базуються на основі заявки від лізингоодержувача на купівлю майна і передачу його в тимчасове користування. Заявка має містити назву підприємства, технічні характеристики, кількість одиниць обладнання, його економічні параметри, назву підприємства виробника постачальника об'єкта лізингу, пропозиції щодо сплати та ін. Одночасно із заявою потенційний лізингоодержувач надає банку-лізингодавцю копію свого статуту та всю необхідну інформацію про свій економічний стан та перспективи його розвитку. У свою чергу, лізингодавець здійснює перевірку платоспроможності свого ймовірного клієнта та аналіз лізингового проекту з позиції можливості повторної здачі майна у лізинг чи його продажу в разі дострокового розірвання угоди. Для оцінки платоспроможності лізингоодержувача банк може користуватися загальною схемою, прийнятою для оцінки платоспроможності своїх клієнтів, але його передусім цікавить здатність лізингоодержувача виконувати свої зобов'язання на перспективний період, що ускладнює цей аналіз, включаючи до нього крім коефіцієнтів покриття, ліквідності та додаткових показників кредитоспроможності аналіз загальної економічної стійкості підприємства, можливості технічного переозброєння, оновлення асортименту продукції та ін. Далі в разі прийняття позитивного рішення про укладення лізингової угоди банк-лізингодавець укладає з постачальником договір купівлі-продажу і направляє постачальникові замовлення-наряд на поставку об'єкта угоди. Як

правило, паралельно відбувається і юридичне оформлення лізингової угоди.

Основним документом лізингової угоди є договір лізингу. Він укладається між лізингодавцем та лізингоодержувачем про надання останньому в тимчасове користування за плату для підприємницької діяльності об'єкта лізингу. Лізинговий договір набуває чинності тільки з дати підписання акта приймання обладнання як об'єкта угоди в експлуатацію. Після цього лізингодавець зобов'язується провести загальну оплату вартості поставки. У разі наявності дефектів, що не підлягають усуненню, лізингоодержувач має право відмовитися від прийняття обладнання і повинен у письмовій формі сповістити про це лізингодавця, що дасть можливість останньому вимагати заміни обладнання або розірвати договір купівлі-продажу.

Лізинговий договір має обов'язково містити розділ про страхування. Договір страхування лізингових операцій укладається за участі трьох сторін: страхової компанії, власника (банку) та лізингоодержувача.

Спеціальний розділ договору має бути присвячений лізинговим платежам. У ньому вказується загальна сума лізингових платежів, порядок сплати, строки, спосіб, санкції в разі затримання платежів.

Залежно від форми платежу вирізняють грошові, компенсаційні та змішані платежі. Залежно від застосовуваного методу нарахування лізингових платежів виділяють платежі: з фіксованою загальною сумою — лізингова плата тут передбачає амортизаційні відрахування від вартості обладнання в лізингу, плату за користування запозиченими коштами, суму комісійної винагороди лізингодавцеві та плату за надані ним додаткові послуги за угодою; платежі з авансом — коли лізингоодержувач спочатку надає лізингодавцеві аванс у момент підписання угоди, а потім сплачує суму лізингових платежів за мінусом авансу; мінімальні платежі — це сума всіх лізингових платежів за весь період лізингу плюс сума виплати після закінчення терміну дії угоди для викуплення майна у власність; невизначені платежі — їх розрахунок базується на деякому встановленому в угоді відсотку, визначеному на підставі обсягу реалізації продукції, виробленої на даному обладнанні, суми одержаного прибутку від такої реалізації та ін. За періодичністю виплат виокремлюють періодичні платежі та одномоментні платежі, що застосовуються одночасно з періодичними внесками, у разі коли в угоді передбачена виплата авансу.

З урахуванням фінансового стану та платіжних можливостей лізингоодержувача в угоді можуть установлюватися такі способи виплати лізингових платежів: 1) рівними частками; 2) із зростаючими розмірами — застосовується, коли на початковому етапі лізингу йде освоєння обладнання та нарощування темпів випуску продукції; 3) зі спадними розмірами — використовуються лізингоодержувачами зі стабільним фінансовим становищем.

Платежі за лізинговою угодою складаються із суми амортизаційних відрахувань, плати за використані кредитні ресурси, комісійних виплат лізингодавцеві, платежів за додаткові послуги лізингодавця. В їх обчисленні необхідно враховувати, що лізингодавець вносить до бюджету ПДВ. Величина амортизаційних відрахувань установлюється за формулою

$$A = C \cdot N_a \cdot T / 100,$$

де C — балансова вартість обладнання; N_a — норма амортизаційних відрахувань на повне відновлення; T — період дії угоди.

Плата за використовувані кредитні ресурси визначається так:

$$П_k = K \cdot C(k) / 100,$$

де K — величина залучених кредитних ресурсів; C_k — ставка за використання кредитних ресурсів.

Розмір комісійних виплат визначається за формулою:

$$П_{ком} = K \cdot C_{ком} / 100,$$

де $C_{ком}$ — ставка комісійної винагороди.

Платежі за додаткові послуги лізингодавця розраховуються за формулою:

$$П_{пос} = P_k + P_n + P_p + P_d,$$

де P_k — командировочні витрати працівників лізингодавця; P_n — витрати на різноманітні послуги; P_p — витрати на рекламу лізингодавця; P_d — інші витрати на послуги лізингодавця.

Розрахунок ПДВ, що вноситься лізингодавцем до бюджету:

$$П_d = B \cdot 20 / 100,$$

де B — виручка за лізинговою угодою.

$$B = П_k + П_{ком} + П_{пос}.$$

Так, загальна сума лізингових платежів становить:

$$Л_{\Pi} = A + \Pi_{\kappa} + \Pi_{\text{ком}} + \Pi_{\text{пос}} + \Pi_{\text{д}}.$$

Лізингоодержувач має право відмовитися від договору лізингу в односторонньому порядку, письмово повідомивши про це лізингодавця, у разі якщо прострочення передачі предмета лізингу становить більше 30 днів, за умови, що договором лізингу не передбачено іншого строку.

Лізингоодержувач має право вимагати відшкодування збитків, у тому числі повернення платежів, що були сплачені лізингодавцю до такої відмови.

Лізингодавець має право відмовитися від договору лізингу та вимагати повернення предмета лізингу від лізингоодержувача у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса, якщо лізингоодержувач не сплатив лізинговий платіж частково або у повному обсязі та прострочення сплати становить більше ніж 30 днів.

Відмова від договору лізингу є вчиненою з моменту, коли інша сторона довідалась або могла довідатися про таку відмову [1].

Згідно з положенням ЗАО КБ Приватбанк «Про проведення операцій по фінансовому лізингу» банк може виступати як інвестором, так і безпосередньо лізингоодержувача, що передає об'єкт лізингу в користування лізингоотримувача. Тобто передача обладнання здійснюється на умовах фінансового лізингу.

Приватбанк може здійснювати операції з фінансового лізингу в разі виконання таких умов:

1. Лізингодавцем наданий, а банком узгоджений бізнес-план розвитку підприємства.
2. У лізингодавця є всі необхідні умови (ліцензії) для експлуатації обладнання.
3. Строк виробничої діяльності лізингоодержувача не менше 6-ти місяців.
4. Основні фонди лізингоотримувача не є предметом застави в інших банках.
5. Службою безпеки наданий службовий лист про відсутність відомостей негативного характеру про лізингодавця.
6. Продавцем надана письмова гарантія якості на обладнання.
7. Жодна зі сторін—учасників не перебувають у процесі банкрутства.

У складі лізингових платежів лізингоодержувач сплачує Приватбанку: суму, що відшкодовує при кожному платежі частину

вартості об'єкта лізингу; суму, яка оплачується банку як відсоток за кредитом для купівлі об'єкта лізингу; суму лізингового винагородження банку як лізингодавцеві; інші витрати банку, що передбачені договором лізингу.

В умовах світової фінансової кризи та обмеженого банківського кредитування лізингові операції можуть бути перспективною альтернативою для фінансування проєктів в Україні.

Література

1. Про фінансовий лізинг: Закон України зі змінами, внесеними Законом України від 14.01.99 та 11.12.03.
2. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України в редакції від 03.06.08.
3. Верховна Рада України. Сайт у мережі Інтернет — <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Державний комітет статистики України. Сайт у мережі Інтернет — <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 368.036.1

О. О. Гаманкова

канд. екон. наук, проф.,
професор кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПСЕВДОСТРАХОВІ ОПЕРАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Статья посвящена определению понятия «псевдострахование» и анализу его негативного влияния на формирование рыночной среды и внутренней структуры рынка страховых услуг Украины.

The article is devoted to definition of «quasi insurance» and analysis of its negative influence on forming of the market environment and the branch structure of market of insurance services of Ukraine.

Ключові слова: *ринок страхових послуг, псевдострахування, фінансові ризики, перестрахування.*

Сучасний ринок страхових послуг України являє собою економічне явище, яке віддзеркалює всі суперечності і проблеми країни з трансформаційною економікою. Охоплюючи складну і різнобічну систему економічних відносин, він розвивається в пев-

ному економічному середовищі, яке безпосередньо впливає на цей розвиток, сприяючи йому або гальмуючи його.

У результаті ринкових перетворень в Україні, як зазначають фахівці, «відбувся перехід від адміністративно-планової системи господарювання, управління, розвитку і використання фінансових ресурсів до системи адміністративного капіталізму, яка... не має нічого спільного з формуванням ринкових відносин і функціонуванням ринкового механізму» [1, с. 93]. На жаль, це повною мірою стосується ринку страхових послуг України.

Будь-яке розвинене ринкове середовище формується під впливом сукупності елементів, без яких ринок не діє. Такими елементами ринку економічна теорія вважає попит, пропозицію, ціну, конкуренцію. Саме ці елементи створюють механізм ринкового саморегулювання, який забезпечує якісний розвиток ринку. Проте кожен із цих сутнісних елементів ринку має абсолютно специфічні, деформовані вияви на вітчизняному ринку страхових послуг.

Попит, пропозиція, ціна, конкуренція протягом усього періоду розвитку ринку страхових послуг майже не впливали на процеси, які там відбувалися. Головною причиною такого становища є те, що всупереч теорії страхування вітчизняний ринок страхових послуг розвивався до останніх років не під впливом об'єктивної потреби членів суспільства у страховому захисті, а здебільшого — під впливом інших потреб, не пов'язаних зі страховим захистом. Ці потреби дістали в спеціальній літературі термін «псевдострахування».

Псевдострахування означає, що страховий договір використовується сторонами страхової угоди не стільки для страхового захисту, скільки для податкової оптимізації та тіньових фінансових схем, у тому числі щодо виведення капіталу за кордон.

Використання можливостей псевдострахування унаочнюється різким сплеском обсягів вітчизняного ринку страхування у 2004 р., коли в країні відбувалися президентські вибори, — і миттєвим спадом цих обсягів у наступному після виборів році (рис. 1).

Як видно з рис. 1, обсяг валових страхових премій сягнув у 2004 р. 19,4 млрд грн, збільшившись за період з 2002 по 2004 рр. з 4442,1 млрд грн до 19431,4 млрд грн, тобто в 4,4 раза. Частка ринку страхових послуг у перерозподілі валового внутрішнього продукту (рис. 2) за цей же період зросла майже втричі і склала 5,6 %. Проте вже наступного 2005 р. обсяг валових страхових премій стрімко впав — до 12,9 млрд грн. Його частка у ВВП скоротилася до 3,1 %, з дальшим зменшенням протягом 2006 і 2007 рр. до 2,5 %. У наступні роки обсяг валових страхових пре-

мій, хоч і збільшувався, проте навіть у 2007 р., коли він становив 18,0 млрд грн, рівня 2004 р. все ж-таки не було досягнуто.

Динаміка обсягів РСП України за валовими страховими преміями

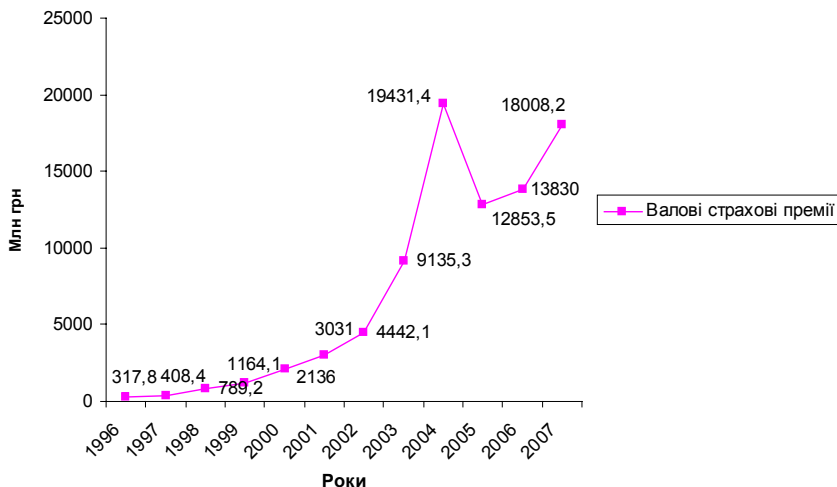


Рис. 1. Динаміка обсягів ринку страхових послуг України за валовими страховими преміями [2]

У доповіді голови Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) на засіданні Верховної ради України у 2005 р. було зазначено, що таке «вибухоподібне зростання» збору валових страхових премій у 2004 р. (більше ніж 19 млрд грн) свідчить не про динамічний розвиток ринку, а про його активне використання для цілей оптимізації оподаткування та реалізації різноманітних схем виведення капіталу за кордон.

У зв'язку з цим головними проблемами вітчизняного страхового ринку було названо:

- ✓ велику кількість слабо капіталізованих страхових компаній;
- ✓ велику частку псевдострахових операцій;
- ✓ виведення капіталу з України з використанням схем пере-страхування¹.

Ми вважаємо перелічені проблеми логічним трикутником, який існував протягом усього періоду становлення українського ринку страхових послуг. Адже велика кількість «слабо капіталі-

¹ http://www.dfp.gov.ua/files/Presentation_Suslov_11.06.04.ppt

зованих компаній» (табл. 1) навіть у складних макроекономічних умовах все-таки знаходила для себе поле діяльності, зокрема через можливість здійснювати псевдострахові операції. У тому числі за допомогою перестрахування.

Таблиця 1

**ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ
УКРАЇНИ ЗА ОБСЯГАМИ ЧИСТИХ СТРАХОВИХ ПРЕМІЙ
ТА ЧИСТИХ СТРАХОВИХ ВИПЛАТ за 2001—2007 рр.¹**

№ з/п	Показники за роками	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Кількість страховиків, од.	328	338	357	387	398	411	446
2	Чисті страхові премії, млн грн	2510,9	3735,5	7595,5	9664,5	7482,8	8769,4	12353,8
3	Чисті страхові премії на одного страховика (ряд. 2 / ряд. 1), млн грн	7,7	11,4	21,3	25,0	18,8	21,3	27,7
4	Чисті страхові виплати, млн грн	403,7	516,7	795,4	1411	1546,7	2326,2	3884
5	Чисті страхові виплати на одного страховика (ряд. 4 / ряд. 1), млн грн	1,2	1,6	2,2	3,6	3,9	5,7	8,7

Кількість страхових компаній в Україні за період з 2001 по 2007 р. зросла майже в півтора рази: з 328 до 446. Станом на 30.09.08 за даними Держфінпослуг вона становить 475 страховиків. На нашу думку, така кількість страхових компаній не відповідає ні розмірам території України, ні кількості населення, ні обсягам страхових послуг, які пропонуються на ринку. Про це свідчить той факт, що середній щорічний обсяг чистих страхових премій, що припадає на одну страхову компанію, хоч і демонструє сталу тенденцію до зростання, становив у 2007 р. лише 27,7 млн грн, а середній обсяг виплат — 8,7 млн грн. Це — дуже низькі показники. Для порівняння: у Великій Британії середній обсяг страхової премії, який припадає на *невелику* страхову компанію, дорівнює, за розрахунками фахівців, близько 25 млн дол. [3, с. 40].

Вітчизняні страхові компанії, попри досить велику їх кількість, поки що неможливо вважати потужними та впливовими фінансовими інститутами.

Стабільно велика кількість фінансово слабких страховиків, яка зростає навіть в умовах, несприятливих для страхової діяльності, свідчить про високий ступінь привабливості страхового біз-

¹ Побудовано за [2].

несу для власників та акціонерів страхових компаній. І це зрозуміло, оскільки переважна більшість з них є кептивними компаніями, орієнтованими на обслуговування страхових і псевдострахових інтересів своїх власників і афілійованих структур. Саме тому вітчизняний ринок страхових послуг протягом усього періоду свого розвитку був орієнтований переважно на потреби страхувальників — юридичних осіб.

Офіційна статистика Держфінпослуг групує надходження страхових премій по ринку за такими групами страхувальників: страхувальники — юридичні особи (підприємства); страхувальники — фізичні особи; перестраховальники (страхові компанії). Виходячи з такого поділу в табл. 2 наведено дані щодо частки окремих категорій страхувальників у загальному зборі валових страхових премій за період 2001—2007 рр. Дані свідчать про переважну частку страхових премій протягом останніх семи років від надання послуг юридичним особам. До категорії юридичних осіб ми відносимо в даному разі не тільки підприємства, які виступають у ролі страхувальників, але й страхові компанії, які є перестраховальниками. Частка цієї категорії платників страхових (перестрахових) премій за період з 2001 р. до 2004 р. стабільно зростала: від 89,5 % у 2001 р. до 94,7 % у 2004 р. Після 2004 р. вона стала поступово зменшуватися: з 87,0 % у 2005 р. до 71,3 % у 2007 р. Але очевидно, що ця частка дотепер є надто великою. Натомість частка населення, котра, власне, і покликана формувати ринок класичних страхових послуг, хоч і зросла у 2007 р. до 28,7 %, проте залишається поки що набагато меншою, ніж це потрібно для формування розвиненого ринкового середовища.

Отже, домінантною категорією страхувальників виступають юридичні особи. Саме це обумовлює деформовану структуру вітчизняного ринку страхових послуг: протягом останніх 7—10 років від 50 % до 70 % загального збору страхових премій страховики одержують завдяки страхуванню майна юридичних осіб, у тому числі страхуванню фінансових ризиків. На думку фахівців, саме ці види страхування використовуються як інструмент податкової оптимізації, оскільки договори укладаються за високими тарифами (з підвищувальним коефіцієнтом від 2 до 5 до базового тарифу), а страхові премії за такими договорами страхування включаються до валових витрат підприємств. Таким чином відбувається зменшення бази для оподаткування підприємств податком на прибуток, а отже, і сам податок [4, с. 6]. Сама ж страхова компанія теж має можливості зменшувати свої податкові обов'язання, перестраховуючи малоімовірні ризики.

Таблиця 2

**ЧАСТКА ОКРЕМИХ КАТЕГОРІЙ СТРАХУВАЛЬНИКІВ
У ВАЛОВИХ СТРАХОВИХ ПРЕМІЯХ, ЗБІРАНИХ
НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ за 2001—2005 рр.¹**

Показник	2001 р.		2002 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Підприємства	2193,3	77,2	3297,7	74,2	6902,4	75,6	8618,3	44,4	5190,3	40,4	5802,1	42,0	7075,6	39,3
Населення	317,6	10,5	437,8	9,9	692,6	7,6	1046,2	5,4	1616,2	12,6	2945,8	21,3	5170,4	28,7
Перестраховальники	519,6	17,1	706,6	15,9	1540,3	16,8	9766,9	50,3	6047,0	47,0	5082,0	36,7	5762,2	32,0
Усього	3030,5	100,0	4442,1	100,0	9135,3	100,0	19431,4	100,0	12853,5	100,0	13829,9	100,0	18008,2	100,0

¹ Побудовано за: [2]

Індикатором ступеня поширеності псевдострахових операцій, пов'язаних з «податковою оптимізацією» і виведенням капіталу за кордон, Держфінпослуг справедливо вважає страхування фінансових ризиків. Незважаючи на те що відповідно до ст.6 Закону України «Про страхування», страховики можуть офіційно одержувати ліцензію на «страхування фінансових ризиків», саме поняття «фінансовий ризик» дотепер не дістало законодавчого визначення. Це створює можливості його довільного трактування з боку страховиків, а отже, широкого використання страхування фінансових ризиків для укладання псевдострахових договорів, що підтверджується офіційною статистикою. За підсумками 2004 р. страхування фінансових ризиків стало абсолютно домінантним видом страхування на ринку. Його частка становила 46,2 %, тобто майже половину обсягів надходжень страхових премій.

Якщо вважати переважну більшість страхових договорів зі страхування фінансових ризиків не договорами класичного страхування, а псевдостраховими договорами, послугами щодо оптимізації оподаткування підприємств та послугами щодо виводу (за допомогою перестрахування) капіталів за кордон, то слід зробити невтішний висновок про те, що розміри реального страхового ринку з надходження страхових премій у «піковому» 2004 р. були майже вдвічі меншими за ті, що зазначаються в офіційній статистиці.

На тлі такої деформованої структури ринку динаміка частки *валових* премій порівняно із часткою *чистих* премій у ВВП (рис. 2) може слугувати непрямым свідченням того, що псевдострахові операції зі страхування фінансових ризиків доповнювалися фіктивними операціями з перестрахування, адже обсяги валових страхових премій у ВВП 2004 р. (5,6 %) вдвічі перевищували обсяги чистих страхових премій (2,8 %). Таким же непрямым свідченням є й різке зростання у 2004 р. частки перестраховальників у валових страхових премій по ринку (табл. 2), яка досягла 50 % від загального обсягу зібраних за рік премій і трималась на такому самому рівні ще у 2005 р.

Про використання перестрахування для тіньових фінансових схем опосередковано свідчить «географічна структура» перестрахових операцій тих років. Так, наприклад, у 2002 р. двадцять перших за рейтингом українських страхових компаній, які здійснювали перестрахові операції з нерезидентами і на які припадало понад 80 % від загальної суми обсягів перестрахових операцій в Україні, перестраховували більшу частку ризиків не на провідних страхових ринках світу (наприклад, Німеччини, Великобританії), а на ринках країн Балтії і Молдови. Перестраховики з провідних

країн Заходу мали лише 10 % від загальної суми перестраховувань, що, безумовно, пов'язано з переважанням в системі перестраховування схем сумнівного характеру. Це підтверджується й інформацією Держфінпослуг стосовно припинення діяльності низкою страховиків відразу після переказу коштів за кордон. Так, у 2005 р. з 676,3 млн грн страхових премій, переданих у перестраховування нерезидентам, 235,8 млн грн (34,9 %) було сплачено компаніями, які станом на кінець 2005 р. припинили свою діяльність на ринку [2]. Це означає, що у 2005 р. більше третини премій, сплачених за договорами перестраховування, було виведено за межі України за допомогою фінансових схем. На жаль, у наступні роки така інформація Держфінпослуг не оприлюднювалась.

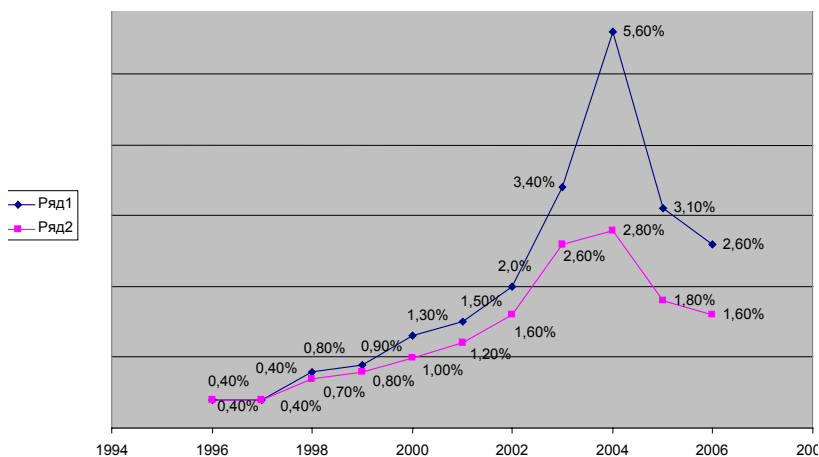


Рис. 2. Частка страхування у перерозподілі валового внутрішнього продукту України [2]

Усі ці обставини пояснюють причину, за якою страхуванню фінансових ризиків приділяється підвищена увага з боку наглядового органу. Починаючи з 2004 р. і дотепер в офіційній інформації Держфінпослуг дані щодо надходження страхових премій за цим видом страхування виокремлюються, що дає змогу простежити відповідну динаміку. Ця динаміка є позитивною. Порівняно з 2004 р. частка фінансових ризиків у структурі ринку страхових послуг поступово зменшувалася. У 2006 р. вона становила 24,9 %, у 2007 р. — 21,1 %, а у 2008 р. (станом на 30.09.09) — 17,1 %.

Це стало можливим завдяки тому, що протягом 2005—2007 рр. в Україні було ухвалено низку законодавчо-нормативних документів, які сприяли збільшенню прозорості страхового ринку і скоротили

можливості страхових компаній щодо «схемного» страхування. Серед головних заходів, які сприяли поліпшенню ситуації, стали такі: анулювання у 2005 р. ліцензій у шести (з першої десятки) страхових компаній, які здійснювали схемне страхування і переведення капіталів за кордон, тобто порушували українське законодавство; запровадження 15 % податку на прибуток щодо операцій перестрахування у випадках, якщо перестраховик не відповідає критеріям фінансової надійності, установленим Кабінетом Міністрів України; удосконалення системи звітування страхових компаній за операціями перестрахування, які здійснюються за участі нерезидентів; запровадження в податковому законодавстві дещо спірного, але дієвого поняття «звичайна ціна страхового тарифу», яке ускладнило укладання псевдострахових договорів з метою зменшення бази оподаткування підприємств податком на прибуток.

Зазначені проблеми залишаються не до кінця вирішеними ще дотепер проте починаючи вже з 2005 р. відбулося суттєве скорочення відпливу капіталу через перестрахові схеми. Порівняно з 2004 р. докорінно змінилася географічна структура перестрахування ризиків у нерезидентів (табл. 3). Як видно з наведених даних, у 2007 р. найбільша частка перестрахових операцій з нерезидентами припадає на Великобританію (34,5 %), Російську Федерацію (20,3 %), Німеччину (16,1 %). З перестраховиками Литви та Латвії, частка яких у 2004 р. становила, відповідно 51,9 % і 23,3 %, операції практично припинилися. Натомість у структурі премій, переданих перестраховикам-нерезидентам у 2007 р., з'явилися такі країни із розвиненими страховими ринками, як США (7,9 %), Австрія (7,6 %), Франція (4,1 %).

Таблиця 3

**СТРУКТУРА ПЕРЕСТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ
СТРАХОВИКІВ У ПЕРЕСТРАХОВИКІВ-НЕРЕЗИДЕНТІВ, %¹**

Країна перестрахування	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Великобританія	5,8	14,9	2,0	34,5
Російська Федерація	8,1	29,3	36,0	20,3
Німеччина	0,8	13,6	16,0	16,1
Польща	—	8,4	—	—
США	—	8,4	24,0	7,9

¹ Побудовано за [2].

Країна перестрахування	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Австрія	—	7,2	5,0	7,6
Франція	—	8,4	9,0	4,1
Швейцарія	0,5	2,4	6,0	2,5
Литва	51,9	—	—	—
Латвія	23,3	—	—	—
Молдова	4,7	—	—	—
Інші країни	4,9	—	—	7,0

Такі зміни в географічній структурі перестрахових операцій з нерезидентами відображають позитивні тенденції очищення ринку від схемного страхування. Вони є реакцією ринку на достатньо жорсткий регуляторний вплив держави і доводять його ефективність.

Ці зміни позитивно позначились також на якості самих операцій з перестраховиками-нерезидентами, однак висвітлили проблеми внутрішнього перестрахування. У табл. 4 наведено макроекономічні показники щодо перестрахових операцій, які здійснювалися протягом 2005—2007 рр. (за попередні роки такі дані офіційно не оприлюднювались). Як видно з даних таблиці, обсяги премій, сплачених за договорами перестрахування з нерезидентами протягом 2005—2007 рр., становили відповідно 676,3 млн грн, 561,1 млн грн, 769,5 млн грн. Обсяги премій із внутрішнього перестрахування за 2005—2007 рр. були на порядок вищі і дорівнювали відповідно 5370,7 млн грн, 5060,6 млн грн, 5654,4 млн грн. Водночас якісні характеристики операцій з перестраховиками-резидентами і перестраховиками-нерезидентами є зовсім різними. Рівень виплат перестраховиків-нерезидентів на користь вітчизняних страховиків демонструє виразну тенденцію до збільшення. Якщо у 2005 р. він становив 9,9 %, що свідчило про значну частку «схемного» перестрахування, то у 2006 р. він зріс до 21,9 %, а у 2007 р. — до 42,3 %. Цей показник майже у вісім разів перевищує рівень виплат за внутрішнім перестрахуванням, який у 2007 р. становив лише 5,8 %, залишаючись приблизно таким самим, як у попередні роки (у 2005 р. — 6,5 %; у 2006 р. — 5,4 %).

Таблиця 4

**ПРЕМІЙ, ВИПЛАТИ ТА РІВЕНЬ ВИПЛАТ ВІТЧИЗНЯНИХ
СТРАХОВИКІВ ЗА ДОГОВОРАМИ ВНУТРІШНЬОГО
ТА ЗОВНІШНЬОГО ПЕРЕСТРАХУВАННЯ¹**

№ з/п	Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.
1	Сплачено премій за внутрішнім перестрахуванням, млн грн	5370,7	5060,6	5654,4
2	Здійснено виплат за внутрішнім перестрахуванням, млн грн	347,5	273,4	329,0
3	Рівень виплат за внутрішнім перестрахуванням, % (ряд. 2 / ряд. 3 x 100)	6,5	5,4	5,8
4	Сплачено премій перестраховикам-нерезидентам, млн грн.	676,3	561,1	769,5
5	Здійснено виплат перестраховиками-нерезидентами, млн грн	67,0	122,9	325,7
6	Рівень виплат за договорами перестрахування з нерезидентами перестрахуванням, % (ряд. 5 / ряд. 4 x 100)	9,9	21,9	42,3
7	Сплачено премій за операціями перестрахування — усього, млн грн	6050,0	5621,6	6423,9
8	Здійснено виплат за операціями перестрахування — усього, млн грн	414,5	396,3	654,7
9	Рівень виплат за операціями перестрахування — усього, % (ряд. 8 / ряд. 7 x 100)	6,9	7,0	10,2

За цими даними можна зробити висновок, що операції перестрахування з нерезидентами суттєво очистилися від схемних оборудок, чого не можна сказати про внутрішні договори перестрахування. Такий низький рівень виплат за внутрішніми договорами не може вважатися нормою. Він слугує непрямим доказом того, що частка псевдострахування (під прикриттям внутрішніх перестрахових договорів) на ринку залишається поки що значною.

Те саме можна сказати про рівень валових і чистих виплат у цілому по ринку страхових послуг (табл. 5). Через все ще значну частку в структурі ринку «некласичного страхування» рівень страхових виплат, хоч і мав протягом 2004 — 2007 рр. тенденцію до збільшення, проте його ще не можна назвати високим. Рівень

¹ Побудовано за [2].

валових виплат зріс від 7,9 % у 2004 р. до 23,4 % у 2007 р. Рівень чистих виплат — від 14,6 % у 2004 р. до 31,4 % у 2007 р. Проте ці значення, незважаючи на позитивну динаміку, не можна вважати прийнятним, оскільки на розвинених страхових ринках рівень страхових виплат становить 60—70 % та більше. Це не тільки суперечить принципу еквівалентності у відносинах страхових компаній зі своїми клієнтами, але й свідчить про частку псевдострахових операцій на ринку, яка поки що залишається відчутною.

Таблиця 5

**РІВЕНЬ ВАЛОВИХ ТА ЧИСТИХ ВИПЛАТ
НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ, %¹**

Показники	2004	2005	2006	2007
Рівень валових виплат	7,9	14,7	18,8	23,4
Рівень чистих виплат	14,6	20,7	26,5	31,4

З іншого боку, на наше переконання, показники рівня виплат, що оприлюднюються на офіційному сайті Держфінпослуг у цілому по ринку, особливо з урахуванням специфіки вітчизняного ринку, є непридатними для глибокого аналізу. Вони мають, скоріше, інформаційний, іміджевий характер, оскільки свідчать (або не свідчать) про еквівалентність фінансових відносин між страховиками та страхувальниками. Придатними для аналізу можна було б вважати показники рівня виплат за окремими класами (видами) страхування або за окремими страховими компаніями. У такому вигляді показники рівня виплат можуть слугувати індикатором причетності здійснюваних видів страхування до тих, що охоплюються поняттям «класичне страхування», а окремих страховиків — до тих компаній, які здійснюють операції з реального страхування, а не з оптимізації оподаткування та вивезення капіталів за кордон за допомогою перестрахування.

Проблема запобігання псевдостраховим операціям є нагальною не тільки для нашої країни. Утім в інших країнах вона значною мірою вирішується завдяки створенню державою такого інформаційного простору, який перешкоджає приховуванню або викривленню ринкової інформації з боку страхових компаній. Інформаційна відкритість, якої бракує вітчизняному ринку страхових послуг, є необхідною умовою формування такого ринкового середовища, в якому дія законів ринку набуває справжнього втілення на користь усього суспільству.

¹ Побудовано за [2].

Література

1. Лютий І., Алексеєнко Л. Фінансова система та її вплив на макроекономічні процеси в Україні // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 92—93.
2. Держфінпослуг. Сайт в мережі Інтернет. — www.dfp.gov.ua
3. Гришин Г, Гришина К., Бабко Т., Прус А. Платье, слезы и служба костюма. — К.; Лондон: Финансовые услуги, 2008. — 118 с.
4. Гаманкова О. О., Супрун А. А. Структурні диспропорції на страховому ринку України // Вісник Криворізьк. екон. ін-ту КНЕУ: Зб. наук. праць. — Кривий Ріг, 2005. — № 2. — С. 104—108.

Стаття надійшла до редакції 10.03.09.

УДК 336.76.331

С. С. Джигурда

аспірантка кафедри менеджменту
банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ АКТИВІВ БАНКАМИ: ТАК ЧИ НІ?

Статья посвящена проблеме секьюритизации активов банками. Дано определение секьюритизации активов, рассмотрены ее основные элементы, а также базовая схема секьюритизации. Проанализированы преимущества и недостатки секьюритизации активов, в том числе трудности, связанные с ее внедрением.

The article is devoted to the issue of the Asset Securitization by banks. Definition of the Asset Securitization, its basic elements and general mechanism are provided. Advantages and disadvantages of the Asset Securitization are analyzed and difficulties associated with its implementation are considered.

Ключові слова: банк, сек'юритизація, активи, фінансування, ризик.

Іпотечна криза в США була однією з основних причин фінансової нестабільності, яку ми спостерігаємо сьогодні. Через високий рівень глобалізації вона вплинула на економіку економічно розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Переоцінивши свою стійкість до ризику, банки видали кредити під плаваючу відсоткову ставку і значно знизили вимоги до платоспроможності боржників. Через механізм сек'юритизації активів під видані кредити були емітовані цінні папери, яким рейтингові агентства присвоювали високі рейтинги надійності. Ці фінансові інструменти розповсюджувалися серед широкого кола інвесторів, у тому числі серед великих світових банків, які, хоч і мали у своєму розпорядженні прогресивні інструменти ризик-менеджменту, але нехтували власним аналізом ризиків, оскільки

довіряли високим рейтингам цих активів і оскільки рівень довіри до цих цінних паперів з боку інших фінансових інститутів і органів регулювання був високим.

Коли стало відомо, що багато з боргових зобов'язань не будуть погашені, ціни на іпотечні цінні папери суттєво впали, що негативно відобразилось і на світовому фінансовому ринку.

Слід зазначити, що досі сек'юритизація активів була досить популярним механізмом, і фахівці передрікали їй дальший розвиток і широке застосування. Однак у результаті останніх подій можуть виникнути сумніви в безпечності та доцільності застосування цього механізму. Пропонуємо докладніше розглянути механізм сек'юритизації активів, її переваги та недоліки.

Сек'юритизація активів — це інноваційна техніка фінансування, за якої диверсифікований пул фінансових активів списується з балансу банку і набуває юридичної самостійності внаслідок передачі спеціально створеній юридичній особі (Спец'юрособі), яка здійснює його рефінансування на ринку капіталів або грошовому ринку за допомогою випуску цінних паперів. Це, по суті, перетворення активів на цінні папери [1, с. 27; 2]. Найважливішими елементами сек'юритизації активів є три такі основоположні ознаки:

1) чітке виділення певного майна за допомогою його юридичного відособлення та ізоляція ризиків пулу активів від ризиків оригінатора;

2) використання активів як забезпечення під час емісії цінних паперів (відступка активів і надання забезпечення на користь інвесторів);

3) використання генерованих активами потоків платежів для здійснення відсоткових і капітальних виплат за цінними паперами. Тобто з розгляду виключаються цінні папери, які, хоч і забезпечені пулом активів, проте обслуговуються із засобів усього банку, наприклад іпотечні облігації.

Угодам із сек'юритизації активів властива значна неоднорідність, вони часто відрізняються одна від одної, оскільки їх структура та характеристики залежать від специфічних потреб сторін і багато в чому визначаються чинним законодавством. Однак в їх основі, як правило, лежить відносно проста базова схема [1, с. 29; 2—4]:

- Банк (оригіратор) частину своїх активів збирає в єдиний пул і продає його незалежній Спец'юрособі. Отже, активи відокремлюються від ризиків банку.

- Спец'юрособа фінансує купівлю активів способом випуску цінних паперів.

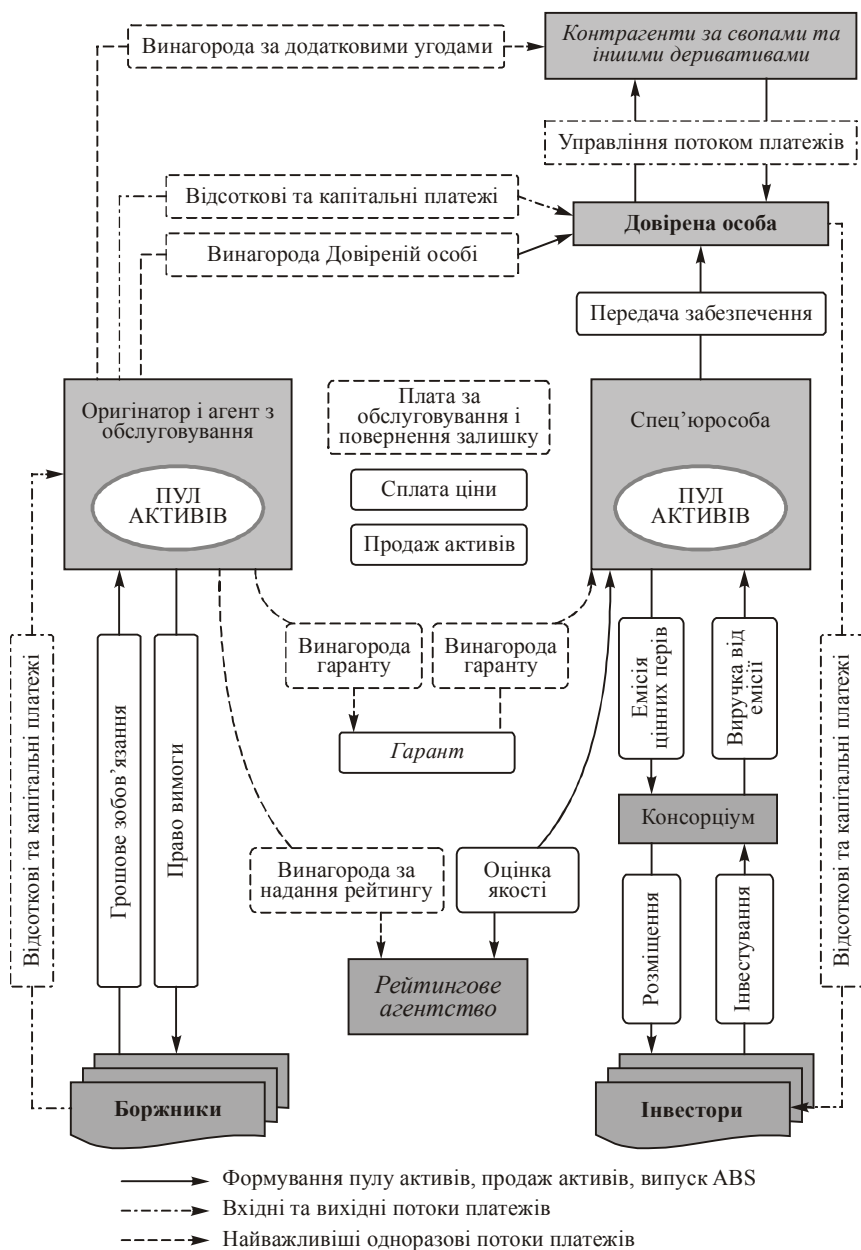


Рис. 1. Базова структура сек'юритизації активів

Процентні і капітальні платежі за цінними паперами здійснюються виключно за рахунок потоку платежів, створеного переданими активами.

- Діяльність з обслуговування активів бере на себе агент з обслуговування. Як правило, ці завдання доручаються оригінатору.

- Для спостереження за ходом операції до неї долучається довірена особа, якій надається пріоритетне право розпорядження активами Спец'юрособи і яка виконує функції платіжного агента за випущеним цінними паперами.

- Для захисту інвесторів від можливих збитків у емісію вбудовуються додаткові механізми підвищення надійності цінних паперів. Завдяки їх використанню, а також ретельній організації угоди стає можливим одержання від рейтингових агентств кредитних рейтингів інвестиційної якості аж до AA і AAA.

Переваги сек'юритизації активів для банків:

- Більша гнучкість корпоративних фінансів — у результаті сек'юритизації активів на балансі банку з'являються грошові кошти, одержанні від продажу активів. Таким способом банк одержує дисконтовану суму майбутніх платежів повністю і відразу, а отже дістає можливість управляти валютою балансу і структурою ризиків, зберігаючи незмінним розмір власного капіталу. Виручку від продажу активів банк може спрямовувати на надання нових кредитів, реінвестувати в матеріальні активи (зростає рентабельність), використати для повернення позичкового капіталу і залучених коштів (вивільнення власного капіталу).

- Диверсифікація джерел фінансування — сек'юритизація активів дає банку можливість залучати кошти з тих джерел, які є альтернативою класичним формам банківського фінансування. Тоді як традиційні способи банківського фінансування призводять до зростання пасиву балансу, сек'юритизація дає змогу розраховувати на одержання додаткових фінансових засобів (особливо тоді, коли можливості банку з залучення коштів на ринку міжбанківських кредитів за рахунок емісії акцій або боргових зобов'язань обмежені та коли нові запозичення стають або дуже дорогими, або взагалі недоступними).

- Розширення кола інвесторів — завдяки можливості конструювати інвестиційні інструменти, які володітимуть якостями, що задовольнятимуть конкретного інвестора, банк зможе залучити кошти тих осіб, які за відсутності сек'юритизації активів відмовили б йому у фінансуванні або були б не в змозі збільшити його обсяги через різного роду обмеження.

- Виконання нормативів достатності власного капіталу, ліквідності й максимального кредитного ризику на одного позичальни-

ка — кредити, відчужені за допомогою дійсного продажу, не враховуються під час розрахунку цих нормативів. Провівши сек'юритизацію непрофільних активів, вони можуть зосередитися на основних напрямках своєї діяльності або уникнути небажаної концентрації кредитного портфеля, продавши частину кредитів. І банк одержує привабливий баланс з високими показниками та диверсифікованими зобов'язаннями.

- Поліпшення якості управління активами, пасивами, ліквідністю й ризиками — у процесі впровадження сек'юритизації активів з'являються нові можливості з управління структурою балансу. Сек'юритизація дозволяє впливати на багато важливих для банку показників: середню терміновість зобов'язань, ліквідність, структуру ризиків. Її можливості як інструмента управління ризиками полягають в активному впливі на кредитні і відсоткові ризики та ризики ліквідності.

- Поліпшення якості управління власними засобами за рахунок їх «повторного використання», що особливо корисно, коли зростає вартість обслуговування власного капіталу або коли сформовані за рахунок капіталу резерви на можливі втрати за кредитними операціями можна було б використати з більшою віддачею. За рахунок вивільненого в результаті продажу активів власного капіталу створюється резерв для більш прибуткових кредитів або інвестицій. У результаті зростає прибуток банку і рентабельність власного капіталу, а отже, і вартість банку [5].

Недоліки сек'юритизації активів з погляду оригінатора:

- Юридична складність і висока вартість цього виду фінансування.

- Тривалість процесу сек'юритизації і необхідність стратегічного підходу.

- Недостатня гнучкість і можливий вплив на відносини з клієнтами — неможливість внесення будь-яких змін у процесі проведення операції. Як структура, так і умови повернення коштів часто бувають визначені на багато років уперед і здебільшого майже не піддаються змінам. Ставлення ж банку до клієнта стає більш суворим (формалізованим), бо він має зобов'язання перед інвесторами.

- Проблеми в галузі банківського нагляду.

- Банківська таємниця й захист інформації, адже на перший погляд здається, що сек'юритизація кредитних вимог банку неможлива, оскільки їх поступка (продаж) порушує положення законодавства про банківську таємницю. Проте на практиці існують рішення цієї проблеми. Наприклад, якщо банк-оригінаитор продовжує обслуговувати кредит і є агентом нового кредитора,

то необхідність у передачі персональних даних боржника особі, яка придбала вимоги, зникає.

- Інша серйозна проблема сек'юритизації полягає в методиці відбору активів. З цією проблемою безпосередньо пов'язано питання якості активів, що залишаються в портфелі оригінатора. Недоцільним буде продавати як найкращі, так і найгірші кредити, а використання методу випадкового відбору є неможливим на практиці, оскільки в будь-якому портфелі активів знайдуться кредити, що не відповідають суворим критеріям придатності для сек'юритизації. Попереднє ж виключення таких кредитних вимог з пулу активів робить випадкову вибірку абсурдною.

- Моральна відповідальність — оскільки частіше за все оригінатор виступає як агент з обслуговування і продовжує управляти активами, то теоретично можна уявити ситуацію, в якій він у разі виникнення проблем може відчути себе зобов'язаним покрити збитки в обсязі більшому, ніж це передбачено угодою. Незважаючи на те що він не пов'язаний ніякими юридичними зобов'язаннями, через політичний або моральний тиск, який здійснюється на нього, він буде вимушений піти на відшкодування збитків у розмірі, що перевищує обумовлений.

Крім того, як свідчить аналіз європейського досвіду та ситуації в Україні, розвитку сек'юритизації активів перешкоджають певні труднощі, а саме [6]:

- **На рівні відносин з інвесторами** — щоб узагалі розмістити випущені цінні папери, необхідно мати в наявності достатню кількість потенційних інвесторів, які, по-перше, добре уявляють собі ситуацію з ризиками й прибутковістю для певних, часто складних, видів угод, і, по-друге, вважають ці цінні папери інвестиційно привабливими. Доволі широке коло інвесторів ще тільки має бути створене в майбутньому.

- **На рівні законодавства** — існують чималі труднощі й правові невизначеності, передусім у податковому та наглядовому праві, законодавстві, що стосується цінних паперів, і в правилах бухгалтерського обліку. Положень, що стосуються сек'юритизації активів, або немає, або вони фрагментарні. Наявне правове регулювання може навіть ускладнювати її проведення.

- **На рівні оригінаторів** постають проблеми здатності банків здійснювати операції сек'юритизації активів: недостатні обсяги однорідних пулів, що складаються з активів, придатних для сек'юритизації; брак складних комп'ютерних систем для обробки даних і відокремлення та спостереження за активами; незадовільна кредитна документація й недостатня стандартизація кредитних

договорів; брак даних про історичну поведінку активів; упередження, що продаж прав вимоги свідчить про наявність якихось проблем; недостатній моніторинг ризиків через низьку культуру ризик-менеджменту; тривалий термін підготовки, складність і пов'язані з ними високі витрати на сек'юритизацію активів.

Проте незважаючи на перелічені недоліки та труднощі, упровадження сек'юритизації активів в українську банківську практику було б корисним, оскільки допомогло б вирішити такі системні проблеми: кризу довгострокової ліквідності; недостатню диверсифікацію джерел фінансування; складність додержання банками нормативів достатності власного капіталу, ліквідності й максимального кредитного ризику на одного позичальника; низьку культуру управління ризиками; полегшити вихід українських банків на міжнародні фінансові ринки (адже залучення фінансування ускладнено через низькі рейтинги). До цього необхідно додати можливі вдосконалення й виграш від одержання додаткової управлінської інформації для банків, які перенесе лише підготовка до сек'юритизації активів [7].

Слід зазначити, що до недавнього часу визначені проблеми і теоретично можливі загрози не виявили себе на практиці. Сек'юритизація активів дістала поширення в США ще в 1970-х рр. і виявилася дуже ефективним способом фінансування. Вона не мала негативних наслідків ні для банків, ні для їх клієнтів завдяки трьом факторам: по-перше, сторонами операцій сек'юритизації були відомі банки і великі компанії, які, оберігаючи свою репутацію, забезпечили їх належне оформлення і проведення; по-друге, рейтингові агентства і гаранті ретельно перевіряли якість кредитних портфелів, перш ніж присвоїти рейтинг або надати забезпечення; і, по-третє, інвестори, переважно інституційні, як правило, мали можливості для оцінки і роботи з ризиками, які властиві сек'юритизації, активам та випущеним цінним паперам.

Саме нехтування оцінкою ризиків, пов'язаних з фінансовими інструментами, та активами, що лежали в їх основі, переоцінка надійності рейтингових оцінок, власних можливостей і власної стійкості до ризиків усіма учасниками угод, а також бездіяльність органів регулювання стали причинами нещодавніх потрясінь на іпотечному ринку США. Залишається сподіватися, що ці події стануть уроком на майбутнє і не зашкодять «репутації» сек'юритизації активів, адже вона із багатьох причин вигідна для банків, якщо проводиться сумлінно і з належною обачністю. Проте, як ми бачимо, за невмілого використання цей фінансовий інструмент може негативно вплинути не тільки на репутацію банку і його дальшу діяльність, а й на фінансову систему в цілому.

Література

1. Бэр Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков. — М.: Волтерс Клувер, 2006. — 624 с.
2. Богданов А., Суханов М. С. О секьюритизации активов банками // Банковские технологии. — 2002. — № 10. — С. 42—46.
3. Исеев Р. Ипотека и ипотечные ценные бумаги. Секьюритизация ипотечных кредитов: экономика сделки // Рынок ценных бумаг. — 2004. — № 24. — С. 36—39.
4. Усоскин В. М. Секьюритизация активов // Деньги и кредит. — 2002. — № 5. — С. 39—45.
5. Гольченко І. Е. Сек'юритизація як один із способів удосконалення діяльності банків: перспективи застосування світового досвіду в Україні // Вісник Української академії банківської справи. — 2003. — № 2. — С. 44—48.
6. Исеев Р. Проблемы секьюритизации на современном этапе // Рынок ценных бумаг. — 2004. — № 19. — С. 42—44.
7. Игнатьева Д. А. Секьюритизация как один из инструментов проведения преобразований отечественной экономики // Финансы и кредит. — 2003. — № 10. — С. 44—48.

Стаття надійшла до редакції 10.03.09.

УДК 336.14

Т. В. Жибер

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

РЕАЛІЗАЦІЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Статья раскрывает особенности межбюджетных отношений в Украине с учётом продолжающейся бюджетной реформы, а именно вопросы наполнения местных бюджетов и межбюджетного выравнивания. Автор исследует правовую базу сбалансирования бюджетов местного самоуправления с помощью межбюджетных трансфертов.

Article reveals the features of intergovernmental fiscal relations in Ukraine, taking into account the continuing fiscal reform, namely the filling of local budgets and budgetary alignment. The author examines the legal framework to balance the budgets of local governments through intergovernmental transfers

Ключові слова: збалансування бюджетів, міжбюджетні відносини, міжбюджетне вирівнювання, міжбюджетні трансферти, місцеві бюджети.

Після здобуття Україною незалежності розпочалася розбудова її бюджетної системи, яка повинна була відповідати вимогам демократичної держави з ринковою економікою. Разом з цим використання зарубіжного досвіду адміністративно-територіального

устрою зумовило появу в державі місцевого самоврядування. Ухвалення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 № 280/97-ВР передбачало конкретизацію призначення місцевих бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування у їх складі. Згідно із цим законом бюджети місцевого самоврядування — це плани утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування, а обласні та районні бюджети слугують для бюджетного вирівнювання та забезпечення спільних інтересів місцевого самоврядування (ст. 1). Виходячи з цих положень у 1997—2002 рр. економісти України підтримали ідею децентралізації державних фінансів у країні. Для забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування лунали вимоги гарантування такої фінансової бази місцевих бюджетів, яка б дозволила місцевій владі стати максимально фінансово незалежною, що допомогло б розвитку і процвітання регіонів. Цю думку висловлювали такі поважні вчені, як О. Д. Василик, С. І. Юрій, І. Я. Чугунов та ін. Після перерви в роботі, з 2003 р., у рамках Програми сприяння розвитку місцевих бюджетів за фінансової підтримки США було поновлено діяльність Групи фіскального аналізу при Комітеті з питань бюджету Верховної Ради України. У 2005 р. ця програма завершила свою діяльність, розроблені нею матеріали та опублікований на сайті моніторинг виконання бюджетів 2002—2004 рр. був прикладом однієї з найбільш публічних та прозорих програм забезпечення населення та місцевих органів влади інформацією з питань виконання державного та місцевих бюджетів.

З одного боку, висока фінансова самостійність регіонів здавалась дуже привабливо. З другого боку, країна перебувала в постійній економічній напруженості, і бюджет у цілому не міг покрити державні зобов'язання на належному рівні, а окремі економічно слабкі регіони не могли профінансувати делеговані їм бюджетні видатки.

Термін «фінансове вирівнювання» походить із німецької фінансової літератури. Є. Гловінський стверджує: «...тісний державно-правовий зв'язок тягне за собою і зменшення фінансової самостійності (регіонів. — *Авт.*)» [1]. Очевидно, що при ухваленні Бюджетного кодексу його розробники сподівалися на такий сценарій розвитку подій — поступове збалансування місцевих бюджетів за допомогою постійних надходжень та налагодження щорічного формульного розрахунку дотації вирівнювання, яка забезпечить перерозподіл з урахуванням нерівномірних потреб регіонів. Видатки місцевих бюджетів на соціальні програми, ін-

вестиційні проекти загальнодержавного значення або на компенсацію втрат від надання пільг платникам податків повинні були фінансуватися за допомогою субвенцій, механізм надання яких передбачає контроль за їх цільовим використанням і повернення у разі нецільового використання. Досить складна система забезпечення бюджетного вирівнювання в Україні передбачена в обох напрямках бюджетної вертикалі: від бюджету вищого рівня до бюджету нижчого рівня передаються субвенції та дотації, а від місцевого бюджету нижчого рівня кошти передаються бюджету вищого рівня або центральному бюджету.

Але після ухвалення Бюджетного кодексу частка місцевих бюджетів у зведеному постійно зменшувалась.

Таблиця 1

**ПІТОМА ВАГА ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО
І МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ЗВЕДЕНОМУ БЮДЖЕТІ УКРАЇНИ, % ***

Показник	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік (план)
Доходи державного бюджету	67,7	68,2	73,6	77,3	77,6
Видатки ¹ державного бюджету	59,7	58,9	63,5	63,7	67,8
Доходи ² місцевих бюджетів	32,3	31,8	26,4	22,7	22,4
Видатки місцевих бюджетів	40,3	41,1	36,5	36,3	32,2

* Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України — www.minfin.gov.ua.

На сьогодні частка доходів місцевих бюджетів становить близько 24 % зведеного бюджету, і більшу частину надходжень типового місцевого бюджету становлять міжбюджетні трансферти. Так, наприклад, у 2007 р. частка міжбюджетних трансфертів до бюджету Рівненської області була 52 %³, а до бюджету м. Рівне — 34, 6 % [2]. При цьому делеговані видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист і соціальне забезпечення становили по Рівненській області 63,78 % та по м. Рівне 78,7 %.

Бюджетним кодексом в Україні регламентуються міжбюджетні трансферти, що означають рух бюджетних коштів під час міжбюджетних відносин «згори вниз» та «знизу вгору» та запози-

¹ Без міжбюджетних трансфертів.

² Те саме.

³ За даними ГФУ Рівненської обласної державної адміністрації.

чення до місцевих бюджетів для їхнього збалансування. Бюджетні взаєморозрахунки не зазначені окремо у Бюджетному кодексі, оскільки коригування затверджених показників бюджетів відбувається через узгодження та затвердження відповідних нормативних документів як частина бюджетного процесу. А от міжбюджетні позички втратили своє значення, оскільки позичальником виступає Казначейство, що видає кошти з Єдиного казначейського рахунку на покриття тимчасових касових розривів у автоматичному режимі. Кошти ці — спільні урядові та органів місцевого самоврядування. Вони знеособлені, і оскільки Казначейство має право виділяти ці кошти й управляти ними доти, доки вони не розподілені за бюджетними призначеннями, ця процедура виявляється найбільш ефективною. Поряд із знеособленими бюджетними коштами на ЄКР перебуває й оборотна касова готівка, спеціально призначена для покриття тимчасових касових розривів при виконанні бюджетів. Часові касові розриви як розбіжність у часі бюджетних надходжень та витрат і раніше були основною причиною міжбюджетних позичок.

Передавання коштів з бюджетів нижчого рівня до вищого не було передбачено Бюджетним кодексом як постійне явище в українському бюджетному процесі. Фінансові теоретики одностайно наголошують на тому, що забезпечення фінансової самостійності місцевих фінансів є запорукою соціально-економічного розвитку держави. Оскільки в демократичних державах із розвитком бюджетного федералізму місцеві бюджети стають базою місцевих фінансів і забезпечують фінансування державних послуг для їх конкретних одержувачів в особі населення територій, важливою є така система бюджетних доходів, котра б якнайповніше забезпечувала місцевий бюджет власними доходами. Ще до ухвалення Бюджетного кодексу, під час обговорення майбутнього Податкового кодексу, йшлося про те, що відхід від системи регулятивних надходжень як базового інструменту перерозподілу в бюджетній системі України необхідний для заохочення органів місцевого самоврядування до ефективного господарювання. Однією з переваг нового Бюджетного кодексу називалось установлення фіксованих податкових надходжень до бюджету і заміна регулятивних доходів таким бюджетним інструментом, як дотація вирівнювання.

За роки існування Бюджетного кодексу виявляються різні упущення, оскільки в процесі його створення не можна було передбачити всіх спірних питань, які виникатимуть у виконанні бюджету на нових засадах. Для законодавчого впорядкування різ-

номанітних інструментів перерозподілу коштів усередині бюджетної системи, які спочатку апробувалися протягом бюджетного процесу, а згодом стали традиційними, відповідно до вимог Основних напрямів бюджетної політики у 2004 р. було ухвалено Закон України «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань» від 01.07.04 № 1953-15. Система міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами районного та базового рівня регулюється цим документом.

Незважаючи на існування світового досвіду формульного розрахунку дотації вирівнювання, в Україні механізм її застосування розроблявся багато років. Так, чинний порядок розрахунку та затвердження формули Кабінетом Міністрів базується на положеннях Бюджетного кодексу та Закону України «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань». Над удосконаленням самого розрахунку необхідних сум, запровадженням у бюджетний процес з 2002 р., органи влади працюють дотепер. Формула розрахунку міжбюджетних трансфертів за поточними даними затверджується щороку Кабінетом Міністрів за погодженням із Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету. Результати розрахунку включаються системою органів Міністерства фінансів у проект бюджету, розраховуються спеціальні нормативи щоденних відрахувань від надходжень на єдиний бюджетних рахунок, які відображені в бюджетному розкладі. Державне казначейство України на основі розрахованих нормативів відрахувань та сум міжбюджетних трансфертів здійснює їх перерахунок до відповідних бюджетів, одночасно на цей орган покладений контроль за правильністю та своєчасністю перерахунку міжбюджетних трансфертів.

Однак, як виявилось під час виконання бюджетів, дотація вирівнювання не змогла достатньою мірою виконати функцію забезпечення місцевих бюджетів необхідними надходженнями. За даними перевірки Рахункової палати, ст. 37 Закону України «Про Державний бюджет України на 2002 рік», одразу після ухвалення Бюджетного кодексу вводиться поняття «додаткова дотація», надання якої за рахунок коштів державного бюджету не було прямо передбачено Бюджетним кодексом України. Ст. 45 Закону України «Про Державний бюджет України на 2003 рік», ст. 63 Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» та ст. 50 Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік», а також наступними законами також були передбачені додаткові

дотації як наслідок перерозподілу всередині бюджетної системи результатів перевищення доходів окремих місцевих бюджетів над їх запланованими видатками. Так, у 2007 р. додаткова дотація становила 3 % від загального обсягу дотації вирівнювання.

Ст. 68 Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» було встановлено, що 50 % від перевиконання планового обсягу доходів місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, акумулюються на рахунках Державного казначейства України. Потім ці кошти повинні спрямовуватися до тих місцевих бюджетів, в яких спостерігатиметься невиконання запланованих доходів. Такий перерозподіл виражає простий поділ «від багатих — бідним». На виконання вимог згаданої статті Кабінет Міністрів України затвердив Постанову «Про реалізацію статті 68 Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» від 29.04.04 № 548. У Постанові затверджено відповідний Порядок, згідно з яким зазначені кошти розподілятимуться між державним бюджетом та місцевими бюджетами у вигляді додаткової дотації.

Цей порядок є прикладом застосування оперативного втручання влади та прийняття управлінських рішень під час бюджетного процесу. Така практика вступала у суперечність із правовими засадами бюджетного процесу, оскільки додаткові кошти не враховані в Законі України «Про Державний бюджет України на 2004 рік». Згідно з Порядком спрямування коштів до місцевих бюджетів, щодо яких спостерігається недовиконання встановленого плану, здійснюватиметься з обласних бюджетів та республіканського Автономної Республіки Крим за рішенням відповідних рад. З державного бюджету таке перерахування здійснюється за рішенням міністра фінансів України. Додаткове застосування директивного, за централізованою вказівкою, перерозподілу коштів між бюджетами за попередньо невизначеної суми цих коштів містило певні ризики дальшого посилення диспропорцій між місцевими бюджетами. Оскільки у згаданому раніше Порядку не було наведено жодного критерію розподілу додатково утриманих коштів між бюджетами-претендентами, виникали додаткові причини збільшення ризику застосування кроків «ручного управління» такими коштами. За даними звітності Міністерства фінансів про виконання місцевих бюджетів у 2003 р. було здійснено перерахування дотації вирівнювання обласним та міст Києва і Севастополя бюджетам на суму 5 512 577,0 тис. грн, що становило 100 % плану. При цьому лише 7 % було спрямовано з рахунка Державного казначейства України, інші кошти надійшли за раху-

нок управління Казначейства. Сума додаткової дотації, передбаченої Законом «Про Державний бюджет України на 2003 р.», становила 392 941,9 тис. грн, або трохи більше ніж 7 % від суми дотації вирівнювання. Отже, стосовно державного бюджету цим порядком було передбачено перерахування додаткової дотації Міністерством фінансів України самостійно, що надавало йому додаткові повноваження для розподілу бюджетних коштів, особливо коштів для міжбюджетного вирівнювання.

Як показує досвід 2006—2008 рр., місцеві бюджети стикнулися також із наслідками неефективної політики розвитку. Низка техногенних та природних катастроф посилила «ручний» оперативний перерозподіл коштів між місцевими бюджетами. Тому використання і затвердження законом додаткової дотації — це підтвердження недостатності дотації вирівнювання, а отже, необхідності дальшого вдосконалення її розрахунку.

Одночасно можна говорити про порушення принципу реальності інформаційного забезпечення бюджетного планування. Тобто, зважаючи на кількість змін, внесених у Закон «Про Державний бюджет України» у 2008 р., які стали наслідком як зовнішніх несприятливих чинників, так і проблем державної політики, доходимо висновку, що достовірно побудувати бюджетний план для його стовідсоткового виконання в Україні на сьогодні неможливо.

Щоб компенсувати випадки недофінансування розвитку бюджетної сфери, інколи для розпорядників коштів видатки розвитку фінансуються за рахунок спеціальних субвенцій, різновид яких уже закріплений законодавством у вигляді «субвенцій на виконання інвестиційних проектів» для місцевих бюджетів або «інвестиційних субвенцій на будівництво або реконструкцію об'єктів спільного користування» для бюджетів місцевого самоврядування. В Україні формується складна система міжбюджетного перерозподілу коштів, а фінансове вирівнювання лідирує у методах збалансування бюджету.

Система доходів бюджету України не забезпечує місцеві бюджети власними надходженнями, достатніми для реалізації функцій органів місцевого самоврядування. Одержані результати дослідження показують велику концентрацію коштів у державному бюджеті України. Фінансове забезпечення місцевого самоврядування здійснюється значною мірою за рахунок трансфертів з державного бюджету України. Таке посилення централізації коштів не відповідає концепції розвитку місцевого самоврядування.

Література

1. Гловінський Є. Фінанси У.С.С.Р. — Варшава: Праці українського наукового інституту, 1938. — Т. 41. — Кн. 9. — С. 243.
2. Орешняк В. Л., Свиридчук О. В. Формування бюджету м. Рівного (порівняльний аналіз 2006—2007 рр.) / Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне.
3. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 336.71

М. І. Зубок

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

ЗАХИСТ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В статье на основе анализа теоретических взглядов и практики деятельности банков раскрывается один из подходов защиты материальных ресурсов. В частности указывается, что материальные ресурсы банков, являясь средствами банковского производства, играют важную роль в обеспечении их экономической безопасности. При этом делается вывод, что защита материальных ресурсов в банках должна носить системный характер и представлять собой комплекс различных мероприятий выполняемых всеми структурами и работниками банков.

In the article one of approaches of defense of their financial resources opens up on the basis of analysis of theoretical looks and practice of activity of banks. Specified in particular, that the financial resources of banks, being bank capital goods, play an important role in providing of their economic security. Drawn conclusion thus, that defense of financial resources in jars must carry system character and be a complex of different measures executable all structures and workers of banks.

Ключові слова: безпека, захист, матеріальні цінності, економічна безпека, система захисту.

Питання, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки суб'єктів господарювання, розглядаються багатьма дослідниками та фахівцями-практиками. Водночас, як свідчить аналіз ду-

мок, викладених у різних публікаціях і матеріалах досліджень, єдиного бачення цих питань немає. Деякі автори розглядають економічну безпеку через призму загроз діяльності суб'єктів господарювання і визначають її як систему заходів захисту [1; 4; 5; 8], тимчасом як інша частина науковців звертає увагу на роль економічної безпеки в забезпеченні прибуткової діяльності суб'єктів господарювання [3; 6; 7; 10—12]. В останньому випадку економічна безпека подається як стан підприємства, банку, при якому забезпечується саме прибуткова їх діяльність. У публікаціях на дану тему зустрічаються й інші підходи до розуміння економічної безпеки суб'єкта господарювання. Зокрема, одні автори ототожнюють економічну безпеку тільки із забезпеченням фінансової стабільності та фінансової незалежності суб'єкта господарювання [2]. Інші пропонують розглядати економічну безпеку як захист від недобросовісної конкуренції і забезпечення високої конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку [3]. Разом з тим, якщо розглядати наведені погляди з позиції конкретного підприємця, власника чи керівника підприємства, то всі ці бачення економічної безпеки виявляються такими, що не мають практичного застосування. Що є економічна безпека і що треба зробити, щоб забезпечити високий її рівень — якраз ці питання найбільш непокоять підприємців.

Вивчення думок фахівців, які безпосередньо задіяні в підприємницькій діяльності, здійснюють управління підприємствами, банками, забезпечують упровадження результатів наукових досліджень у практику господарської та комерційної діяльності, виявляє дещо інші підходи як до розуміння економічної безпеки суб'єктів господарювання, так і до способів її забезпечення. Незважаючи на те що в деяких аспектах розуміння економічної безпеки фахівці-практики згодні з авторами публікацій, суть її вони вбачають дещо в іншому. Насамперед вони виходять з природи формування свого капіталу, який базується на матеріальних ресурсах і обігових коштах. Матеріальні ресурси, перш за все засоби виробництва, які базуються на сучасному обладнанні і передових технологіях, на їхній погляд, є однією з важливих складових структури капіталу і основою для формування прибутку. Головною ж рисою обігових коштів з позиції фахівців-практиків є формування та нарощування капіталу, а інструментом тут є комерційні та банківські операції суб'єктів підприємництва. За таких міркувань під економічною безпекою має розумітись такий стан суб'єкта господарювання, за якого забезпечується надійний захист його матеріальних ре-

сурсів та комерційних (банківських) операцій, стабільність та розвиток його діяльності на ринку. Тобто захист матеріальних ресурсів і комерційних (банківських) операцій є основною умовою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання. Водночас під захистом мається на увазі не просто комплекс заходів, а головне як гарантія збереження ресурсів і ефективного функціонування. Саме такий підхід до визначення економічної безпеки суб'єктів господарювання найбільше імпонує авторові. Якраз з такої позиції йому доводилось на практиці забезпечувати економічну безпеку суб'єктів господарювання.

Ураховуючи, що захист матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання є одним зі складників його економічної безпеки є необхідність розглянути дане питання більш детально. Розв'язуючи цю проблему, підприємці виходять перш за все з двох факторів: наявності та видів загроз матеріальним цінностям і можливостей суб'єкта господарювання щодо створення ефективної системи їх захисту.

Аналізуючи досвід протидії загрозам, можна бачити, що серед загроз матеріальним ресурсам суб'єкта господарювання переважають внутрішні загрози, а звідси система заходів захисту цих ресурсів має бути перш за все зорієнтована на запобігання реалізації саме цих загроз.

Потужність же такої системи (здатність протистояти загрозам), у свою чергу, залежатиме від фінансових, інтелектуальних, технічних та інших можливостей самого суб'єкта господарювання.

Виходячи з цього суб'єкти господарювання будують систему захисту своїх матеріальних ресурсів, орієнтуючись на власні можливості, максимально використовуючи для цього організаційні заходи та власну структуру. Крім того, заходи захисту запроваджуються не як окремі дії з мінімізації загроз матеріальним ресурсам. Вони формуються у відповідну систему взаємозв'язаних дій та поведінки, спрямовану на запобігання, виявлення, локалізацію, усунення загроз та ліквідацію їх наслідків. Система поєднує в собі заходи регулювання, обмеження і заборони доступу контролю та відповідальності. У загальному вигляді система заходів захисту матеріальних ресурсів охоплює: суворий і безумовний облік усіх цінностей банку, персональну відповідальність посадових осіб за правильне зберігання, стан, грамотну експлуатацію технічних засобів і обладнання, організацію надійної охорони цінностей, періодичні пе-

ревірки наявності та стану цінностей, формування нормативно-правової бази, яка б регулювала порядок їх експлуатації, обслуговування та збереження.

Разом з тим, система захисту є одним з елементів безпеки матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання, яка включає інші підсистеми: інженерно-технічну, технологічну, правову та ін. З огляду на їх специфічність вони не розглядаються в даній статті.

Облік матеріальних цінностей має передбачати облік їх наявності, руху та експлуатації. Немає питань з обліком матеріальних цінностей, коли їх одиниці чи десятки, чи навіть сотні. А коли їх тисячі або десятки тисяч та коли значна їх частина перебуває в постійному русі між установами, підрозділами, матеріально-відповідальними особами суб'єкта господарювання? Якраз у таких умовах і необхідно звертати увагу на забезпечення безумовного їх обліку.

Суб'єкти господарювання, як правило, справляються з обліком наявних матеріальних цінностей. Гірше справи з обліком їх руху. Авторіві неодноразово доводилося спостерігати суттєві прогалини в обліку руху матеріальних цінностей, у результаті чого суб'єктам господарювання завдавалося збитків на десятки, а то й сотні тисяч гривень.

Система захисту матеріальних цінностей у цьому разі повинна передбачати інститут матеріально відповідальних осіб, через яких має забезпечуватись рух матеріальних цінностей. Причому, як показує досвід діяльності суб'єктів господарювання, кількість таких осіб визначається не за видами матеріальних цінностей, а за обсягами матеріальної відповідальності. Що з того, що є матеріально відповідальна особа, у підзвіті якої перебувають цінності на мільйони гривень? Очевидно, що покрити такі збитки в разі потреби буде неможливо. Тому, мабуть, правильно підходять до розв'язання даного питання ті суб'єкти, де матеріально відповідальні особи визначаються відповідно до обсягів матеріальних цінностей і підрозділів, які вони забезпечують.

Матеріальні цінності за відповідними документами передаються зі складів матеріально відповідальним особам, а від них — за разовими документами до користувачів. Зазначені документи подаються бухгалтерії для обліку. Зміна користувачів матеріальних цінностей, передача останніх у ремонт, на склади здійснюються тільки через матеріально відповідальних осіб. За таких умов бухгалтерія завжди матиме об'єктивну картину про місцезнаходження тих чи інших матеріальних цінностей незалежно від їх кількості й інтенсивності руху.

Облік експлуатації матеріальних цінностей здійснюється з тим, щоб знати стан матеріальних об'єктів. Як свідчить практика, облік експлуатації матеріальних об'єктів здійснюється в основному через урахування їх зносу (амортизації), як правило, без урахування умов експлуатації. Інтенсивна експлуатація окремого обладнання може призвести до того, що воно може достроково втратити свої властивості і створювати загрозу в дальшій роботі. Тут мають обов'язково братися до уваги час та умови експлуатації, види технічного обслуговування, ремонти тощо. Якраз ці показники характеризуватимуть якість матеріальних цінностей. Облік експлуатації (крім амортизації) мають виконувати особи, що працюють з матеріальними об'єктами (користувачі). Такий підхід виключить можливість раптового виникнення загроз з боку матеріальних об'єктів та забезпечить плановий характер їх експлуатації.

Проте такий підхід до обліку матеріальних цінностей сам по собі не забезпечить гарантованого їх захисту. Він має застосовуватися у сукупності з іншими заходами, зокрема встановленням безумовної персональної відповідальності за пошкодження, неграмотну експлуатацію, знищення, викрадення, нестачу матеріальних цінностей.

Відповідно до чинного законодавства за шкоду, заподіяну суб'єкту господарювання при виконанні трудових обов'язків, працівники, з вини яких заподіяно шкоду, несуть повну матеріальну відповідальність (у розмірі прямої дійсної шкоди) або обмежену матеріальну відповідальність (не більше від свого середнього місячного заробітку).

Повна матеріальна відповідальність може наставати у випадках, коли:

а) між працівником і банком укладено письмовий договір про взяття на себе працівником повної матеріальної відповідальності за незабезпечення цілості майна, цінностей, переданих йому на зберігання або для інших цілей. Втім такий договір може бути укладено лише з працівниками, які обіймають посади, виконують роботи, безпосередньо пов'язані зі зберіганням, обробкою, продажем (відпусканням), перевезенням або застосуванням у процесі виробництва переданих їм цінностей. Перелік таких робіт і посад має встановлюватись Кабінетом Міністрів України. Тобто банк, укладаючи з працівниками договір повної матеріальної відповідальності, має передбачити в штатному розкладі та в посадових інструкціях відповідні посади та роботи, які б не суперечили умовам, визначеними чинним законодавством;

б) майно та інші цінності були одержані працівником під звіт за разовою довіреністю або іншими разовими документами. Тож рух матеріальних цінностей банку має обов'язково документуватись разовими документами (довіреностями, актами, накладними і т. ін.) і в жодному разі — записами в журналах обліку, картках тощо;

в) шкоди завдано діями працівника, які мають ознаки діянь, що переслідуються у кримінальному порядку. У таких випадках, перш ніж притягнути особу до матеріальної відповідальності, необхідно довести, що її дії мають кримінальний характер. Тут банк повинен звертатись до правоохоронних органів, ініціювати порушення кримінальної справи і виступати за нею цивільним позивачем;

г) шкоди завдано працівником, який був у нетверезому стані;

г) шкоди завдано нестачею, умисним знищенням (зіпсуванням) цінностей, виданих йому в користування;

д) шкоди завдано не в процесі виконання трудових обов'язків;

е) відповідно до законодавства на працівників покладено повну матеріальну відповідальність за шкоду, заподіяну банку.

У випадках з, г, д банк має розробити власні нормативні документи, які б регулювали порядок, терміни, умови роботи з матеріальними цінностями, тлумачення певних дій, поведінки та стану працівників, порядок їх доведення, чітко визначали межі робочого часу й т. ін., тобто встановлювали підстави, за яких банк може звертатись до суду з клопотанням про притягнення до повної матеріальної відповідальності.

Обмежена матеріальна відповідальність може наставати за зіпсування або знищення матеріальних цінностей через недбалість і застосовуватись до всіх працівників банку.

Зважаючи ж на те що матеріальна відповідальність може наставати лише за умови, коли шкоди заподіяно винними протиправними діями працівників, виникає необхідність врегулювати порядок використання матеріальних цінностей банку. Тобто стосовно всіх цінностей, які використовуються в процесі банківського виробництва, мають бути розроблені інструкції з їх експлуатації, а стосовно інших цінностей — інструкції про роботу (операції) з ними. Крім того, з огляду на те що матеріальна відповідальність може наставати за шкоду, заподіяну внаслідок порушення покладених на працівників трудових обов'язків, потрібно, щоб у всіх видах договорів (угод) на співпрацю з працівниками, у посадових інструкціях було чітко

визначено їхні обов'язки, без можливості двозначного трактування.

Отже, якщо законодавство визначає умови відшкодування суб'єктом господарювання завданої йому шкоди втратою, пошкодженням чи знищенням матеріальних цінностей, то підстави для такого відшкодування формує сам банк.

Досить важливим елементом системи захисту матеріальних цінностей є їх охорона. Слід зазначити, що основне призначення охорони — це встановити відповідний режим доступу до матеріальних цінностей та виключити будь-які можливості посягання на них. Але на практиці охорона, як правило, забезпечує захист не самих цінностей, а місць їх зберігання чи експлуатації. За таких умов банк має чітко визначити повноваження та межі відповідальності сил охорони у сфері захисту матеріальних цінностей. Як доводить практика, до функцій охорони банків у таких випадках відносять:

- забезпечення пропускнуго режиму до банку;
- забезпечення режиму доступу до місць зберігання (експлуатації) цінностей;
- контроль додержання встановленого порядку вносу (внесу) матеріальних цінностей з (до) банку;
- захист місць зберігання цінностей;
- захист транспортування цінностей;
- контроль додержання правил пожежної безпеки при охороні цінностей.

Якщо проблема пропускнуго режиму добре вирішується банками, то внутрішньо-об'єктний режим підтримується не завжди ефективно, перш за все через невизначеність, неконкретність функцій охорони в цьому питанні. Тут має бути визначено: що конкретно захищають сили охорони (надається перелік); який існує порядок здачі під охорону і зняття з-під охорони об'єктів; як здійснюється доступ до цінностей; умови відповідальності охорони; дії охорони щодо захисту місць зберігання цінностей (чи їх самих). Такі питання визначаються знову ж таки в нормативно-правових документах банку, які на даний час є не в усіх установах банків.

Важливого значення в системі захисту матеріальних цінностей набуває контроль, насамперед контроль їх наявності, стану, умов зберігання чи експлуатації. Тут система передбачає різні види контролю. Перше — це щоденний контроль матеріальних цінностей кожним працівником на своєму робочому місці. Друге — це періодичний контроль матеріальних ціннос-

тей у підрозділах. Зазвичай контроль організовується і проводиться керівниками підрозділів за допомогою перевірки цінностей. Такі перевірки можуть проводитись щотижня або ж щомісяця.

У частині установ банків стосовно цінностей, які зберігаються на складах або у великих обсягах використовуються в банківському виробництві (наприклад комп'ютерна техніка), можуть проводитись перевірки за графіком раптових перевірок за рішенням керівника установи. Метою таких перевірок є встановлення наявного стану цінностей на певну дату та запобігання несанкціонованому їх використанню чи реалізації. Такі перевірки можуть проводитись 2—4 рази на рік.

Безумовно, що обов'язковими є щорічні інвентаризації майнових активів банку, які проводяться спеціально створеними комісіями згідно з наказом керівника установи банку.

Контроль не тільки дає можливість встановити наявність і стан матеріальних цінностей, а й запобігає поширенню різного роду загроз їм, оскільки за результатами контролю вживаються заходи з усунення причин виникнення зазначених загроз та вживаються заходи стосовно відшкодування шкоди, завданої нестачею, пошкодженням, виведенням з ладу матеріальних об'єктів. Після приведення інвентаризації весь облік матеріальних цінностей має бути проведений у відповідність з наявним майном. Невідшкодоване майно має бути списано на витрати банку.

Ще одним елементом системи захисту матеріальних цінностей є створення в установі банку необхідної нормативно-правової бази, яка б регулювала як відносини у сфері матеріально-технічного забезпечення процесу банківського виробництва та діяльності банку, так і порядок експлуатації обладнання банківських установ. Мають бути врегульовані буквально всі питання щодо використання матеріальних цінностей: придбання, облік, одержання, експлуатація, зберігання, перевірка, охорона, рух, відшкодування шкоди і т. д. Тільки за таких умов система може ефективно функціонувати, позаяк саме зазначені документи поєднують усі елементи системи й обумовлюють їх вплив на поведінку працівників банку, взаємовідносини в ході експлуатації матеріальних цінностей, їх використання процесі експлуатації матеріальних цінностей та під час проведення банківських операцій.

Отже, забезпечення економічної безпеки банку неможливе без формування системи захисту матеріальних цінностей, а її

ефективне функціонування, як показує практика, обумовлюється багатьма складовими, що мають різнобічний характер і виконуються значною кількістю підрозділів та працівників банку. Покладення цього завдання тільки на один підрозділ безпеки, як вважає дехто з авторів публікацій, не може забезпечити досягнення мети економічної безпеки банку — стабільного його розвитку.

Література

1. *Ареф'єва О., Кузенко Т.* Планування економічної безпеки підприємств. — К.: ЄУ, 2005. — 172 с.
2. *Берлач А.* Безпека бізнесу. — К.: УУ, 2007. — 279 с.
3. *Богомолов В.* Экономическая безопасность. — М.: Юнити, 2006. — 303 с.
4. *Бондарчук Ю., Марущак А.* Безпека бізнесу: організаційно-правові основи. — К.: КНТ, 2008. — 369 с.
5. *Брягин О.* Безопасность вашего бизнеса. — К.: КНТ, 2006. — 227 с.
6. *Грунин О., Грунин С.* Экономическая безопасность организации. — М.: Питер, 2002. — 160 с.
7. *Донець Л., Ващенко Н.* Економічна безпека підприємства. — К.: Центр навч. літ., 2008. — 239 с.
8. *Козаченко А., Пономарев В., Ляшенко А.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. — К.: Либра, 2003. — 279 с.
9. *Колосов А.* Экономическая безопасность хозяйственных систем. — М.: РАГС, 2001. — 445 с.
10. *Ніколаюк С., Никифорчук Д.* Безпека суб'єктів підприємницької діяльності. — К.: КНТ, 2005. — 317 с.
11. *Орлов П., Духов В.* Основы экономической безопасности фирмы. — Харків: Прометей-Прес, 2004. — 283 с.
12. *Сенчагов В.* Экономическая безопасность: Производство. Финансы. Банки. — М.: Финстатинформ, 1998. — 621 с.
13. *Стрельбицька Л., Стрельбицький М., Гіжєвський В.* Банківське безпекознавство. — К.: Кондор, 2005. — 600 с.
14. *Ярочкин В.* Безопасность банковских систем. — М.: Ось-89, 2004. — 416.

Стаття надійшла до редакції 23.01.09.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ, ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ

В статье проведен анализ развития рынка перестрахования в Украине и определена его социально-экономическая необходимость. Рассмотрены проблемы и перспективы перестрахования на внутреннем и внешнем страховом рынке.

Ukrainian reinsurance market development and its social and economic need establishment are also under analysis. Reinsurance problems and its further development perspectives are examined.

Ключові слова: *перестрахування, цесія, ретроцесія, облігаторний договір, страховий андеррайтинг, екологічні ризики.*

Ринок перестрахування в Україні вимагає вдосконалення та структурних змін. Виникає необхідність підвищення статусу внутрішніх перестраховиків, застосування нових форм і методів перестрахових операцій. Нові форми співробітництва між різними компаніями, в тому числі щодо перестрахування екологічних ризиків, здатні оптимізувати ринок перестрахування в Україні. Нарощення активів страховими компаніями та розвиток ринку перестрахування є необхідним чинником для дальшого розвитку ринку страхування України в цілому.

Проблеми ринку перестрахування та його розвиток в Україні досліджені в працях А. І. Гінзбурга [1], Ю. М. Дьячкова [2], Н. І. Машина [3], Н. В. Ткаченко [4] та інших дослідників. Проте інтеграція вітчизняного страхового ринку в європейський ринок страхування потребує визначення подальших напрямків розвитку ринку перестрахування в Україні та з'ясування його економічно-соціальних пріоритетів для держави в цілому.

В останні роки в Україні відбувається значний розвиток страхових послуг і зростання страхового ринку в цілому. Так, кількість страхових компаній у період 1998—2007 рр. зросла на 193 одиниць. Валові страхові премії збільшилися майже в 23 рази і в 2007 році становили 18 008,2 млн грн.

Одним з факторів розширення страхового ринку є розвиток ринку перестрахування, який є важливим фінансовим інструментом для страхових компаній, соціально важливим чинником розвитку суспільства в державі та необхідною умовою розвитку економіки в цілому.

Застосовуючи перестрахування, страхові компанії:

- зменшують розмір технічного ризику, тобто ймовірності відхилення фактичного рівня сукупних страхових виплат від рівня, що прогнозується страховиком (недостатність коштів страховика для виконання зобов'язань за договорами страхування);

- беруть на себе частину ризиків страховика, зменшуючи його відповідальність і тим самим перетворюючи непередбачені, змінні витрати в постійні;

- збільшують ємність страховика стосовно можливості підписання ризиків;

- аналізують міжнародний досвід, що є корисним для страховиків при оцінці розвитку ринку.

Крім того, процес перестрахування дає впевненість страхувальникові у своєчасному відшкодуванні збитків, оскільки страховик, який перестраховує взяті на себе ризики, створює додаткові гарантії своєї фінансової стійкості.

Незважаючи на значимість та всеосяжність процесу перестрахування, даний вид послуг ще недостатньо розвинутий та досліджений в Україні як з наукового погляду, так і з практичного. Перестрахування в нашій державі тільки починає виділятися у самостійний вид фінансової діяльності.

В Україні в даний момент не існує законодавчого середовища для роботи професійної перестрахувальної компанії. Перестрахуванням можуть займатись усі суб'єкти страхового ринку, які отримали ліцензію на той чи інший вид страхування, що призвело до демпінгування тарифів та обумовило ситуацію з відсутністю єдиних стандартів і вимог до договорів перестрахування.

Єдиної думки стосовно сутності перестрахування немає й у вітчизняній науковій літературі. В своїй більшості вітчизняні автори [1—4] використовують визначення перестрахування, яке закріплене в законі «Про страхування», але, на наш погляд, воно не відображає повною мірою всієї сутності даного виду фінансової діяльності і залишає невизначеними питання, наприклад, стосовно ретроцесії або відносин, які виникають у ході вторинного перестрахування між ретроцедентом і ретроцесіонарієм. Крім того, більшість авторів акцентують свою увагу на обмеженій кількості

завдань перестраховування, використовуючи їх у різній послідовності та інтерпретації.

Отже, проаналізувавши наявні дефініції, вважаємо, що найбільш прийнятним є таке визначення перестраховування: це — самостійний вид фінансової діяльності стосовно процесу передачі ризику виконання визначеної частини зобов'язань прямим страховиком (цедентом, перестраховальником) іншому страховику (перестраховику, цесіонеру) або подальшої передачі ризику перестраховиком (ретроцедент) іншому страховику (ретроцесіонеру) з метою забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності прямого страховика, розширення фінансових можливостей та стабілізації портфеля учасників перестраховування, збору та обробки інформації для вирішення міжнародних проблем страхової діяльності. Увесь процес перестраховування відбувається на договірних умовах та за визначеними тарифами.

Страховання ризиків, пов'язаних з реконструкцією АЕС, вугільних шахт, будівництва доріг, аеропортів, стимулювання розвитку експортних операцій, страхування аграрних ризиків та екологічних ризиків, потребує значних резервних фондів. Фінансова стабільність страхового ринку обумовлюється здійсненням операцій з перестраховування.

У даний момент окреслені види діяльності не покриті договорами страхування та перестраховування чи покриті частково. А виявлення, визначення та управління такими ризиками є соціально-економічною необхідністю розвитку держави.

Особливо гостро також постає проблема екологічного страхування та перестраховування в нашій державі. Україна робить тільки перші кроки відносно екологічних засад розвитку суспільства і держави. Так, 17 жовтня 2007 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України було схвалено Концепцію Стратегії національної екологічної політики України на період до 2020 року.

Метою даної стратегії є стабілізація і поліпшення екологічного стану території України завдяки утвердженню національної екологічної політики як інтегрованого чинника соціально-економічного розвитку держави, для забезпечення переходу до сталого (екологічно збалансованого) розвитку та впровадження екологічно збалансованої системи природокористування.

Наведемо деякі принципи, визначені в документі, а саме: екологічної відповідальності; попередження або запобігання; «забруднювач та користувач платять повну ціну»; міжсекторального партнерства та залучення до реалізації політики широкого кола зацікавлених сторін [5].

Вказані принципи безпосередньо стосуються, на наш погляд, процесу перестрахування, оскільки даний процес є як засобом впливу на суб'єктів господарювання, так і методом впровадження даної стратегії з боку держави.

Ще одним заходом відносно розвитку умов екологічного захисту є розгляд Верховною Радою України проекту закону «Про екологічне страхування», який визначає єдині умови та порядок проведення екострахування в Україні в обов'язковій формі, регулює відносини у зазначеній сфері та спрямовує на відшкодування збитків, заподіяних майновим інтересам юридичних та фізичних осіб, унаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища.

У даний момент страхування екологічних ризиків у вітчизняному законодавстві має незначне відображення лише в Закон України «Про страхування» [6].

Для визначення загальних тенденцій на ринку перестрахування та з'ясування його місця в загальному ринку страхування України розглянемо динаміку частки перестрахування у валових преміях по ринку в цілому та структуру перестрахування у розрізі резидентів та нерезидентів (рис. 1).

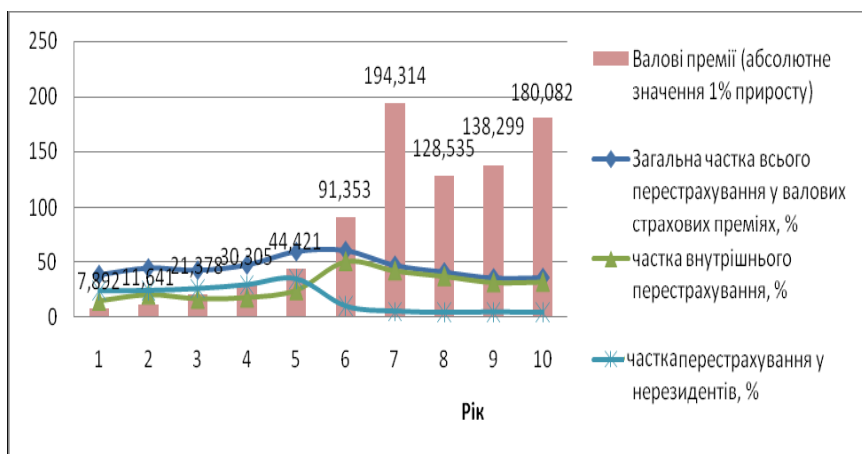


Рис. 1. Динаміка перестрахування резидентами та нерезидентами протягом 1998—2007 рр.

Можна стверджувати, що протягом періоду 1998—2007 рр. загальна частка перестрахування у валових страхових преміях невинно зростала до 2004 р. і досягала 60 %, що становить 11678,3 млн

грн. Надалі частка перестраховування в загальних валових преміях скорочувалась і в 2007 р. була 36 %. В абсолютному значенні частка перестраховування залишалась майже на одному рівні, що відповідає зростанню загальних валових премій по ринку страхування в Україні.

Розглядаючи частки перестраховування резидентів та нерезидентів у загальних валових преміях, треба зазначити, що до 2004 р. частка перестраховування у нерезидентів була неодмінно більшою і становила 35 % (3179,1 млн грн) проти 25 % (2238,1 млн грн) у резидентів. Але вже в наступному 2004 р. дана тенденція кардинально змінилась. Так, у 2004 р. частка внутрішнього перестраховування становила 50 % від загальних валових премій, або 9774,0 млн грн, а частка перестраховування нерезидентів — тільки 10 % (1904,3 млн грн). Дана зміна обумовлена законодавчими вимогам стосовно відповідності компаній нерезидентів рейтингам стійкості, що відразу унеможливило фінансові схеми стосовно страхування фінансових ризиків у перестраховиків з країн Прибалтики, які були основними партнерами українських компаній.

У наступні три роки розрив між часткою перестраховування резидентів та нерезидентів у валових страхових преміях зберігся.

Крім того, необхідно розглянути структуру перестраховування ризиків у нерезидентів за період 2005 р. — III кв. 2008 р. (рис. 2).

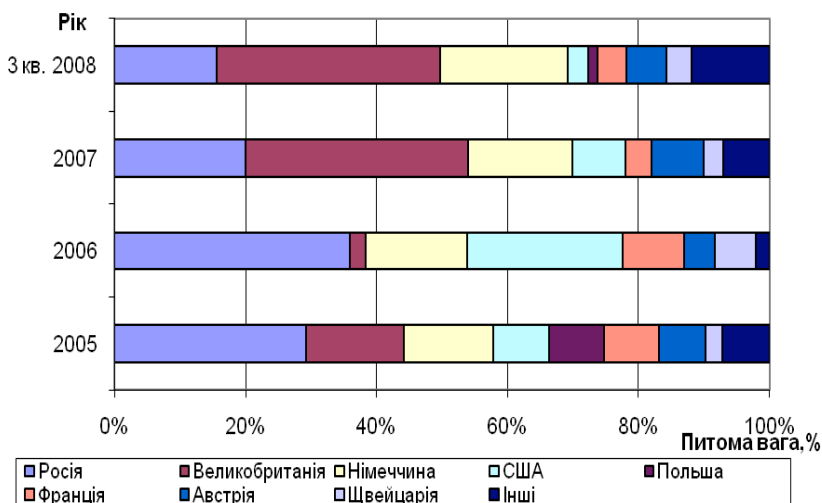


Рис. 2. Структура вхідного перестраховування за період 2005р. — 3 кв. 2008 р.

Так, протягом аналізованого періоду структура перестрахування ризиків у нерезидентів постійно змінювалась. Стабільним залишалась лише частка Росії, компанії якої перестраховували понад 20 % усіх ризиків. Значне зменшення частки Росії за III кв. 2008 р. обумовлено вступом України до СОТ. Після 16 травня 2008 р. договори перестрахування можуть бути укладені тільки з країнами членами СОТ, що неодмінно негативно вплине на весь ринок перестрахування України в цілому.

Тому частка збільшення перестрахування ризиків у Великобританії за останні два роки становила 32 %, що в абсолютному значенні перевищує 240 млн грн і є абсолютно зрозумілою тенденцією.

Частка інших країн, які беруть українські ризики на перестрахування, у своїй більшості не перевищує 10 % у загальній структурі.

Отже, ринок перестрахування в Україні розвивається паралельно з тенденціями розвитку страхового ринку України в цілому. Зростають обсяги премій, які одержують більшою мірою вітчизняні перестраховики, та поліпшується структура перестрахування ризиків у нерезидентів. У III кв. 2008 р. чисельність європейських компаній, в яких перестраховуються вітчизняні ризики, зросла (як в абсолютному, так і у відносному значенні).

Незважаючи на комплекс окреслених проблем, надалі ринок перестрахування в Україні очікує таке:

- дальше збільшення фінансових ресурсів вітчизняних компаній у результаті збільшення статутних фондів та консолідації ринку в процесі злиття та поглинання з метою збільшення вхідних потоків перестрахування від перестраховальників-нерезидентів;

- створення об'єднань професійних перестраховиків, а також організацій, здатних поліпшити роботу на страховому ринку, зокрема інституту брокерів, перестрахових пулів;

- удосконалення законодавства в напрямі стимулювання розвитку вітчизняного перестраховика в реальному секторі ринку;

- упровадження нових перестрахових програм, розроблених спільно страховиками та перестраховиками, що дасть можливість зробити страховий продукт гнучкішим та комплексним.

Реалізація всіх наведених заходів дасть можливість сформува-ти стабільний український перестраховий ринок з максимальним

використанням його внутрішнього потенціалу та наступної міжнародної інтеграції.

Аналіз ринку перестрахування в Україні та тенденції його дальшого розвитку показали таке:

— український ринок перестрахування перебуває на стадії становлення розвитку та організації. Процес виділення перестрахування в самостійний вид фінансової діяльності тільки розпочинається;

— перестрахування є багатогранним процесом, що впливає як на економічну діяльність суб'єктів господарювання, так і на їх соціальну складову;

— держава повинна бути зацікавлена у розвитку перестрахування, оскільки це сприяє вирішенню соціальних проблем у розрізі розв'язання екологічних питань, зменшує витрати бюджетних коштів та знижує вплив фінансових ресурсів за кордон, що обумовлює зростання інвестиційної привабливості не тільки страхового ринку а й національної економіки;

— вітчизняний ринок перестрахування розвивається паралельно з класичним ринком страхування, але незначна ємність українських компаній не дозволяє їм перестраховувати значні ризики, що спричинює вплив капіталу за кордон.

Література

1. *Гинзбург А. И.* Страхование: учеб. пособие / А. И. Гинзбург. — СПб.: Питер, 2002. — 176 с.
2. *Дьячкова Ю. М.* Страхування: навч. посіб. / Ю. М. Дьячкова. — К.: Центр навч. літ., 2008. — 240 с.
3. *Машина Н. І.* Міжнародне страхування: навч. посіб. / Н. І. Машина. — К.: ЦНЛ, 2006. — 504 с.
4. *Ткаченко Н. В.* Страхування: навч. посіб. / Н. В. Ткаченко. — К.: Ліра-К, 2007. — 376 с.
5. Міністерство охорони навколишнього середовища України. Уряд схвалив Концепцію Стратегії національної екологічної політики України на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/cgi-bin/go?node=1325> 22.10.2007
6. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>

Стаття надійшла до редакції 16.02.09.

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У ПЕРІОД КРИЗОВИХ ЯВИЩ

В статье рассматриваются актуальные вопросы регулирования деятельности банков в период кризисных явлений. Анализируется опыт европейских стран по оказанию помощи национальным и международным банкам. Представляются данные по использованию Национальным банком Украины инструментов и механизмов регулирования банковской деятельности.

In the article the pressing questions of regulation of activity of banks are examined in the period of the crisis. Experience of the European countries is analysed on helping to the national and international banks. There is information on the use by the National bank of Ukraine instruments and mechanisms of regulation of the banking activity.

Ключові слова: *регулювання, банківська діяльність, фінансова криза, НБУ.*

У сучасних умовах впливу на економічні процеси кризових явищ набувають особливого значення регуляторні функції держави, і в першу чергу саме банківська система потребує оптимально виваженого та розумного втручання з боку держави та центрального банку.

Так, якщо метою банківського регулювання можна вважати забезпечення надійності і стабільності банків, то необхідність такого регулювання визначається особливою роллю банків у економічній системі та специфічним характером їх діяльності.

З іншого боку, виникає питання: якщо банки повинні підлягати державному регулюванню, то якою мірою, адже вони опосередковано регулюються і через ринковий механізм? Взагалі скорочення державного втручання в економіку сприяє розвитку стійкої та конкурентоспроможної грошово-кредитної системи. Але завдяки згаданим особливостям банків як підприємств особливо-го роду банкрутство одного або кількох з них може призвести до скорочення грошової пропозиції, загострення проблем у платіжній системі, економічної нестабільності. Тому відповідно до законів більшості розвинених країн діяльність банків значною мірою регулюється державою. Разом з тим важливим принципом регулювання фінансового сектору в умовах ринку має бути надання суб'єктам достатнього ступеня свободи дії для виявлення

впливу і відмови від дріб'язкової опіки. Буває досить складно визначити ту межу, за якою регулювання банківської діяльності стає надмірним і перетворюється на фактор, який заважає розвитку конкуренції.

Економічне регулювання банківської діяльності впливає на банки переважно опосередковано і не передбачає встановлення прямих заборон чи обмежень. Визначають три основні групи методів економічного регулювання: податкові; нормативні, коли розміри обмежень або пільг, які вводяться, прив'язуються до кількісних характеристик операцій, що регулюються; корегувальні, які вирізняються гнучкістю й оперативністю, можливістю діяти стимулювально залежно від ситуації. Використання податкових методів є прерогативою фінансових органів, тимчасом як нормативних і корегувальних — центрального банку.

Нормативні методи застосовуються за допомогою використання таких інструментів впливу, як установлення відрахувань у певні фонди кредитних установ, коефіцієнтів ліквідності і достатності банківського капіталу, а також інших видів показників і коефіцієнтів, обов'язкових для виконання і визначених у вигляді нормативів. До корегувальних методів впливу належать операції, що їх виконує центральний банк на відкритому чи кредитному ринку.

Оскільки нормативні методи застосовуються через установлення і проведення періодичного контролю за виконанням нормативів у вигляді зіставлення двох величин, то швидкість їх впливу доволі низька, і ефект від нормативів, що вводяться, може виявитися через тривалий проміжок часу. Водночас корегувальний вплив здійснюється завдяки проведенню кредитних операцій центрального банку і операцій з цінними паперами, які можуть здійснюватися на розсуд центрального банку в потрібних обсягах і з певною періодичністю. За рахунок даних характеристик досягається гнучкість, оперативність і більш швидкодійний ефект.

Регулювання банківської діяльності відбувається на макро- і мікрорівнях. Це взаємозв'язані, взаємообумовлені процеси. Кредитно-грошова політика є однією з важливих складових загальноекономічного регулювання з метою забезпечення стійкого економічного зростання, стримування інфляції, високого рівня зайнятості та зовнішньоекономічної рівноваги. На мікроекономічному рівні ці завдання виявляються у вигляді забезпечення високої якості активів банків або зниження кредитного ризику, тобто головним моментом у забезпеченні ефективності банківського регулювання є розробка і проведення політики і процедур, спря-

мовані на зміцнення надійності і підвищення прибутковості кредитно-фінансових інститутів.

За методами впливу на банки регулювання їх діяльності можна класифікувати на такі види: метод прямого і метод опосередкованого впливу. Метод прямого впливу має, як правило, організаційно-правовий характер і полягає у створенні законодавчих та інших умов функціонування банківської системи. Метод опосередкованого впливу має економічний характер і реалізується через грошово-кредитне регулювання, яке, у свою чергу, впливає на обсяг кредитних ресурсів банків, що можуть бути використані для фінансових вкладень в економіку.

За характером регулятивного впливу на банки можна виділити такі два види контролю за банківською діяльністю: саморегуляція через ринковий механізм і державне регулювання.

Різновид ринкового саморегулювання має низку переваг і недоліків. При системі ринкового регулювання банки більш відповідально ставляться до результатів своєї діяльності, і при банкрутстві тієї чи іншої банківської установи її проблеми повинні вирішуватися без втручання держави. До недоліків даної системи можна віднести значно більшу можливість втрат заощаджень юридичних і фізичних суб'єктів, масове вилучення вкладів, банкрутство і, як результат, негативний вплив на всю фінансову систему та економіку в цілому.

Безумовно, певні негативні моменти має і модель державного регулювання. Це насамперед — послаблення ринкової дисципліни, до якого веде наявність певних державних зобов'язань (наприклад, при страхуванні вкладів). Але, як уже було наголошено, у сучасних умовах більшість країн не обходиться без державного контролю за банківською системою. На наш погляд, ефективно організований державний контроль має органічно доповнюватися саморегуляцією, внутрішнім контролем.

В умовах впливу світової фінансової кризи на банківську діяльність в європейських країнах відбуваються певні процеси. Центральні банки, органи нагляду та регулятори більшості розвинутих держав використовують такі заходи щодо підтримання банківських установ:

- підвищення рівня співпраці між центральними банками у сфері монетарної політики;
- надання додаткових ресурсів міжнародними фінансовими організаціями, стабілізаційними фондами та ін.;
- додаткове розкриття інформації фінансових установ щодо структурного фінансування та практики його оцінювання;

- поліпшення стандартів обліку та розкриття інформації;
- підвищення вимог до якості оцінювання кредитними рейтинговими агентствами та нагляд за ними;
- установлення оптимального розміру (як правило, зменшеного) облікової ставки;
- зміна політики рефінансування банків;
- додаткове корегування процесів підтримання ліквідності банків;
- зміцнення, посилення методик та процедур управління ризиками;
- поліпшення дієвості та фінансового забезпечення системи гарантування вкладів і депозитів;
- участь держави в процесі рекапіталізації банків;
- введення урядових схем гарантування для банків тощо.

Як видно, у сучасних умовах підвищується роль регулювання банківської діяльності, подолання кризи є дуже важливим аспектом, який вимагає ретельної діагностики та здібності діяти не тільки розумно, а й рішуче та швидко.

Проаналізуємо досвід міжнародної спільноти та окремих держав щодо реагування на процеси, пов'язані з наслідками кризових явищ.

Так, Форум фінансової стабільності (ФФС), створений після Азійської кризи, координує міжнародні зусилля в напрямку створення більш стійкої фінансової системи. ФФС досяг згоди за комплексом з 67 рекомендацій у сфері політики та економіки, спрямованих на подолання недоліків, виявлених у світовій фінансовій системі.

Крім того, було створено рекомендації з прозорості, і на даний момент триває їх доопрацювання Базельським комітетом з банківського нагляду і за участі ініціативних груп приватного сектору — Зборів учасників сек'юритизації європейського та американського типу — European and the American Securitisation Fora. Так само Рада з поліпшення стандартів бухгалтерського обліку — International Accounting Standards Board — інтенсифікує свою роботу з покращення стандартів обліку та розкриття інформації для позабалансових структур та розробки рекомендацій з оцінки в умовах неліквідних ринків. Європейська комісія займається регулятивними ініціативами стосовно ліцензування (авторизації) кредитних рейтингових агентств та нагляду за ними [1].

Уряд Бельгії і група KBC Group у жовтні 2008 р. уклали угоду, за якою держава підтримує капітал 1 рівня групи KBC на 3,5 млрд євро. KBC Group одержить ці нові ресурси для збільшення свого

капіталу до 2,25 млрд євро у банку KBC Bank та нарощування капіталу на 1,25 млрд євро страхової компанії KBC Insurance.

Commerzbank AG, другий за розміром банк Німеччини, одержав 8,2 млрд євро у вигляді вливань у капітал від німецького уряду.

Міністерство фінансів та центральний банк Нідерландів дійшли згоди з групою ING щодо зміцнення урядом основного капіталу групи на 10 млрд євро.

Також деякими країнами вводиться так звана гарантійна схема для підтримання середньострокових потреб у фінансуванні банків та іпотечних установ. У Нідерландах розмір такої допомоги становить 200 млрд євро, а у Швеції — до 1500 млрд шведських крон.

Уряд Великобританії націоналізує банк Bradford & Bingley. Раніше був націоналізованим іпотечний банк Northern Rock Plc, який також постраждав від різкого падіння цін на нерухомість і погіршення ситуації на фінансовому ринку.

Влада Бельгії, Нідерландів і Люксембургу вкладає в банк Fortis 11,2 млрд євро, щоб підтримати довіру до найбільшої бельгійської фінансової компанії [2].

Нами наведені тільки окремі кроки урядів, центральних банків та регуляторів європейських країн щодо використання певних інструментів державного регулювання.

Проаналізуємо ситуацію, яка склалася на сучасному етапі в Україні. На сьогодні вже більше ніж 15 українських банківських установ відчувають серйозні фінансові труднощі, у восьми з них уведено тимчасові адміністрації. Але державою дотепер не був рекапіталізований жоден з банків, хоча відповідні заходи були передбачені в домовленостях з Міжнародним валютним фондом (МВФ), а в бюджеті на 2009 рік на ці цілі закладено 44 млрд грн.

Ще в грудні 2008 р. за результатами діагностичного обстеження, проведеного Національним банком України, необхідність збільшення капіталу 17 найбільшими банками, на які припадає 66 % активних операцій банківської системи, оцінювалась у 25 млрд грн [3].

Найбільш поширеним інструментом, який використовує НБУ, є процес рефінансування банків. Борг з рефінансування перед Нацбанком мають 135 банківських установ у розмірі 67 млрд грн за обсягу відпливу коштів з банків на суму 75 млрд грн. Також в НБУ заявили, що найближчим часом центральний банк додатково надасть фінансовим установам близько 7 млрд грн рефінансування. Але відповідно до ст. 86 Закону «Про державний бюджет на 2009 рік», НБУ зобов'язаний погоджувати політику рефінан-

сування банків з Кабінетом Міністрів, з чим категорично не згодні у МВФ.

Збільшення рівня капіталу українських банків можливе також через механізм вливання міжнародних банків у свої дочірні банки. Сімнадцять банків підписали угоду в січні 2009 р. про зобов'язання збільшити капітал дочірніх банків на 3 млрд дол. після надання МВФ фінансових ресурсів у розмірі 16,4 млрд дол. Але незважаючи на нестабільну політичну ситуацію в країні, відкладення МВФ надання чергового траншу розміром 1,8 млрд дол., деякі з 17 банків роблять певні кроки зі своїми планами рекапіталізації. Так, італійський «Унікредит» (Unicredit) повідомив про надання 500 млн грн (62 млн дол.) на поповнення капітальної бази Укрсоцбанку, який був придбаний ним у 2007 р.

Німецький Комерцбанк (Commerzbank) погодився на 33-процентне збільшення капіталу (на 85 млн дол.) дочірнього банку «Форум», в якому він володіє мажоритарною часткою. Державний російський банк «ВЕБ», до якого перейшов контроль за Промінвестбанком, надав 190 млн дол. для збільшення капіталу. Акціонери Укрсиббанку, половиною якого володіє французький BNP Paribas, погодилися збільшити капітал банку на 32 % до 5,3 млрд грн.

Національний банк України, використовуючи нормативні та корегувальні методи регулювання банківської діяльності, намагається адекватно реагувати на дестабілізаційні процеси, які пов'язані з кризовими явищами. До таких заходів можна віднести: запровадження мораторію на дострокове зняття депозитів, підвищення суми гарантування вкладів фізичних осіб, оперативне регулювання валютних операцій банків, використання інституції тимчасової адміністрації та ін. Відповідно до постанови НБУ «Про окремі питання діяльності банків» [4] банкам змінені вимоги розрахунку регулятивного капіталу, надані рекомендації щодо здійснення реструктуризації заборгованості, змінені умови виконання окремих економічних нормативів тощо.

Очевидно, що процес регулювання банківської діяльності в Україні в сучасних умовах потребує глибокого переосмислення та трансформації. Насамперед це стосується питань участі держави в капіталізації банків, удосконалення і забезпечення прозорості процесу рефінансування банків та надання стабілізаційних кредитів, управління банківськими ризиками. Важливими факторами також є політична стабілізація в країні, ефективна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та розробка і виконання чіткої державної стабілізаційної програми.

Література

1. Финансовая буря — где же мы находимся? Мат. выступления г. Ж.-К. Трише, президента ЕЦБ (Economic Club of New York) 14.10.08.
2. Фінансова криза добралася і до європейських банків: За мат. Інтерфакс-Україна. — <http://news.finance.ua>
3. Тітов О. Державний дах: За мат. Інвестгазети. — <http://news.finance.ua>
4. Про окремі питання діяльності банків: Постанова Правління НБУ від 05.02.09 № 49.

Стаття надійшла до редакції 10.03.09.

УДК 336.14

С. Я. Кондратюк

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

БЮДЖЕТНІ ЗАКЛАДИ ДЕРЖАВИ: ПРИРОДА І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Рассмотрены сущность и формы учреждений, их классификация, разделение на бюджетные и небюджетные учреждения государства. Определены организационно-правовые формы бюджетных учреждений, выделены виды бюджетных органов с отдельной классификацией органов исполнительной власти. Показаны правовые и финансовые основы организации бюджетных учреждений, их главные и специфические признаки в разрезе видового отличия.

The essence and forms of establishments, them classification, division into budget and unbudgeted establishments of the state is considered. The organize-legal forms of budget establishments are certain; the kinds of budget bodies with separate classification of bodies of the executive authority are allocated. Are shown the lawful and financial bases of the organization of budgetary establishments, their main and specific signs in the section of specific difference.

Ключові слова: *бюджетні і небюджетні заклади держави, бюджетні структури, ознаки бюджетних закладів, бюджетні інституції.*

Держава виконує свої функції як безпосередньо через систему органів державної влади, влади Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, так і через належні їм підприємства, організації та установи, що діють на основі державної або комунальної власності. Дана сукупність для раціонального та ефектив-

ного функціонування має бути впорядкованою та відлагодженою системою. На жаль, український досвід свідчить про хаотичність і нерегульованість цієї системи, що дозволяє управляти майном і бюджетними коштами в ручному режимі та одержувача бюрократичну ренту від державної й комунальної власності. Через це розбіжності в розумінні природи бюджетних структур потребують наукового опрацювання та врегулювання на законодавчому рівні.

Проблемі діяльності бюджетних структур присвятили публікації вітчизняні науковці С. А. Буковинський, О. П. Кириленко, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, О. Р. Романенко, Л. Д. Сафонова, О. О. Чечуліна, С. І. Юрій та інші. Вони вивчали різні аспекти, проте в Україні недостатньо досліджень з всебічного вивчення природи закладів держави. Тому метою статті є дослідити сутність і напрями розвитку бюджетних закладів держави.

Насамперед бюджетна організація є юридичною особою публічного права, створюється розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування. У п. 3 ст. 83 Цивільний кодекс України визначає «установу як організацію, створену однією або кількома особами (засновниками), **які не беруть участі в управлінні нею**, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна» (*виділено автором. — С. К.*). Проте Кодекс не визначає, що установа не має основною метою діяльності одержання прибутку і не розподіляє одержаний прибуток між учасниками даної діяльності.

Наведемо визначення поняття бюджетної структури (організації) за окремими авторськими джерелами (табл. 1). Слід зауважити, що подані визначення не є вичерпними з правового погляду, оскільки невиразно окреслені можливі організаційно-правові форми, в яких можуть існувати бюджетні структури, нечітко встановлені їхні ознаки.

Функціонально організована структура, яка побудована відповідно до напрямів і цілей діяльності, є закладом. Заклад виконує управлінські, владні, соціальні, виробничі або інші господарські функції. Вирізняють такі організаційно-правові форми закладів: а) орган, що виконує функції влади, управління й контролю; б) установа та організація, що виконує діяльність господарського, некомерційного, соціально-побутового або культурно-освітнього характеру без виконання управлінських функцій; в) підприємство.

Таблиця 1

**ВИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ СТРУКТУРИ
(ОРГАНІЗАЦІЇ) ЗА ОКРЕМИМИ ДЖЕРЕЛАМИ**

Джерело	Визначення
Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. проф. В. М. Федосова	Установи невинробничої сфери, основним джерелом фінансування яких є бюджетні кошти, називаються <i>бюджетними</i> . До них належать установи освіти, охорони здоров'я, науки, державної влади й управління, оборони і правоохоронних органів [1, с. 209]
Економічна енциклопедія: Т. 1 / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.	<i>Бюджетні установи</i> — установи, які фінансуються переважно або цілком із державного та місцевого бюджетів (органи управління, армія, освіта, охорона здоров'я та ін.) [3, с. 128—129]
Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азри-ляна	<i>Бюджетна установа</i> — організація, що створена органами державної влади Російської Федерації, органами державної влади суб'єктів Російської Федерації, органами місцевого самоуправління для здійснення управлінських, соціально-культурних, науково-технічних або інших функцій некомерційного характеру, діяльність якої фінансується з відповідного бюджету або бюджету державного позабюджетного фонду на основі кошторису доходів і видатків. До таких організацій належать органи управління, армія, суди, прокуратура, багато установ соціально-культурної сфери, науки, освіти, охорони здоров'я [2, с. 1131]
<i>Романенко О. Р.</i> Фінанси	Установи, які фінансуються з бюджету (школи, лікарні, поліклініки, установи культури, дитячі дошкільні установи, державні органи влади і управління тощо), називаються бюджетними. Їх фінансова діяльність пов'язана з кошторисним фінансуванням, що полягає у забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування. Як метод організації фінансової діяльності кошторисне фінансування застосовується у тих сферах, де важко забезпечити самоокупність і прибутковість. В окремих випадках у межах одного підприємства чи організації може застосовуватись одночасно кошторисне фінансування і комерційна діяльність [6, с. 85]

Джерело	Визначення
<i>Опарін В. М., Малько В. І., Кондратюк С. Я., Коломісць Г. Б.</i> Бюджетна система	<i>Бюджетна установа</i> — орган, установа чи організація, визначена або створена згідно з Конституцією України, а також установа чи організація, що створена у встановленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок Державного бюджету України чи місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими [4, с. 303]
<i>Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.</i> Современный экономический словарь	<i>Бюджетні установи</i> — установи, які фінансуються переважно або цілком із коштів державного і місцевого бюджетів. До таких організацій належать органи управління, армія, суди, прокуратура, багато які установи соціально-культурної сфери, науки, освіти, охорони здоров'я [5, с. 40]

Заклад являє собою тип організаційної структури, побудованої відповідно до видів виконуваних робіт, і складається з певного штату працівників та адміністрації. Заклади розрізняють за такими ознаками: власністю (державні, комунальні, приватні); правосуб'єктністю (суб'єкти господарювання, суб'єкти, що не господарюють); кількістю засновників (унітарні, корпоративні); діяльністю (виробнича, невиробнича, господарська, негосподарська); профілем (наукові, освітні, медичні, культурно-просвітницькі, соціальні тощо); методом господарювання (комерційні, некомерційні); масштабами діяльності (центральні, регіональні, місцеві); чисельністю працівників (великі, середні, малі); статусом (постійні, тимчасові, виборні). Заклади можуть бути бюджетні та небюджетні¹.

Бюджетний заклад може мати такі організаційно-правові форми, як бюджетний орган, бюджетна установа або бюджетна організація. Бюджетним органом є заклад, утворений для виконання функцій і компетенцій (влади, управління, контролю тощо), покладених Конституцією України на державу або місцеві органи влади, який утримується за бюджетні кошти. Виокремлюють такі

¹ Небюджетні заклади (орган, установа, організація, підприємство) у даній статті не розглядаються.

види бюджетних органів: 1) орган влади виконавчої, законодавчої і судової; 2) орган галузевого чи функціонального управління; 3) орган контролю. Зокрема, органи виконавчої влади як бюджетні органи можна класифікувати в розрізі таких ознак:

— за характером джерел фінансування виділяють органи, що мають: фінансування з державного чи місцевого бюджету, змішане фінансування — з загального фонду державного чи місцевого бюджету та власних надходжень;

— за характером компетенції вирізняють органи загальної компетенції (Кабінет Міністрів, місцеві державні адміністрації), а також органи спеціальної — галузевої, міжгалузевої і функціональної — компетенції (решта органів виконавчої влади);

— за порядком прийняття рішень органи поділяються на колегіальні, в яких право прийняття рішень від імені органу мають певні колективи (Кабінет Міністрів, різні державні комісії тощо), котрі очолюються керівником органу, та єдиноначальні, в яких право прийняття рішень від імені органу має одна особа (міністр, голова державного комітету, голова місцевої державної адміністрації).

Держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання і не можуть здійснювати некомерційну господарську діяльність, а здійснюють негосподарську діяльність. Діяльність суб'єктів, що не господарюють (бюджетних органів), спрямована на створення і підтримання необхідних матеріально-технічних умов їх функціонування, що здійснюється за участі або без участі суб'єктів господарювання, є господарським забезпеченням діяльності суб'єктів, які не господарюють.

Рішення бюджетних органів з фінансових, адміністративних та управлінських компетенцій, крім організаційно-господарських, в яких орган державної влади або орган місцевого самоврядування є суб'єктом, наділеним господарською компетенцією, приймаються від імені цього органу й у межах його владних компетенцій. Господарська компетенція органів державної влади та органів місцевого самоврядування реалізується від імені відповідної державної чи комунальної організації. Бюджетним органам управління, які здійснюють організаційно-господарські компетенції до підпорядкованих бюджетних організацій і установ державного та комунального секторів економіки, забороняється делегувати іншим суб'єктам повноваження щодо розпорядження власністю і управління їхньою діяльністю.

Бюджетний заклад в окремих випадках може поєднувати організаційно-правові форми у своєму складі: 1) бюджетний орган і

бюджетну організацію; 2) бюджетну установу як окрему юридичну особу у формі бюджетної організації; 3) бюджетний орган і бюджетну установу. Поєднання у складі юридичної особи кількох зазначених організаційно-правових форм становить *бюджетний заклад*.

Бюджетна установа створюється і діє на підставі положення, затвердженого в установленому порядку, має державну або комунальну власність, здійснює свою діяльність на неприбуткових і некомерційних засадах, яка переважно чи повністю утримується за рахунок коштів відповідного державного чи місцевого бюджетів.

Бюджетна організація створюється і діє на підставі статуту (положення), затвердженого органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування як юридична особа, яка переважно утримується за кошти відповідного державного чи місцевого бюджетів. Вона є формою професійного угруповування (об'єднання) відокремлених підрозділів у межах певної структури для здійснення їх спільної діяльності, спрямованої на реалізацію програми або мети. Це є група бюджетних установ, що в сукупності становить єдину організацію з централізованою бухгалтерією. Бюджетна організація є вищою організаційно-правовою формою порівняно з бюджетною установою.

Бюджетні організація й установа мають право розробляти свій фінансовий план, який залежно від джерел фінансування і правосуб'єктності складається у формі кошторису видатків або кошторису доходів та видатків. Кошторис підтверджує компетенції бюджетних закладів щодо одержання доходів та здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання закладом своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень.

Діяльність бюджетних організацій і установ є основною і додатковою, негосподарською і господарською. Залежно від походження одержання доходів діяльність бюджетних організацій і установ держави поділяється на: 1) основну (негосподарську) бюджетну діяльність, що здійснюється в інтересах Українського народу чи територіальної громади переважно за рахунок коштів загального фонду кошторису; 2) додаткову (господарську) позабюджетну діяльність, яка є наданням платних послуг, виконанням робіт чи здійсненням іншої діяльності, пов'язаної з основною діяльністю, доходи від якої спрямовуються на здійснення видатків, передбачених у спеціальному фонді кошторису, без одержання прибутку.

Під господарською діяльністю бюджетних організацій і установ розуміється додаткова до основної діяльність у сфері суспільного виробництва, спрямована на виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Бюджетні організації й установи як суб'єкти, що не господарюють, є учасниками господарських відносин, котрі здійснюють несистематичну господарську діяльність, реалізуючи господарські компетенції, мають відокремлене майно і несуть обмежену відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна.

Некомерційне господарювання як самостійна систематична господарська діяльність спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку. Бюджетні організації й установи державного або комунального секторів економіки здійснюють некомерційну господарську діяльність у галузях (видах діяльності) на основі рішення відповідного власника (органу державної влади чи місцевого самоврядування). На суб'єктів, що не господарюють, які здійснюють некомерційну господарську діяльність, поширюється загальне регулювання господарської діяльності з урахуванням їхніх особливостей.

Управління господарською діяльністю у державному або комунальному секторі економіки здійснюється через систему організаційно-господарських компетенцій державних органів чи територіальних громад та органів місцевого самоврядування до підпорядкованих бюджетних закладів, здійснюють свою діяльність на основі права господарського відання або права оперативного управління. Власник або компетентний бюджетний орган визначає також правовий статус та правовий режим майна бюджетних організацій і установ (табл. 2).

Правовий статус окремого бюджетного закладу в державному чи комунальному секторі економіки визначається уповноваженими органами управління. Відносини бюджетних органів управління з окремими бюджетними закладами можуть здійснюватися на договірних засадах. Бюджетний заклад може бути з правовим статусом юридичної особи або без статусу юридичної особи. Бюджетний заклад зі статусом юридичної особи має окремий особовий рахунок у органі Державного казначейства та бухгалтерський баланс. Бюджетні установи без статусу юридичної особи утримуються через систему централізованих бухгалтерій розпорядника бюджетних коштів. Кожний бюджетний заклад (розпорядник бюджетних коштів) має власний код відомчої класифікації видат-

ків, який ідентифікує його з головним розпорядником бюджетних коштів, до складу якого він входить. Бюджетний заклад (розпорядник бюджетних коштів), що фінансується з місцевого бюджету, ідентифікується з цим бюджетом за територіальною ознакою.

Таблиця 2

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО
РЕЖИМУ МАЙНА БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ**

Форма правового режиму майна	Характеристика правового режиму майна бюджетного закладу
Право господарського відання	Речове право бюджетного закладу на володіння, користування і розпорядження майном, закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом), з обмеженням правомочності розпорядження щодо окремих видів майна за згодою власника. Власник майна здійснює контроль за використанням та збереженням належного йому майна безпосередньо або через уповноважений ним орган
Право оперативного управління	Речове право бюджетного закладу на розпорядження і користування майном, закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом) для здійснення негосподарської та некомерційної господарської діяльності, у встановлених межах. Власник майна здійснює контроль за використанням і збереженням переданого в оперативне управління майна безпосередньо або через уповноважений ним орган і має право вилучати надлишкове майно, а також майно, що не використовується або використовується не за призначенням
Право оперативного використання майна	Відокремлений підрозділ (структурна одиниця) бюджетної організації використовує надане йому майно для здійснення основної негосподарської та додаткової господарської діяльності на праві оперативного використання майна. Обсяг його майнових прав у межах права оперативного використання майна визначається бюджетною організацією, до складу якої входить зазначена структура

Бюджетні заклади не можуть бути визнані банкрутом, а також відокремлені структурні підрозділи бюджетної організації. Відокремлені підрозділи (структурні одиниці) бюджетних організацій є бюджетними установами, що здійснюють свою діяльність від імені цих бюджетних організацій, але без статусу юридичної особи. Бюджетні установи наділяються частиною майна бюджетних організацій, здійснюючи щодо нього право оперативного ви-

користання чи інше речове право. Вони можуть мати бюджетні рахунки в територіальних органах Державного казначейства. Бюджетні установи як відокремлені підрозділи бюджетної організації діють на підставі положення, затвердженого цією організацією.

Бюджетний заклад не має права здійснювати запозичення в будь-якій формі або надавати за рахунок бюджетних коштів позики юридичним та фізичним особам. Додержуючись принципу ефективності, бюджетний заклад має прагнути: досягнути запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів, дістати максимальний результат при використанні наданих бюджетом обсягів коштів; здійснювати витрачання бюджетних коштів на конкурентних засадах; використовувати майно та цінності в найбільш ефективний спосіб.

Бюджетні заклади створюються й ліквідовуються відповідно до вимог чинного законодавства. Створення нових бюджетних закладів здійснюється виключно після одержання додаткових лімітів асигнувань — сума коштів у межах бюджетних призначень передбачена на виконання новим закладом своїх компетенцій.

Для впорядкування в Україні створення, реорганізації і ліквідації бюджетних закладів потрібно сформувати Державний реєстр бюджетних закладів, яким надається бюджетне фінансування. Бюджетні заклади включаються Міністерством фінансів України до Державного реєстру за умови додержання принципу соціально-економічної доцільності та ефективності. Положення про Державний реєстр бюджетних закладів затверджується Кабінетом Міністрів України.

Бюджетні заклади, включені до Державного реєстру користуються податковими пільгами відповідно до законодавства України, не можуть змінювати основну діяльність і додаткові види діяльності та повинні не менш як 50 % перевищення доходів над видатками від своєї додаткової діяльності спрямовувати на розвиток основної діяльності. Міністерство фінансів має вести Державний реєстр усіх бюджетних закладів в Україні в розрізі розпорядників бюджетних коштів із зазначенням їх мережі (перелік бюджетних закладів, згрупованих за однорідними функціями), контингентів (перелік об'єктів, згрупованих за однорідними ознаками, яким надаються послуги бюджетними закладами за рахунок бюджетних коштів) і штатів (чисельність працівників у бюджетному закладі).

Мережа, контингенти і штати для бюджетних закладів установлюються головними розпорядниками бюджетних коштів у ме-

жах доведених лімітів асигнувань. Збільшення мережі бюджетних закладів, яке тягне збільшення бюджетних асигнувань на її утримання, може відбуватися виключно після одержання додаткових лімітів асигнувань у Міністерстві фінансів України, якщо фінансування здійснюється з державного бюджету України або за рахунок трансфертів з державного бюджету України, та у фінансовому органі відповідної Ради, якщо фінансування здійснюється з місцевого бюджету.

Розпорядником бюджетних коштів є будь-який бюджетний заклад, що має правовий статус та компетенції на одержання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів. За обсягом наданих прав розпорядники бюджетних коштів поділяються на головних розпорядників бюджетних коштів та розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня. Головним розпорядником бюджетних коштів є бюджетний заклад (розпорядник першого рівня), що має статус юридичної особи, одержує повноваження через установлення бюджетних призначень у бюджеті та забезпечує управління бюджетними коштами. Розпорядникові бюджетних коштів нижчого рівня за підпорядкованістю головному розпоряднику бюджетних коштів поділяються на розпорядників другого і третього рівнів.

Кожний бюджетний заклад з правовим статусом має свій бухгалтерський баланс, що ведеться своєю бухгалтерією або централізованою бухгалтерією, а також органом Державного казначейства, який здійснює його фінансування. Баланс бюджетних установ, що не є юридичними особами, ведеться централізованими бухгалтеріями розпорядника бюджетних коштів, до складу якого входить бюджетна установа. Баланс бюджетного закладу складається з: а) активів — витрати, необоротні й оборотні активи; б) пасивів — власний капітал, зобов'язання і доходи. Орган Державного казначейства при здійсненні фінансування бюджетного закладу самостійно веде його баланс активів і пасивів. Бюджетний заклад звіряє дані балансу з даними органу Державного казначейства, який здійснює фінансування бюджетного закладу в період звітності.

Для ліквідації будь-якого бюджетного закладу уповноважений орган зобов'язаний визначити його правонаступника та бюджетні заклади, до яких передається майно. У разі невизначеності правонаступника бюджетного закладу ним стає розпорядник бюджетних коштів, до складу якого входила бюджетна установа, а для головних розпорядників бюджетних коштів — відповідно Кабінет Міністрів України при фінансуванні з Дер-

жавного бюджету України, або орган відповідної місцевої Ради при фінансуванні з місцевого бюджету. Бюджетний заклад вважається остаточно ліквідованим після закриття його балансу в органі Державного казначейства, що здійснював бюджетне фінансування, та скасування коду цього бюджетного закладу Міністерством фінансів України.

З викладеного можна виокремити такі головні і специфічні ознаки природи бюджетного закладу (табл. 3). По-перше, мета створення і основна діяльність бюджетного закладу не передбачає одержання прибутку — вихідна ознака.

Таблиця 3

**ГОЛОВНІ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ
БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ У РОЗРІЗІ ЇХ ФОРМ**

Ознаки	Організаційно-правова форма бюджетного закладу		
	бюджетний орган	бюджетна організація	бюджетна установа
Форма власності	державна чи комунальна	державна чи комунальна	державна чи комунальна
Правовий статус	юридична особа публічного права	юридична особа публічного права	переважно як відокремлений підрозділ (структурна одиниця) бюджетної організації
Бюджетні компетенції	головний розпорядник бюджетних коштів	розпорядник бюджетних коштів другого ступеня	розпорядник бюджетних коштів третього ступеня
Правовий режим майна	господарське відання майном	оперативне управління майном	оперативне використання майна
Форми реалізації права власності	володіння, користування і розпорядження	розпорядження і користування	користування
Господарські компетенції	організаційно-установчі та організаційно-господарські	Господарсько-виробничі	внутрішньогосподарські
Правосуб'єктність	негосподарський	негосподарський і некомерційний господарський	негосподарський і некомерційний господарський

Ознаки	Організаційно-правова форма бюджетного закладу		
	бюджетний орган	бюджетна організація	бюджетна установа
Результат діяльності	неприбутковий	неприбутковий	неприбутковий
Форма бюджетного фінансування	кошторисне фінансування	кошторисне фінансування	кошторисне фінансування
Характер діяльності	невиробничий	невиробничий	невиробничий

Створювати бюджетні заклади може тільки держава для досягнення соціальних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей, з метою охорони здоров'я громадян, розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб громадян, захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, розв'язання суперечок і конфліктів, надання юридичної допомоги, а також з іншими цілями, спрямованими на досягнення суспільних благ. Виходячи із чинної практики допускається додаткова некомерційна господарська діяльність бюджетного закладу, але без шкоди основній діяльності, із цільовим спрямуванням одержання доходів на досягнення головної мети, заради якої вони створені.

Друга (похідна) ознака бюджетних закладів — відсутність розподілу одержаного прибутку між учасниками — є достатньо очевидною і впливає з першої. Бюджетні заклади фінансуються їх власниками (Україна, Автономна Республіка Крим або орган місцевого самоврядування) із відповідного бюджету.

Важливою є третя, власне фінансова, головна ознака для бюджетного закладу. Це вже згадана раніше умова фінансування основної діяльності бюджетного закладу цілком або частково за рахунок коштів відповідного бюджету на основі кошторису доходів і видатків. Варто звернути увагу, що фінансується саме основна діяльність бюджетного закладу, тобто мета і напрями діяльності, котрі визначені державою при його створенні. Власник майна бюджетного закладу несе субсидіарну (спільну з закладом) відповідальність за його зобов'язаннями.

Отже, сформулюємо визначення бюджетного закладу з урахуванням усіх трьох названих основних ознак: бюджетний заклад — створений органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування заклад, основна діяльність якого фінансується власником цілком

чи частково з державного чи місцевого бюджету на основі затвердженого ним кошторису доходів і видатків. Затвердження кошторису доходів і видатків бюджетного закладу органами державної влади чи місцевого самоврядування (компетентними бюджетними органами) має важливе значення для здійснення попереднього і наступного контролю щодо одержаних бюджетних коштів за період фінансування, а також проведення контролю за напрямками їх використання.

Отже, щоб визначити, який заклад може бути названий бюджетним, потрібно: установити, що заклад є неприбутковим; провести правове дослідження установчих документів для з'ясування організаційно-правової форми, правового статусу і правосуб'єктності; дослідити наявність державної чи комунальної форми власності (України, Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування) на майно, його правовий режим і форми реалізації права власності; проаналізувати характер діяльності і визначити господарські компетенції, розглянути фінансові взаємовідносини (бюджетні компетенції), а також наявність кошторисного фінансування основної діяльності та з якого бюджету воно здійснюється. Потребують дальших досліджень засади небюджетних закладів держави, адже дотепер не досліджена природа бюджетних і небюджетних послуг бюджетних закладів держави, державних (управлінських) послуг бюджетних органів та їх видів, система адміністрування бюджетних закладів держави як важлива складова бюджетного менеджменту.

Література

1. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В.Опарін, Л. Сафорова та ін.; За заг. ред. проф. В. М. Федосова. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Ин-т новой экономики, 1999. — 1248 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3 т. / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видав. центр «Академія», 2000. — Т. 1. — 864 с.
4. Опарін В. М., Малько В. І., Кондратюк С. Я., Коломісць Г. Б. Бюджетна система: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 336 с.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 496 с.
6. Романенко О. Р. Фінанси: Підручник. — К.: Центр навч. літ., 2003. — 312 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

ІНОЗЕМНІ БАНКИ ТА ІНОЗЕМНА ВАЛЮТА: ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статье исследованы вопросы создания в Украине банковских учреждений с участием иностранного капитала, долларизации экономики и ее влияния на курсообразование; особенности механизма рефинансирования НБУ коммерческих банков в период мирового финансового кризиса

The items of creation in Ukraine of banking institutions with the foreign capital, the dollarization of the economy and its impact on process of forming of the exchange rate, the features of the mechanism of NBU refinancing of commercial banks during the global financial crisis are researched in the article.

Ключові слова: *іноземні банки, іноземна валюта, курсоутворення, рефінансування.*

Мережа банківської системи України розширюється як за рахунок створення нових вітчизняних банківських установ, так і внаслідок відкриття установ іноземних банків та банків з участю іноземного капіталу, причому кількість останніх нарощується досить швидко. Тільки за 2008 р. банківська система України приросла на шість установ банків з іноземним капіталом. Станом на 01.01.09 їх кількість становить 53, а частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків досягла 37 %.

Як свідчать дослідження процесів світової конкуренції та роботи транснаціональних корпорацій, принципово нові, інноваційні продукти виробляються виключно у технологічно високорозвинених країнах, а в країнах, де працюють відділення та філії материнських компаній, здійснюється здебільшого виробництво слабо конкурентоспроможної, за мірками країни їх походження, продукції. Це означає, що установи іноземних банків, що працюють в Україні, не запроваджують новітні банківські технології, хоч їх технології в перші роки роботи прогресивніші за вітчизняні.

Іноземні банки не прагнуть до встановлення більш низьких процентних ставок за кредитами порівняно з банками-резидентами, але вони одержують контроль над фінансовими потоками та платоспроможністю банківської системи, в яку інтегруються. Як наслідок, виникає ризик залежного розвитку наших банків від політики іноземних банків, що створює певну загрозу державному суверенітету.

Цій загрозі можна запобігти за допомогою введення законодавчих обмежень на участь іноземних банків у вітчизняній банківській системі. Зокрема, можна обмежити максимальний розмір частки іноземного капіталу в капіталі банківської системи України на певному рівні, скажімо, на рівні 40 %, але цього не зроблено. У таких умовах необхідно перебудовувати організаційну структуру вітчизняної банківської системи в напрямку регіоналізації та спеціалізації частини банків, підконтрольних українським інвесторам. Одночасно доцільним, на наш погляд, було б підвищення частки державних банків у структурі банківської системи.

Нехтування запропонованими, а також іншими заходами зводить нанівець доцільність розширення в Україні обсягу іноземного банківського капіталу. Іноземні інвестори, купуючи українські банки або створюючи власні установи на території України, не керуються інтересами розвитку української економіки і не підтримують курс її інноваційного розвитку, що зумовлено сучасними реаліями світової конкуренції в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Однією з проблем, яка, на нашу думку, заслуговує на особливу увагу, є функціонування у внутрішньому економічному обігу України іноземної валюти (долара). За період 2002—2008 рр. питома вага іноземної валюти в банківських депозитах виросла з 32 % до 44 %. Рівень доларизації за методикою МВФ (депозити на M_2) збільшився з 19 % до 31 %. Вимоги банків за кредитами в іноземній валюті на кінець 2008 р. становили майже 60 % від усіх банківських кредитів, а кредити у валюті в інвестиційну діяльність досягли майже 75 %. У загальній грошовій масі M_3 іноземна валюта становить майже половину. Якщо наведена динаміка збережеться і надалі, то незабаром можна очікувати повного витіснення чужою валютою національної, а це означає втрату державності. Процес витіснення національної валюти іноземною відбувається завдяки порушенню банками положень Конституції і Законів «Про національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», які декларують, що єдиним платіжним засобом в Україні є гривня. Порушення названих законів полягає в тому, що банки здійснюють кредитування юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті, а надання і погашення кредитів — це платіжний процес, тобто використання чужої валюти як платіжного засобу.

Експансія іноземної валюти в економічний обіг нашої країни не тільки загрожує державності, але завдає економічної шкоди. Відомо, що гроші — це боргове зобов'язання емітента, тобто вони мають кредитний характер. Оскільки емітентом долара є уряд

США, то Україна, використовуючи у внутрішньому господарському обігу цю валюту, кредитує американську економіку. Це не означає, що ми повинні взагалі відмовитись від долара, але використання його у внутрішньому обігу як платіжного засобу означає завдання собі економічної шкоди. В Україні мають бути певні валютні резерви, але тільки в розмірі, достатньому для підтримання стійкого курсу гривні.

Надмірна доларизація економіки України провокує проблеми, пов'язані з внутрішньою і зовнішньою стабільністю гривні, що виявляється в процесі курсоутворення. В основу цього процесу покладений ринковий принцип — співвідношення між попитом і пропозицією щодо долара.

Таке співвідношення впливає з платіжного балансу держави. Якщо його сальдо додатне, то доларова пропозиція перевищує попит, що створює умови для зовнішньої стабільності гривні і її девальвації, а якщо від'ємне, то центральний банк використовує золотовалютні резерви для недопущення гривневої девальвації. Але так відбувається тоді, коли іноземна валюта не використовується у внутрішньому обігу як платіжний засіб. У протилежному випадку відбувається самостійний нерегульований обіг валюти, який окремо впливає на співвідношення між попитом і пропозицією, а звідси — і на гривневий курс. Прикладом цього є встановлення НБУ завищеного, на наш погляд, курсу долара в 2008 р. Кілька років (1999—2005) сальдо платіжного балансу України було додатним, а гривня майже не змінювала курсу, НБУ нагромаджував свої золотовалютні резерви. Потім це сальдо стало від'ємним, але гривня залишалася стабільною, аж раптом відбулася різка її девальвація за наявності міжнародних резервів і одержання цільового кредиту МВФ. НБУ у визначенні курсу гривні передчасно врахував відлив валюти у зв'язку з майбутнім погашенням банками іноземних кредитів, тобто врахував у попит на валюту майбутні платежі за кредитами в іноземній валюті, які повинні були сплатити юридичні і фізичні особи — резиденти. Якби не було б усередині країни кредитів у іноземній валюті, НБУ не мав би підстав для завищення валютного попиту, а отже, і різкої девальвації гривні.

З усіх відомих у світовій практиці інструментів (способів) впливу центральних банків на стабільність грошей НБУ до 2008 р. широко (майже виключно) використовував лише один — операції на валютному ринку (т. з. валютну інтервенцію), що пояснювалось легкою доступністю цього інструменту в умовах значного і тривалого профіциту платіжного балансу України. У 2007—2008 рр. профіцит поступово змінився дефіцитом, і цей інструмент

грошово-кредитної політики став недоступним для НБУ, а точніше, він перетворився в інструмент викачування гривні з обігу, що негативно позначилось на ліквідності економіки і банків. Тому НБУ змушений був негайно перейти на інший інструмент — рефінансування комерційних банків, використовуючи його теж як єдино доступний, оскільки третій інструмент — операції на вторинному ринку державних цінних паперів — використати неможливо через нерозвинутість цього ринку. Остання обставина істотно обмежує можливості координації грошово-кредитної політики НБУ та фінансової політики уряду, хоч вона набуває особливого значення в умовах фінансової кризи.

Рефінансування комерційних банків НБУ передбачає дві цілі:

- регулювання пропозиції грошей (маси грошей в обігу), що в кінцевому рахунку дає можливість НБУ впливати на платоспроможний попит на товарних ринках і динаміку цін та стабільність гривні;
- регулювання ліквідності банків, що дає можливість впливати на здатність банків виконувати свої зобов'язання перед вкладниками, кредиторами і позичальниками, тобто на стабільність їх діяльності, на довіру до них з боку клієнтів, на їх здатність кредитувати економіку, що в підсумку також сприяє підвищенню стабільності грошей.

Проте такий позитивний вплив рефінансування банків на стабільність гривні можливий за умови, що обсяги рефінансування не будуть надмірними і що надані банкам кредити рефінансування будуть використані за вказаним цільовим призначенням, а не на інші цілі, наприклад, на спекулятивні операції чи приховане фінансування бюджетного дефіциту.

На жаль, в Україні кредити рефінансування значною мірою були використані на проведення спекулятивних операцій банків з валютою, що також спровокувало штучний валютний попит, а отже, підвищення курсу іноземної валюти. Однією з причин такої ситуації є недосконалість діючого механізму рефінансування банків, що зобов'язує НБУ розробити нові правила його проведення.

У період світової фінансової кризи важливе значення має координація діяльності НБУ щодо рефінансування комерційних банків з Кабінетом Міністрів України. Адже в умовах кризи майже цілком перекриваються всі звичайні джерела фінансової підтримки підприємств і банків (бюджетні дотації, позики на внутрішньому і світовому ринках), а емісійні ресурси НБУ, що використовуються переважно через механізм рефінансування, стають чи не єдиним джерелом такої підтримки, особливо в таких країнах, як наша (з надто низьким кредитним рейтингом). Але і цей ре-

курс не є безмежним, і щоб його якнайраціональніше й ефективніше використати, потрібна максимально виважена координація дій двох центрів економічної влади — НБУ та уряду.

Доречно зазначити, що Закон «Про Національний банк України» передбачив навіть для некризових (стандартних) ситуацій координацію діяльності НБУ та уряду у формі взаємних консультацій з питань грошово-кредитної політики (до якої входить і політика рефінансування банків) аж до взяття участі членів Кабінету Міністрів у засіданнях Правління НБУ з правом дорадчого голосу (і навпаки) (ст. 52 Закону). Тим більше потрібна така координація в кризовій ситуації. На період кризи доцільно зробити таку взаємну участь по одному представнику Кабміну і НБУ обов'язковою і зі схвальним голосом при вирішенні економічних, фінансових та грошово-кредитних питань.

Стаття надійшла до редакції 10.03.09.

УДК 336.747.6

М. Ю. Опанасенко

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
асистент кафедри фінансів
КЕІ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», м. Кривий Ріг

ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Рассматриваются основные проблемы валютной политики Украины за последние несколько лет. Исследуются аспекты институциональной эффективности монетарной стратегии в условиях глобализации. Даны рекомендации по улучшению государственного регулирования валютной системы Украины.

The article treats of main problems of currency policy in Ukraine over the last year. The aspects of institutional effectiveness of the monetary strategy due to its increased complexity in conditions of globalization is discovered. Also recommendations for improvement of the state regulation system related to Ukrainian currency system are proposed.

Ключові слова: валютне регулювання, інфляція, девальвація.

За умов посилення взаємозалежності національних економік та розвитку міжнародних валютних відносин розширились та принципово змінились роль та функції банківської системи. Особливого значення набувають проблеми діяльності банківської системи в умовах нестабільного валютного ринку. Значною мірою

це обумовлено недостатнім розвитком ринкових відносин та ринкової інфраструктури в країні, про що свідчить використання валютних обмежень як основного принципу організації системи валютного регулювання. Тому реформування системи валютного регулювання і контролю вимагає розробки ефективної валютної політики, яка має базуватися на ґрунтовному аналізі вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Більшість наукових досліджень у галузі валютного регулювання присвячено вивченню його сутності, функцій та методів. Водночас у літературі невинновдано мало уваги приділено вивченню взаємозв'язаних процесів, які виникають при здійсненні тих чи інших дій як з боку Національного банку, так і з боку уряду у сфері валютного регулювання.

Теоретичні та практичні питання валютного регулювання та контролю досліджені в працях вітчизняних авторів: О. Береславської, О. Боришкевич, Ю. Блашука, Г. Варваренка, А. Гриценка, О. Кабанця, О. Резнікової, А. Скрипника, О. Макаренка, О. Мелих, В. Міщенко, Т. Унковської, Т. Шарової, О. Щербакової, В. Ющенко, О. Ярової та інших. Зарубіжний досвід валютного регулювання та контролю висвітлено в працях А. Голубовича, Р. Дорнбуша, Л. Красавіної, Р. Манделла, І. Платонової, Дж. Сакса, С. Фішера, М. Флемінга та інших авторів.

Більшість досліджень присвячені розробці фундаментальних принципів валютного регулювання за умов різних валютних режимів. Не применшуючи значимості одержаних результатів, зазначимо, що науковці торкалися окремих аспектів проблеми валютного регулювання, що дозволило обґрунтувати необхідність пошуку принципово нових методів для розв'язання специфічних валютних проблем України.

Завданнями статті є з'ясування стану валютного регулювання в Україні на сучасному етапі та надання рекомендацій щодо його поліпшення в контексті економічної глобалізації.

Пасивне споглядання змін, що відбуваються в міжнародних економічних відносинах, може дорого коштувати Україні. Тому вкрай потрібен зважений підхід, який дозволив би через удосконалення валютного регулювання створити підґрунтя для посилення значення України в міжнародному просторі. Сьогодні стає зрозумілим, що зміна зовнішньоекономічних зв'язків України має здійснюватись у двох напрямках. Перший — це співробітництво з міжнародними фінансовими структурами (що асоціюються із західним вектором) щодо формування валютно-фінансового потенціалу для здійснення великомасштабних структур-

них зсувів в економіці. Другий — не менш активне співробітництво з Російською Федерацією та іншими країнами СНД і державами Балтії з метою розширення ринку збуту і розвитку сировинної і паливно-енергетичної бази [1, с. 41—42].

Реалізація інтеграційних планів України щодо ЄС вимагає додержання певних критеріїв, що стосуються:

- рівня інфляції, який не має перевищувати середнього рівня інфляції трьох європейських країн з найнижчою інфляцією більше як на 1,5 %;
- обмінного курсу валют, який має бути сталим у діапазоні коливань у наявному в ЄС механізмі стабілізації обмінних валютних курсів протягом щонайменше двох років;
- рівня акумульованого боргу, який має становити не більше ніж 60 % від ВВП;
- скасування обмежень на рух капіталів [2, с. 26—27].

Отже, відповідність грошово-кредитної та валютної політики заданим критеріям дасть змогу значно поліпшити інвестиційний клімат країни.

Аналіз перебігу інфляційних процесів за 2003—2008 рр. свідчить про особливості грошово-кредитної політики України (табл. 1).

Таблиця 1

**ДИНАМІКА ГРОШОВОЇ МАСИ ТА ТЕМПІВ ІНФЛЯЦІЇ
ЗА ПЕРІОД 2003—2008 рр. [3, с. 51]**

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	Січень- жовтень 2008
Емісія готівки, % до попереднього періоду	108	127	143	126	149	119
Грошова маса (М3), % до попереднього періоду	147	132	154	135	152	114
Індекс споживчих цін, % до грудня попереднього року	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	118,0
Індекс цін виробників, % до грудня попереднього року	111,1	124,1	109,5	114,1	123,3	132,1

Так, приріст грошової маси (сфера відповідальності Національного банку) у 2004—2007 рр. відбувався темпами, що значно перевищували темпи інфляції. А її динаміка не тільки не збігалася, але й відбувалась у напрямку, протилежному динаміці зрос-

тання цін: зниження темпів інфляції 2005 р. відбулося на тлі рекордних темпів приросту грошової маси, а істотне зниження темпів приросту грошей 2006 р. не сприяло зниженню інфляції, яка почала наростати. У січні — жовтні 2008 р. ціни підвищуються за умов незначного збільшення грошової маси. Аналіз даних табл. 1 вказує на наявність прямо пропорційної залежності у змінах цін виробників промислової продукції та цін споживчого ринку в Україні за досліджуваний період. Причому чітко видно тенденцію випереджального зростання цін у виробничій сфері. Отже, інфляція в Україні на цьому етапі має яскраво виражений характер «інфляції витрат». Тобто, основний інфляційний потенціал сформувався у виробничій сфері, що пов'язано зі значним підвищенням цін на природний газ, нафту та нафтопродукти. Тому урядові цього року не вдається подолати інфляцію на споживчому ринку без розв'язання питання про зниження темпів зростання цін у виробничій сфері [4, с. 11].

Наступною проблемою України на шляху поліпшення зовнішньоекономічних відносин є незадовільний стан платіжного балансу (табл. 2).

Таблиця 2

**ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ
ТА ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ за 2003—2005 рр. [5, с. 10—23]**

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	І півріччя 2008
Темпи зростання експорту до відповідного періоду попереднього року, %	124,0	142,6	107,5	113,2	127,0	141,1
Темпи зростання імпорту до відповідного періоду попереднього року, %	128,7	131,3	120,4	122,0	135,4	152,9
Баланс товарів та послуг, млн дол. США	1288	4978	671	– 3068	– 8152	– 8643
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	47,5	47,2	45,9	50,6	59,9	...

Виходячи з аналізу стану платіжного балансу можна зробити висновки, що протягом 2006—2008 рр. значний дефіцит поточного рахунку компенсується збільшенням зовнішнього боргу як держави, так і суб'єктів господарювання. Збільшення боргу від-

бувається у зв'язку зі зростанням боргових зобов'язань перед Росією за поставлені енергоносії, унаслідок співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, а найголовніше — через виведення вітчизняними підприємцями капіталів за кордон.

Крім того, незадовільний стан платіжного балансу поглибився через невиважену курсову політику НБУ. Так, ані у 2005, ані у 2008 р. жодних економічних підстав для ревальвації гривні не було. Обидва рази в економіці держави спостерігались споріднені процеси — погіршення зовнішньоторговельного балансу та вповільнення темпів зростання промислового та сільськогосподарського виробництва. Тобто замість економічно обгрунтованої девальвації, яка, зокрема за розрахунками міжнародних фінансових організацій, мала становити не більше ніж 15 % до кінця року, чого було достатньо для підвищення цінової конкурентоспроможності українського експорту, країна дістала обвал курсу національної валюти більш як на 60 %. Наслідком цього стала, за розрахунками міжнародних аналітиків, втрата купівельної спроможності національної валюти у доларовому еквіваленті на суму від 9 до 13 млрд грн.

Одним з найбільш серйозних системних прорахунків НБУ є зростаючий рівень доларизації економіки України. Так, серед вимог банків за кредитами, наданими в економіку України, частка кредитів в іноземній валюті зросла з 41,68 % у 2003 р. до 49,42 % за I півріччя 2008 р. Регулятор не обмежував активність українських банків у кредитуванні клієнтів в іноземній валюті, що тепер з огляду на глибоку девальвацію загрожує масовими дефолтами клієнтів банківських установ [6].

Ще однією проблемою, що заважає Україні поліпшити інвестиційний клімат, є недостатньо опрацьована правова та вельми складна нормативна база валютного регулювання, яка до того ж постійно змінюється, що свідчить про домінування у валютній політиці України методів адміністративного, а не економічного характеру [7, с. 288]. Головним законодавчим актом України щодо валютного регулювання є Декрет Кабінету Міністрів України № 15—93 «Про систему валютного регулювання і контролю» від 19 лютого 1993 р. Даним Декретом установлюється виключний список операцій, які вимагають індивідуальної ліцензії НБУ для їх виконання. Проблемою валютної політики є те, що значна кількість міжнародних операцій не може бути виконана без одержання індивідуальної ліцензії НБУ. З процедурного погляду процес одержання ліцензії є дуже складним та передбачає збір численних документів, включаючи деякі малозрозумілі, такі як підтвердження грошових джерел, яке вимагається для будь-якого інвес-

тування за межами України, навіть якщо йдеться про зовсім незначні суми. Крім того, певні постанови НБУ встановлюють не виправдано жорсткі вимоги щодо форми документів, які треба надавати комерційним банкам задля здійснення будь-яких операцій. Здебільшого така вимога навряд чи може бути виконана через специфічні приписи офіційних нотаріальних правил щодо посвідчення перекладів та суперечливість правил та положень регуляторних актів НБУ і регуляторних актів інших державних органів, таких як податкові органи, місцеві органи влади та інші державні та муніципальні інститути, які повинні видавати такі документи. Вітчизняна система валютного контролю дуже обмежує свободу дій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо хеджування своїх валютних ризиків. Наприклад, згідно з п. 26 Постанови НБУ № 281 «Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою» від 10 серпня 2005 р. у нашій країні суб'єкти ринку не мають права провадити операції з валютними деривативами, а також операції в іноземній валюті з іншими похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки та індекси [8].

Для розв'язання досліджуваних проблем вкрай потрібні комплексні, структурні зміни, яких вимагає сучасний стан економіки нашої держави. Серед першочергових заходів слід назвати:

- зміцнення довіри до національної валюти, зниження рівня доларизації економіки та її регулювання заходами грошово-кредитної політики, сприяння поступовому вирівнюванню умов кредитування в національній та іноземній валютах;
- спрямування політики валютного курсоутворення на забезпечення прогнозованої динаміки обмінного курсу залежно від стану платіжного балансу та недопущення його значних коливань, використання валютних резервів для забезпечення гнучкості монетарної політики та підвищення її ефективності в забезпеченні стабільності національної грошової одиниці;
- наближення національного законодавства щодо руху капіталів до міжнародних норм.

Усі ці заходи дадуть змогу українській економіці скористатися всіма перевагами процесу глобалізації, а отже, зміцнити позиції на міжнародному ринку.

Отже, в економіці існує стійка об'єктивна необхідність активізації інвестиційних процесів через оптимізацію грошово-кредитної та валютної політики. Безумовно, з цього погляду далі ґрунтовне дослідження питань валютного регулювання в контексті глобалізації має не тільки велике теоретичне, а й практичне значення.

Література

1. Богиня Д., Волынский Г. Структурная перестройка экономики и проблема инвестиций // Экономика Украины. — 1997. — № 12. — С. 41—42.
2. Снівак І. В. Роль валютного курсу у процесі інтеграції України до світового товариства // Вісник Київ. нац. екон. ун-ту ім. Т. Шевченка. — 2000. — Вип. 43. — С. 26—27.
3. Бюлетень НБУ. — 2008. — № 12. — С. 51.
4. Сивульський М. І. Українську інфляцію неможливо подолати традиційними засобами // Економічна правда. — [//www.epravda.com.ua/publications/47ff26e097af2/](http://www.epravda.com.ua/publications/47ff26e097af2/)
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України, І півріччя 2008: щоквартальне аналітико-статистичне видання НБУ.
6. Попередній звіт Тимчасової комісії Верховної Ради України з питань перевірки діяльності Національного банку України в період фінансової кризи // www.pravportal.com.ua/publications/765pf4/
7. Борисенко Б. М. Динаміка платіжного балансу через призму валютного регулювання. Податкова політика в Україні та її нормативно-правове забезпечення: Зб. наук. праць за мат. Міжнар. наук.-практ. конференції (1—2 грудня 2000 р.). — Ірпінь: Акад. ДПС України, 2000. — 349 с.
8. Європейська бізнес-асоціація. В центрі уваги: проблеми валютного регулювання в Україні // www.eda.com.ua/files/documents/Currency_Web_Ukr.pdf.

Стаття надійшла до редакції: 30.01.09.

УДК 332.72

Є. А. Поліщук

асистент кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РИНОК НЕРУХОМОСТІ ЯК СФЕРА ДІЯЛЬНОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ КОМПАНІЙ

Рассмотрены теоретические подходы в определении рынка недвижимости, его инфраструктуры. Исследуются основные субъекты рынка недвижимости, в частности, профессиональные участники рынка недвижимости, среди которых выделены девелоперские компании.

Theoretical approaches are considered in determination of market of the real estate, his infrastructures. The basic subjects of market of the real estate are probed, in particular, professional participants of market of the real estate, which development companies are selected among.

Ключові слова: *девелоперські компанії, ринок нерухомості, іпотечне кредитування, девелоперська послуга, девелоперський проект.*

Останнім часом у вітчизняній науковій та практичній літературі значна увага приділяється проблемам становлення ринку нерухомості та рекомендаціям щодо їх подолання. Так, зокрема,

дослідження у даному напрямку висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: С. В. Мочерного, А. Г. Загороднього, В. Л. Вознюка, В. А. Горемікіна, А. Б. Крутика, Н. А. Голощапова, С. І. Помазкова, С. Н. Асаула, Дж. Фрідмана, Н. Ордуєа.

Метою статті є уточнення суті ринку нерухомості як сфери діяльності девелоперських компаній.

Ринок нерухомості є невід'ємною частиною та індикатором розвитку будь-якої економічної системи країни, оскільки інвестиційна діяльність у сфері нерухомості є основним чинником економічного розвитку держави та поліпшення добробуту народу. Інвестиціями у нерухомість належить значне місце в розширеному відтворенні економіки, і на це існує низка причин: значна потреба, соціальна та виробнича необхідність, незважаючи на невисоку дохідність, вагомий вплив на навколишнє середовище, високі ризики у будівництві тощо. Розвиток ринку нерухомості є передумовою появи нових суб'єктів на цьому ринку, серед яких можна виділити девелоперські компанії, які останнім часом активно ведуть свою діяльність.

Перш ніж розглянути роль та місце, які належать девелоперським компаніями на ринку нерухомості, вважаємо за потрібне дослідити спочатку природу ринку нерухомості. Адже від з'ясування ширшого поняття можна перейти до його складових — суб'єктів, зокрема девелоперських компаній.

Взагалі ринок, за С. В. Мочерним, це — регульована сукупність економічних відносин між фізичними та юридичними особами — суб'єктами різних типів і форм власності та господарства в межах окремих країн і світового господарства з приводу організації купівлі-продажу різноманітних товарів та послуг відповідно до законів товарного виробництва [1, с. 255].

Щодо сутності ринку нерухомості є безліч поглядів. Так, у фінансово-економічному словнику за редакцією А. Г. Загороднього та Г. Л. Вознюка ринок нерухомості визначений так: це система фінансово-економічних відносин, що виникають під час операцій з об'єктами нерухомості, в межах якої формується попит, пропозиція та ціни на об'єкти нерухомості [2, с. 391]. Автори чітко обмежують ринок нерухомості тільки сферою фінансово-економічних відносин. Ми поділяється таку думку, однак вважаємо, що варто додати до цього визначення також соціальні та правові відносини. Адже жодна операція з об'єктом нерухомості не відбувається без правового впливу (наприклад, юридичне оформлення прав власності) та соціальних змін (скажімо, зміна статусу покупця нерухомості на власника, зміна цільового призначення об'єкта нерухомості тощо).

Інший погляд має В. А. Горемикін, який стверджує: «Ринок нерухомості — це засіб перерозподілу земельних ділянок, будівель, споруд і іншого майна між власниками і користувачами економічними методами на основі конкурентного попиту і пропозиції» [3, с. 144]. Такий підхід має право на існування, на наш погляд, ринок нерухомості не може бути засобом перерозподілу об'єктів нерухомості, оскільки це одна з багатьох функцій ринку нерухомості. Тут варто зауважити, що це — сфера діяльності суб'єктів господарювання, але не засіб.

За визначенням Джека Фрідмана та Ніколааса Ордуея, ринок нерухомості — це ринок товарів, яким притаманні індивідуальні характеристики; ринок обмежених ресурсів, продавців та покупців [4, с. 5]. Вважаємо, що таке визначення неприйнятне для ринку нерухомості, позаяк підходить до загального визначення ринку як економічної категорії і не конкретизує особливостей ринку нерухомості, що для нашого дослідження є суттєвим.

Заслуговує на увагу трактування сутності цього поняття А. Б. Крутика. Він стверджує, що ринок нерухомості — це сукупність регіональних, локальних ринків, що суттєво відрізняються один від одного за рівнем цін, рівнем ризику, ефективністю інвестицій у нерухомість [5, с. 9]. На відміну від Дж. Фридмана та Н. Ордуея, автор конкретизує сферу діяльності, а також урахує основні складові при прийнятті рішень щодо вкладання інвестицій у нерухомість. На наш погляд, недоліком є те, що А. Б. Крутик розподіляє ринок за територіальною ознакою не повністю, адже відомо, що кожен регіон і навіть місто може являти собою окремий ринок нерухомості. Також, на нашу думку, треба згадати національний та міжнародний ринок. Крім того, у запропонованому визначенні не сказано про об'єкти та суб'єкти — вагомні складові, без яких не може відбуватись жодна операція на ринку нерухомості.

Варто підкреслити, що у словнику-довіднику Н. А. Голощапова та С. І. Помазкова подається кілька визначень: 1) ринок нерухомості — це абстрагування фактичного потоку угод з нерухомістю, інтересами та правами в нерухомості, а також потоку інформації, що стосуються таких угод; 2) визначений набір механізмів, через які передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, установлюються ціни і розподіляється простір між різноманітними конкурентними варіантами землекористування; 3) це сукупність угод, пов'язаних з нерухомістю, інформаційного їх забезпечення, операцій з управління і фінансування робіт у галузі нерухомості [6, с. 336]. Попри різнобічні підходи до визначення

ринку нерухомості, автори так само, як і названі раніше вчені, ігнорують у своєму підході суб'єктів, які формують попит та пропозицію на ринку нерухомості

Подібне до нашої позиції визначення дає А. Н. Асаул: ринок нерухомості — це сектор національної ринкової економіки, де присутні економічні суб'єкти, сукупність об'єктів, а також процеси виробництва (створення), споживання (використання), обміну об'єктів нерухомості і управління ринком, а також механізмів, що забезпечують функціонування ринку [7, с. 13]. Однак автор не враховує у цій дефініції формування попиту та пропозицій і ціни на об'єкти нерухомості, а враховує створення, споживання та обмін об'єктів нерухомості і окремо виділяє управління ринку. Проте, на наш погляд, потрібно здійснювати не управління ринком, а управління власне об'єктом нерухомості.

У поглядах різних вчених на сутність ринку нерухомості можна побачити спільні риси. Так, наприклад, більшість авторів включають у своє визначення суб'єктів, об'єкти нерухомості, операції з нерухомістю. Однак мало хто згадує про те, що ринок нерухомості — це насамперед система взаємовідносин; ігнорують попит та пропозицію — а вони є рушійною силою будь-якого ринку.

Як бачимо, немає одностайної думки щодо визначення ринку нерухомості, а наявні є неповними і не дають чіткого уявлення про його сутність. Тому пропонуємо власне бачення цього визначення: *ринок нерухомості* — це система економічних відносин між покупцями/орендодавцями (формують попит), продавцями/орендарями (формують пропозицію) та професійними учасниками з приводу створення, обміну, підвищення вартості, управління об'єктом нерухомості.

Дослідивши різні погляди щодо сутності ринку нерухомості, спробуємо унаочнити свій погляд на це питання (рис. 1). Як бачимо, продавці (орендодавці) можуть бути і юридичними, і фізичними особами. Те саме можна сказати і про покупців (орендарів). Дії цих суб'єктів спрямовані на об'єкт нерухомості. На рис. 1 видно, що на об'єкт нерухомості можуть впливати й інші суб'єкти ринку нерухомості. У сукупності вони становлять інфраструктуру ринку нерухомості, яка, у свою чергу, складається з інституціональних (ті, що не мають на меті одержання прибутку від своєї діяльності, можуть представляти інтереси держави) та неінституціональних (їх діяльність на ринку нерухомості здійснюється на комерційних засадах).

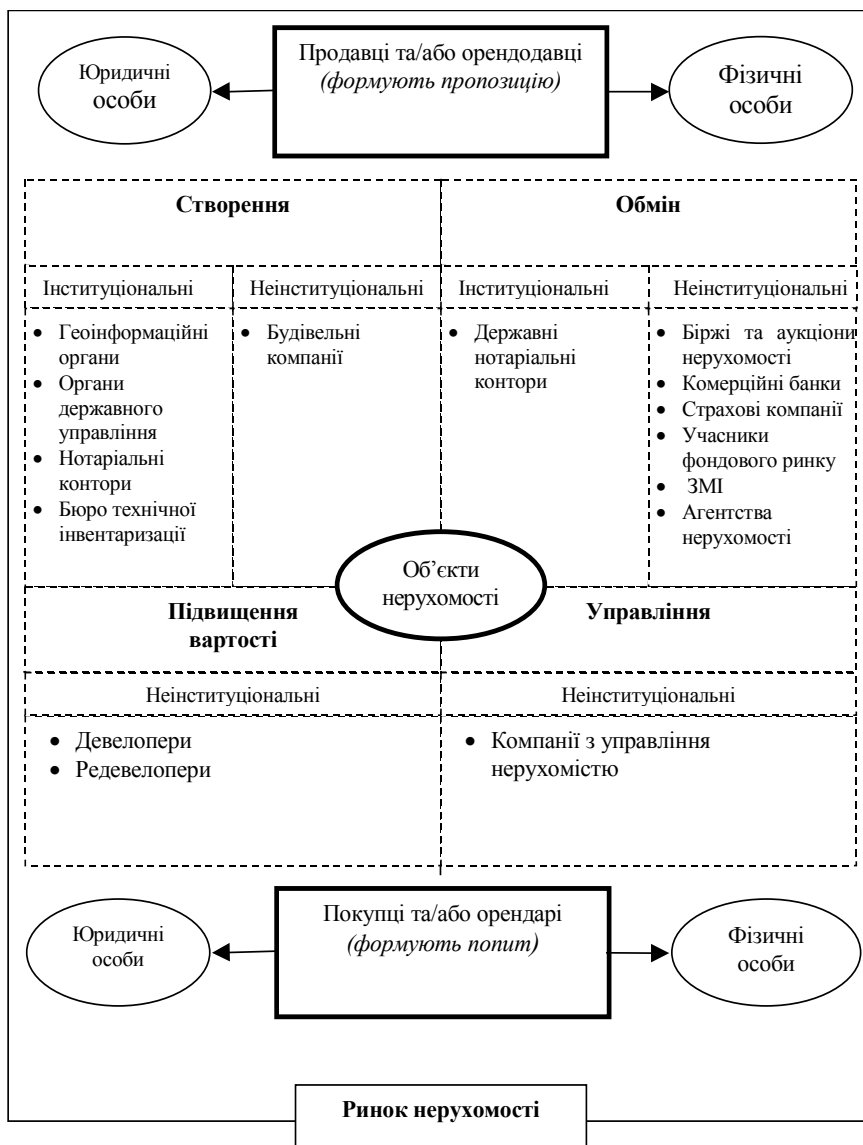


Рис. 1. Ринок нерухомості як система економічних відносин

Діяльність неінституціональних учасників ринку нерухомості є різноманітною та передбачає виконання операцій з об'єктами нерухомості. Так, якщо говорити про комерційні банки, то їх роль надзвичайно важлива при фінансуванні купівлі об'єкта нерухомості. Щодо страхових компаній, то вони мають на меті зменшити рівень заподіяної шкоди об'єкту нерухомості у разі настання страхової події. Стосовно оцінювачів, то їх метою є точна оцінка об'єкта нерухомості, яка надалі може бути використана для визначення ринкової, заставної, ліквідаційної та іншої вартості об'єкта нерухомості. Говорячи про агентства нерухомості, варто наголосити на тому, що вони допомагають покупцеві (орендареві) знайти потрібний об'єкт нерухомості, а продавцеві (орендодавцеві) передати своє нерухоме майно конкретним покупцям. Будівельні компанії мають на меті зведення об'єкта нерухомості, здійснення ремонтно-монтажних робіт тощо.

Серед неінституціональних учасників ринку нерухомості потрібно виділити девелоперські компанії, діяльність яких і є предметом нашої статті.

Зазначимо, що в наукових дослідженнях та на практиці висвітлення їх сутності та особливостей діяльності є неоднозначним та дискусійним. Через це учасників, що функціонують на ринку нерухомості, помилково ототожнюють з девелоперами — в основному це будівельні компанії та компанії з управління нерухомістю, консалтингові компанії.

Варто зауважити, що процес створення об'єкта нерухомості є необхідною умовою забезпечення дохідності інвесторам, а девелоперська компанія є ключовим учасником цього процесу, тому що саме вона повинна розробити механізм перетворення інвестиційних коштів у нерухомий актив з дальшим підвищенням його вартості. Звичайно, може здатися, що девелоперська компанія оперує виключно інвестиційними коштами, і потреба в розміщенні інвестиційних коштів є первинною, а пошук об'єкта вкладень — вторинним. Проте з огляду на те, що девелоперські компанії виникають у результаті злиття досвіду і інструментів ріелторських, будівельних, фінансових компаній, вони використовують свої ресурси для того, щоб пройти основні етапи створення об'єкта нерухомості.

Отже, ринок нерухомості — це складна система економічних відносин, учасниками якої є не тільки продавці та покупці об'єктів нерухомості, а також професійні учасники ринку нерухомості. Серед них вагоме місце посідають девелоперські компанії, метою яких є підвищення ефективності об'єктів нерухомості.

Література

1. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. — Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. — Львів: Світ, 2006. — 649 с.
2. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. — Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2005. — 714 с.
3. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости: Учебник. — 2-е издание. — М.: Маркетинг, 2002. — 804 с.
4. Фридман Дж., Ордуей Н. Оценка и анализ приносящей доход недвижимости собственности: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 381 с.
5. Крутик А. Б., Горенбургов М. А., Горенбургов Ю. М.. Экономика недвижимости. — СПб.: Лань, 2000. — 480 с.
6. Недвижимость: Словарь — справочник / Авт.-сост. Н. А. Голощапов, С. И. Помазкова; Под ред. В. И. Осипова. — М.: ИТРК РСНП, 2000. — 424 с.
7. Асаул А. Н. Економіка нерухомості: Підручник / А. М. Асаул, І. А. Брижань, В. Я. Чевганова. — К.: Лібра, 2004. — 304 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

УДК 336.71

Л. О. Примостка

д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

В статье обоснована необходимость исследования банковской деятельности с позиций соотношения прибыльности и рисков, проанализированы основные тенденции развития банков на современном этапе, исследованы влияние и последствия стремительного проникновения иностранного капитала на банковский рынок Украины. Выявлены предпосылки возникновения кризиса ликвидности в банковской системе Украины.

The article justified the need for a study of banking activities from the perspective of the relationship of profitability and risk analysis, of major trends in the development of banks at the modern period, investigated the impact and implications of the rapid penetration of foreign capital into the banking market in Ukraine. Identified the prerequisites of a crisis of liquidity in the banking system of Ukraine.

Ключові слова: *прибутковість, ризики, ефективність, іноземний капітал, стратегії управління.*

Трансформація національної економіки, яка активно відбувається на сучасному етапі розвитку держави, зумовлює об'єктивну необхідність підвищення ефективності всіх сфер господарюван-

ня. Це повною мірою стосується й банківської системи як однієї з важливих складових ринкової інфраструктури, де формуються механізми перерозподілу грошових потоків між суб'єктами господарської діяльності. Щоб виконувати взятую на себе місію збереження і примноження суспільного капіталу, банки мають постійно вдосконалювати інструментарій управління, оперативно реагуючи на зміну поточних суспільних потреб.

До початку світової фінансової кризи та її поширення на території України у жовтні 2008 р. вітчизняна банківська система України розвивалася досить високими темпами, переважно екстенсивним шляхом з орієнтацією на кількість та якість проведених операцій і наданих послуг. Досить високий рівень доходності банківського бізнесу забезпечував не тільки великі прибутки акціонерам, але й безпроблемне покриття окремих збитків, що створювало ілюзію високої ефективності діяльності банків. Проте різка зміна ситуації у банківській сфері, спровокована насамперед світовою фінансовою кризою та посилена процесами глобалізації, загострення конкуренції як з боку іноземних банків та інших операторів банківської сфери, так і з боку небанківських фінансових установ змушує банківські установи поступово переходити до інтенсивних методів ведення бізнесу, приділяти увагу якісному боку надання послуг та поступово відходити від цінової конкуренції. За умов зменшення можливостей одержання надприбутків та безперервного підвищення рівня конкуренції суттєво зростає значення економічної ефективності діяльності банків. Для банківської сфери це питання особливо важливе, оскільки від того, наскільки ефективно функціонують банки, якою мірою вони виконують свої основні функції, значною мірою залежить діяльність інших суб'єктів ринкових відносин.

Проблема визначення ефективності діяльності банківської установи перед керівництвом банків та іншими зацікавленими особами досить гостро постала починаючи з 2000 року. Переосмислення ситуації та зміна поглядів на оцінювання ефективності діяльності банків обумовлено низкою причин. По-перше, в цей період у країні було досягнуто відносної стабілізації економіки в цілому та банківської системи зокрема. По-друге, необхідність підвищення рівня капіталізації змушує банки боротися за акціонерів та їх кошти. Потенційні інвестори, маючи альтернативи інвестування коштів, прагнуть знайти найкращу з доступних пропозицій, орієнтуючись насамперед на показники ефективності. Існуючі акціонери теж зорієнтовані на доходність своїх інвестицій, яка б відповідала ринковому рівню. Тому банки змушені під-

тримувати досить високий рівень прибутковості з метою запобігання відпливу та переливу капіталу в привабливіші галузі народного господарства. По-третє, спостерігається загострення конкуренції як усередині банківської системи, так і між небанківськими суб'єктами фінансового ринку. В умовах посилення конкуренції банки відчували гостру необхідність визначати ефективність своєї діяльності та порівнювати її із середньогалузевим рівнем.

Ефективність банківської діяльності має свою специфіку і не може бути виражена через загальну ефективність, зокрема через співвідношення результатів та витрат на їх одержання. Найважливішим є те, що банківська діяльність за своєю суттю пов'язана зі значними ризиками, рівень яких суттєво впливає як на поточний фінансовий стан, так і на формування іміджу банку та на рівень довіри до конкретного банку з боку населення. Тому в процесі оцінювання економічної ефективності банків слід ураховувати не тільки прибутковість, але й ризики, негативний вплив яких тією чи іншою мірою відбивається на всьому суспільстві.

З теорії та практики відомо, що між фінансовими результатами діяльності банку та рівнем ризиків існує прямий зв'язок. Для одержання вищих доходів треба взяти більші ризики, і навпаки, низький рівень ризикованості дозволяє банку одержати лише невисокі, хоч і стабільніші, доходи. По суті, ризики слід розглядати як ціну ведення банківського бізнесу й усвідомлювати, що уникнути їх неможливо. Отже, з позицій ризик-менеджменту банківська діяльність зводиться до взяття ризиків і одержання за це відповідної компенсації (економічної вигоди). Тобто очевидно, що між загальними параметрами ризиків та капіталом, фінансовими ресурсами і фінансовими результатами (надходженнями) діяльності банку існує тісний взаємозв'язок. Це дає підстави стверджувати, що економічна ефективність банку — це інтегроване поняття, яке комплексно характеризує його діяльність, а для розв'язання проблеми адекватного визначення ефективності слід спиратися на принцип взаємозв'язку прибутків і ризиків банку. Тож проведемо дослідження основних індикаторів банківської діяльності за останні роки з позицій прибутковості та ризикованості.

Результати аналізу показників прибутковості капіталу, прибутковості активів, чистої процентної маржі та чистого спреда вітчизняних банків протягом періоду 2001—2008 рр. показали, що рівень дохідності банківської діяльності в Україні був досить високим (табл. 1). Так, у 2006 р. прибутки банків збільшилися майже вдвічі порівняно з попереднім роком, а в цілому за останні роки зросли майже у 8 разів. Такі показники, як чиста процентна

маржа і чистий спред, хоч і демонструють тенденцію до зниження, але за міжнародними нормами залишаються на рекордно високому рівні — за 2007 р. їх значення становили 5,01 % та 5,03 % відповідно. Слід зауважити, що в міжнародній практиці показник чистого спреда становить близько 1 %, тоді як у вітчизняній практиці цей показник у п'ять разів вищий. Зазначимо, що високі показники спреда слід розцінювати як негативне явище, адже високий спред є свідченням низької ліквідності ринку.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ*

Показник	Рік								Темпи приросту 2008 р. до базового 2001 р., %
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.08	
Прибуток, млн грн	532	685	827	1263	2170	4144	6 620	4 276	703,8
Прибутковість активів, %	1,27	1,27	1,04	1,07	1,31	1,61	1,50	1,34	5,5
Прибутковість капіталу, %	7,50	7,97	7,61	8,43	10,39	13,52	12,57	11,16	48,8
Чиста процентна маржа, %	6,94	6,00	5,78	4,90	4,90	5,30	5,03	5,01	– 27,8
Чистий спред, %	8,45	7,20	6,97	5,72	5,78	5,76	5,31	5,03	– 40,5

* Складено за [1; 2].

Досить висока прибутковість банківського бізнесу в Україні стала однією з основних причин стрімкого проникнення іноземного капіталу на вітчизняний банківський ринок, яке слід визнати найвагомішою тенденцією останніх років у динамічному розвитку сучасної банківської системи України. Це один з виявів глобалізації економічних процесів, яка має як позитивні, так і негативні аспекти.

В українській економіці процеси глобалізації виявилися на-самперед через збільшення частки іноземного капіталу в банківському секторі. Так, за останні сім років кількість банків з інозем-

ним капіталом зросла на 90,5 %, тоді як загальна кількість банків збільшилася лише на 13,8 % (табл. 2). Високими темпами зростає кількість банків із 100-відсотковим іноземним капіталом, зокрема за період, що аналізується, їх кількість зросла втричі. У статутному капіталі банків частка іноземного капіталу збільшилася на 120,8 %.

Таблиця 2

**ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ У БАНКІВСЬКІЙ
СИСТЕМІ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА 2001—2007 рр.***

Показник	Рік								Темпи приросту 2007 р. до базового 2001 р., %
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.08	
Кількість діючих банків	152	157	158	160	165	170	175	178	13,8
З них з іноземним капіталом	21	20	19	19	23	35	47	49	90,5
У т. ч. зі 100 % іноземним капіталом	6	7	7	7	9	13	17	17	200,0
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	40,5	120,8

* Складено за [1;2].

З огляду на такі досить високі темпи зростання іноземного банківського капіталу закономірно постає питання щодо причин цього явища. Цілком очевидно, що завжди основною рушійною силою будь-якої підприємницької діяльності є високі прибутки. Разом з тим висока прибутковість за класичною теорією супроводжується високими ризиками. Тож очевидно, що входження іноземних банків на вітчизняний фінансовий ринок суттєво впливає на ефективність банківської діяльності, проте цей вплив не є одновекторним.

З одного боку, іноземні банки демонструють високі стандарти обслуговування клієнтів, пропонують кредити під нижчі процентні ставки, розширюють спектр банківських послуг, зокрема таких, які вітчизняні банки виконати не можуть через свої невисокі рейтинги, активно впроваджують сучасні банківські технології на вітчизняному ринку. З іншого боку, надмірна активність міжнародного капіталу призводить до виникнення диспропорцій у національній економіці, загострює конкуренцію на банківському ринку, створює нерівні умови для здійснення банківської діяльності, негативно впливає на вартість послуг, підвищує ризики.

Підтвердженням останнього стала ситуація, яка склалася у 2008 р. на міжбанківському ринку України. З приходом іноземного капіталу обсяги міжбанківського ринку значно зросли, адже іноземні банки мають можливості залучати дешеві ресурси у своїх країнах та розміщувати їх під значно вищі процентні ставки на українському ринку. Так, якщо протягом 2001—2007 рр. частка міжбанківських кредитів у ресурсній базі банків була стабільна і становила близько 14 %, то на початок 2008 р. цей показник збільшився удвічі — до 28 %. Як показує аналіз ситуації, вітчизняні банки почали досить активно використовувати це джерело запозичення коштів, різко нарощуючи свої кредитні портфелі. Здебільшого міжбанківські ресурси, які за своєю природою є короткостроковими, спрямовувалися на фінансування кредитів, у структурі яких у цей період переважали довгострокові.

Отже, різке зростання міжбанківського ринку спровокувало появу значних розривів між строками залучення пасивів і розміщення активів, а відтак появу великих ризиків, насамперед ризику незбалансованої ліквідності та процентного ризику. У середині 2008 р. розпочалася світова фінансова криза, що змусило іноземні банки різко вивести ресурси з вітчизняного (передусім міжбанківського) ринку, до чого вітчизняні банки не були готові, оскільки вже звикли до можливості запозичувати кошти в будь-який час і в будь-якій кількості на міжбанківському ринку. Саме ці явища і стали основною причиною кризи ліквідності у банківській системі України, яка вибухнула у жовтні 2008 р. Тож, можна зробити висновок, що різке нарощування присутності іноземного капіталу стало однією з причин підвищення ризикованості вітчизняних банків і швидкого поширення світової фінансової кризи на теренах України. Усе це ще раз підтвердило постулат щодо необхідності в процесі прийняття управлінських рішень не тільки орієнтуватися на прибутковість, але й оцінювати можливі ризики та зважувати їх допустимість для банку.

Хоча реалізація всіх ризиків тією чи іншою мірою завжди відбувається на фінансових результатах діяльності банку, але функціональний зв'язок між ними існує не для всіх видів ризику. Тому всі банківські ризики можна поділити на дві групи. Ризики, щодо яких існує безпосередня залежність між рівнем ризику і доходами, розглядаються як квантифіковані. За методикою Національного банку України (НБУ) до цієї групи ризиків віднесено кредитний, ринковий, валютний, ризик ліквідності та зміни процентної ставки, операційно-технологічний. Мета процесу управління цими ризиками полягає в їх оптимізації. До другої групи належать ризики, які не піддаються кількісній оцінці і щодо яких немає безпосередньої залежності між ризиком і доходами банку. Це — неквантифіковані ризики, мета управління якими полягає в їх мінімізації. До цієї групи НБУ віднесено такі ризики, як юридичний, стратегічний, втрати репутації.

Для виявлення рівня ризикованості банківської діяльності проаналізуємо динаміку співвідношення загальних активів та відповідних резервів (резервів банків за активними операціями). Результати проведеного аналізу показали, що до середини 2008 р. в цілому ризики банківської діяльності постійно знижувалися, оскільки частка резервів у загальних активах протягом періоду знизилася в 1,7 раза, а темпи зростання загальних активів банків, особливо починаючи з 2005 р., були значно вищими за темпи зростання відповідних резервів (табл. 3). У середині 2008 р. резерви під активні операції зростали майже вдвічі повільніше, ніж активи.

Таблиця 3

АНАЛІЗ РИЗИКОВАНOSTІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ *

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.2008
Загальні активи, млн грн	50785	67774	105539	141497	223024	353086	619004	722518
Темпи зростання активів до 2001 р., разів	—	1,33	2,07	2,79	4,39	6,95	12,19	14,23
Резерви за активними операціями банків, млн грн	3194	3905	5355	7250	9370	13289	20188	24651

Закінчення табл. 3

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.2008
Темпи зростання резервів до 2001 р., разів	—	1,22	1,68	2,27	2,93	4,16	6,32	7,72
Відношення резервів до загальних активів, %	6,29	5,76	5,07	5,12	4,20	3,76	3,74	3,41

* Розраховано за [1; 2].

Як відомо, банки найбільш вразливі до кредитного ризику, який відображає наявну чи потенційну загрозу для надходжень чи капіталу і виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Тож очевидно, що кредитний ризик супроводжує не тільки операції прямого кредитування, а майже всі активні операції банку, тому саме цей ризик вважається найбільш загрозливим у банківській діяльності. Рівень кредитного ризику банків оцінимо за співвідношенням резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків та обсягу кредитного портфеля, а також частки проблемних кредитів у кредитному портфелі (табл. 4).

Таблиця 4

АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ *

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.08
Кредитний портфель, млн грн	32097	46736	73442	97197	156385	269688	485507	579858
Резерв за кредитними операціями, млн грн	2963	3575	4631	6367	8328	12246	18477	22362

Закінчення табл. 4

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.08
Відношення резервів під кредитні ризики до кредитного портфеля, %	9,23	7,65	6,305	6,55	5,325	4,54	3,8	3,86
Проблемні кредити, млн грн	1863	2113	2500	3145	3379	4456	6357	8776
Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	5,80	4,52	3,40	3,24	2,16	1,65	1,73	1,5

* Складено за [1; 2].

Наведені дані показують, що до першої половини 2008 р. частка проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів у обсязі кредитного портфеля знизилася в 3,32 раза, співвідношення резервів та кредитного портфеля — в 2,1 раза. Тобто можна констатувати, що за звітною інформацією кредитний ризик банків систематично знижувався.

Отже, у вітчизняному банківському секторі спостерігалася нетрадиційна ситуація — прибутки зростали високими темпами (понад 700 % за шість років), тоді як окремі показники ризику демонстрували стійку тенденцію до зниження. Цілком очевидно, що така ситуація не могла тривати довго і, по суті, була одномоментною. Пояснюється це перш за все тим, що у 2007 р. та першій половині 2008 р. банки почали надавати перевагу довгостроковому кредитуванню, в основному іпотечному. Тому строки погашення таких кредитів не настали, а отже, частка проблемних кредитів у аналізований період ще не зросла. Разом з тим довгострокові кредити є більш дохідними, що позитивно вплинуло на рівень загальної прибутковості банків. Розуміючи нетривалість такої ситуації, банки максимально намагалися скористатися нею, нехтуючи правилами управління ризиками. Проте очевидним бу-

ло й те, що загальний ступінь ризикованості банківської діяльності значно вищий, ніж це показують статистичні дані, адже ризик незбалансованої ліквідності та процентний ризик за умови незбалансованого за строками підходу до управління активами і пасивами значно зростають. Такі ризики на рівні банківської системи складно виміряти, оскільки для їх оцінки треба аналізувати показники гепів (розривів), адекватне визначення яких можливе на рівні окремої банківської установи, а управління гепами є прерогативою менеджменту банку.

Практика підтвердила зроблені прогнози, і, як передбачалося, невдовзі ситуація вийшла з-під контролю й уже в жовтні 2008 р. призвела до банківської кризи. Банки, які дуже активно нарощували свій кредитний портфель, стикнулися з проблемою фінансування вже наданих кредитів. Раніше таке фінансування здійснювалося значною мірою за рахунок міжбанківських кредитів та коштів населення. Проте з наближенням світової фінансової кризи іноземні банки різко зменшили обсяги міжбанківського кредитування, а внаслідок паніки на банківському ринку, спровокованої рейдерською атакою на Промінвестбанк, стався масовий та неконтрольований відплив коштів населення з депозитних рахунків, що і призвело до банківської кризи.

Висновки з проведеного дослідження та наведеної аргументації очевидні: ефективність банківської діяльності слід визначати не тільки за показниками прибутковості, а обов'язково й за рівнем банківських ризиків. Отже, банки вимушені постійно балансувати між прибутковістю і ризиком, для управління якими вони можуть вибрати одну з двох альтернативних стратегій управління: 1) максимізації прибутків; 2) мінімізації ризиків. Першу спрямовано на максимізацію прибутків, не виключаючи при цьому можливості зазнати збитків, а тому це — стратегія підвищеного ризику. Друга має на меті мінімізацію ризиків, проте обмежує можливості одержання підвищених доходів, забезпечуючи середній рівень прибутковості. Як показала реальна дійсність, багато банків в Україні надають перевагу саме стратегії максимізації прибутків, беручи на себе занадто високі ризики.

Стратегія максимізації прибутку передбачає свідоме взяття ризику, характеризується спекулятивними тенденціями й реалізується через застосування незбалансованих підходів до управління активами і пасивами банку (які не передбачають вирівнювання окремих статей балансу за обсягами чи строками). До них належать, наприклад, управління гепом, управління дюрацією, утримання відкритої валютної позиції, формування агресивного

портфеля цінних паперів, проведення спекулятивних операцій з фінансовими деривативами. Основне завдання управління за такого підходу — недопущення ситуації переростання допустимого ризику в катастрофічний, який загрожує самому існуванню банку і може призвести до банкрутства.

Стратегію мінімізації ризику обирають тоді, коли рівень прибутковості банку задовольняє акціонерів, а основною метою визнано стабілізацію і закріплення фінансових результатів, а також контроль за ризиками. У цьому разі мета досягається за допомогою таких заходів управління активами і пасивами банку, як приведення у відповідність строків та обсягів активів і зобов'язань, чутливих до змін відсоткової ставки (фіксація спреду); імунізація балансу; утримання закритої валютної позиції; формування збалансованого портфеля цінних паперів (наприклад, індексного портфеля); проведення операцій хеджування та страхування ризиків та ін. Зрозуміло, що на практиці досягти повної відповідності строків та обсягів активних і пасивних статей банківського балансу неможливо (так й недоцільно), але стратегія мінімізації ризиків орієнтована перш за все на максимально можливе узгодження балансових позицій.

На сучасному етапі розвитку банківської діяльності завдання полягає в тому, щоб банки зважено та обґрунтовано вибирали свою стратегію управління і забезпечували ефективну її реалізацію. Слід наголосити, що вибір найраціональнішої стратегії управління є індивідуальним і залежить насамперед від настроїв, сподівань і преференцій власників (акціонерів) банку. Акціонерам та керівникам банків важливо усвідомити, що в цивілізованому соціумі інтереси та преференції власників банку не мають входити в суперечність із суспільними інтересами та потребами, а гонитва за надприбутками не повинна превалювати над усіма іншими мотивами та основоположними принципами ведення банківського бізнесу.

Література

1. Основні показники діяльності банків України на 1 червня 2007 р. // Вісник НБУ. — 2007. — № 7. — С. 66.
2. Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2008 р. // Вісник НБУ. — 2008. — № 8. — С. 37.

Стаття надійшла до редакції 27.01.09.

РИНКОВИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ

В статье рассматриваются сущность и причины рыночных рисков и их влияние на стабильность банковской системы Украины. Производится моделирование различных сценариев развития экономики Украины и прослеживается их связь с денежно-кредитными отношениями и капитализацией украинских банков.

In article different types and reasons of market risks and their impact on the stability of the banking system of Ukraine are observed. Different models of Ukraine economic development are proposed and their connection with credit-monetary relations and Ukrainian banks capitalization is reviled.

Ключові слова: *ринковий ризик, модель розвитку, монетизація економіки, кредитизація ВВП.*

З ринковим ризиком українські банки стикаються давно, а його негативний вплив стає все відчутнішим, особливо в періоди загострення фінансових криз (1998 р., 2008—2009 рр.). Водночас у вітчизняній літературі сутність цього ризику висвітлена недостатньо. У виданій в Україні 2001 р. енциклопедії з банківської справи [1] немає визначення цього поняття. Українські і російські автори О. Кириченко [2, с. 416] та А. Жуков [3, с. 211] сутність ринкового ризику визначають як зовнішній до банку економічний ризик, пов'язаний з нестійкістю валютного курсу, інфляцією, банкрутством клієнтів. Більш глибокі визначення дають західні економісти. Так, Пітер С. Роуз [4, с. 143] визначає ринковий ризик як зміну вартості цінних паперів чи інших активів у портфелі банку залежно від зміни відсоткових ставок за цими інструментами на ринку. Ще більш змістовне визначення ринкового ризику дає Р. Габбард, називаючи його системним і властивим усім активам певного виду, пов'язаним з можливими загальними коливаннями економічних умов, які можуть змінити дохідність цього виду активів [5, с. 842]. Тобто саме поняття «ринковий ризик» поступово трансформується в міру розвитку ринкових відносин. Тому, визначення нових чинників цього ризику та механізму його впливу на стабільність банків є ключовим завданням даної публікації.

Важливим компонентом в оцінці кредитоспроможності позичальника є визначення рівня ризику середовища, в якому він здійснює свою діяльність, який теж є ринковим ризиком, оскільки залежить переважно від ринкових процесів: зміни ринків ринки збуту його продукції; економічного стану виду діяльності, до

якого він належить, та регіону, в якому він працює, а також котирувань випущених ним цінних паперів. В економічній літературі ринковий ризик інколи трактується як ризик країни, де здійснює свою діяльність позичальник, і для його оцінки використовуються макроекономічні показники. Така диференціація причин ринкового ризику дає можливість ранжирувати його за певними рівнями:

- макроекономічним (стан і перспективи економіки світу та відповідної країни);
- галузевим (стан та перспективи розвитку галузі діяльності позичальника);
- видом економічної діяльності позичальника (продуктовий сегмент);
- регіоном діяльності позичальника.

Кожний вид ринкового ризику потребує вимірювання з метою відстежування його динаміки та можливості оцінки його впливу на діяльність позичальників банку, а відповідно, і на сам банк, у тому числі на його капітал. Визначити, наскільки капітал чутливий до ринкових ризиків і наскільки він захищає від них клієнтів банку, є одним із ключових завдань системи ризик-менеджменту в комерційному банку.

Методики оцінки макроекономічних ризиків, зокрема ризиків стану і перспектив розвитку економіки країни, базуються переважно на оцінках рейтингових агенцій, таких як «Moody's», «Standart and Poors», або української «Кредит-рейтинг». Усі вони передбачають якісну оцінку об'єкта дослідження, результатом якої є надання йому певного рейтингу, котрий, як правило, визначається літерами A, B, C, D, E. Найбільш високим є рейтинг A, що означає високу надійність об'єкта дослідження.

Визначення рейтингу економіки в цілому зазвичай передбачає аналіз попередньої динаміки її розвитку та прогнозу майбутніх тенденцій хоча б на найближчу перспективу. У США, наприклад, для цього широко використовується такий показник, як настрої споживачів у країні. Вони визначаються на основі соціологічних опитувань, у процесі яких з'ясовують, чи планує населення витрачати свої кошти на задоволення певних потреб.

Відсутність таких прогнозів в Україні можна частково компенсувати дослідженням співвідношення споживчих цін та цін виробників. Якщо в суспільстві переважають позитивні настрої споживачів, то споживчі ціни зростають дещо швидше, ніж ціни виробників, і лише потім останні підтягуються до паритетного рівня. Коли ж настрої споживачів погіршуються і попит починає відставати від товарної пропозиції, що, у свою чергу, створює за-

грозу кризи перевиробництва і посилює ризики неплатежів, то зростання споживчих цін дещо відстає від збільшення цін виробників.

В Україні індекси споживчих цін і цін виробників за останні сім років мали тенденцію, наведену в табл. 1.

Таблиця 1

**ДИНАМІКА ІНДЕКСУ СПОЖИВЧИХ ЦІН
І ЦІН ТОВАРОВИРОБНИКІВ за 2001—2007 рр., %**

Індекс	Рік						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Споживчих цін	106	99	108	112	110	112	117
Цін виробників	101	106	111	124	109	114	123
Різниця	5	– 7	– 3	– 12	1	– 2	– 6

Джерело: [6, с. 50].

Наведені в таблиці показники свідчать, що споживчі ціни за останні роки переважно відставали від індексу цін виробників у тому самому році, але майже повторювали їх зміну в попередньому році. Якщо врахувати те, що між динамікою споживчих цін і цін виробника є певний часовий лаг, а споживчі ціни є ще надто зарегульованими, то напрошується висновок про те, що першопричиною інфляції в Україні було зростання виробничих витрат і цін виробників, а не монетарні чинники (надмірне зростання пропозиції грошей та платоспроможного попиту). Оскільки витратні чинники інфляції перебувають поза сферою впливу банківської системи, самі темпи інфляції за ІСЦ не піддаються відчутному регулятивному впливу з боку центрального банку, про що свідчать істотні коливання їх за роками (від –1 % у 2002 р. до +12 % у 2004 р. та +17 % у 2007 р.). Спроби ж НБУ стримувати таку інфляцію способом зниження пропозиції грошей не може послабити інфляційну складову ринкового ризику, а неодмінно спричинює вповільнення темпів розвитку платоспроможного попиту (споживчого та інвестиційного), що посилює інші складові ринкового ризику — погіршення кредитоспроможності, платоспроможності, кон'юнктури фінансових ринків тощо.

Ця загроза наочно виявилась на початку 2005 р., коли Росія заборонила імпорт з України молочної і м'ясної продукції бага-

тьох підприємств, а наш внутрішній ринок зовсім не виявив належної гнучкості для реалізації цієї частини продукції через вкрай обмежену платоспроможність населення. Це поставило у вкрай складне становище підприємства двох провідних галузей промисловості України і разом з тим спричинило серйозні ризики для банків, які їх обслуговували. Ще гостріше ця ситуація виявилась у 2008 р., коли внаслідок світової фінансової кризи впав зовнішній попит на продукцію наших базових галузей (метал, хімічна продукція, зерно), а внутрішній ринок не зміг адекватно відреагувати збільшенням попиту на ці товари через обмежену платоспроможність як домогосподарств, так і суб'єктів господарювання. Тому глибока криза тяжко вразила спочатку базові галузі, а потім і всю економіку України.

Дж. М. Кейнс вважав, що помірна регульована інфляція веде до економічного розвитку. Тим більше вона створює підґрунтя для повернення кредитів банкам у зв'язку зі зростанням грошової маси як джерела погашення позик. Тому в плані оцінки ринкових ризиків і, відповідно, перспектив розвитку кредитної діяльності важливим є аналіз динаміки грошової маси в порівнянні зі змінами ВВП і зростанням обсягів кредитування. Вибір оптимального співвідношення цих показників залежить від стану монетизації економіки країни.

В умовах досить низької монетизації сучасної економіки України найкращою ситуацією з погляду мінімізації макроекономічного ринкового ризику для банків є випереджальне зростання пропозиції грошей порівнянно зі збільшенням обсягів ВВП. Останнє має також відставати від зростання кредитної заборгованості. Тоді з'являються не тільки виробничі (товарні) чинники розвитку кредиту, а й створюються сприятливі монетарні передумови для нарощування кредитних ресурсів, розширення попиту на банківські позички і формування в економічних суб'єктів платоспроможності для погашення цих позичок. Ця закономірність ще більш виразно виявляється в споживчому кредитуванні, оскільки випереджальне зростання пропозиції грошей спричинює аналогічне зростання грошових доходів і заощаджень населення. З одного боку, це сприяє нарощуванню ресурсної бази банків, а з другого — розширенню ресурсного потенціалу населення для погашення банківських кредитів.

Ситуація, коли виробництво, грошова маса і доходи населення зростають приблизно однаковими темпами, але швидше, ніж збільшення кредитної заборгованості, характеризується відносною стійкістю ринкової кон'юнктури, яка сприяє мінімізації ринкових

ризиків і стабільному розвитку банківництва в країні. Така ситуація, назвемо її модель 1, стане можливою в Україні в середньостроковій перспективі, коли рівень монетизації економіки підійметься до докризового рівня (1990—1991 рр.). У сучасних же умовах грошова маса і доходи населення збільшуються швидше, ніж ВВП, під тиском потреби прискореної ремонетизації економіки.

У сучасній ситуації основним джерелом розвитку кредитів в Україні є монетарні чинники: нарощування пропозиції грошей, зростання грошових запасів у економічних суб'єктів, уповільнення обороту грошей. Дія цих чинників полегшує доступ банків і їх клієнтів до кредитних ресурсів, провокує видимість простоти погашення кредитів і ослаблення ринкових ризиків та пильності банків у своєму ризик-менеджменті. Як правило, така модель зростання є «імпортозалежною», і в разі коли валютні надходження від експорту продукції, припливу іноземного капіталу та інших джерел припиняться, а завершення відповідної ремонетизації економіки ослабить монетарні чинники нарощування кредитування, можуть підвищитися ринкові ризики непогашення банківських кредитів (модель 2).

Найбільш небезпечною для банківського сектору є ситуація, коли темпи нарощування кредиту істотно перевищують темпи зростання ВВП, грошової маси та доходів населення. Усі джерела повернення кредитів у такій ситуації є послабленими, але економіка може розвиватися за рахунок власне самих кредитів, які самі по собі мультиплікують грошову масу. Така модель може бути прийнятною на стадії низької кредитизації економіки, коли нові кредити створюють нові кредитні гроші для повернення попередніх кредитів. Але досягнувши певного максимуму, який для кожної країни є своїм і перебуває, на наш погляд, в інтервалі від 50 до 100 відсотків відношення заборгованості за кредитами банків до ВВП, дана модель розвитку може призвести до кризи неплатежів, у тому числі масового неповернення кредитів, особливо за несприятливих умов, коли кредитизація економіки різко припиниться (модель 3). Подібна загроза стала чітко виявлятися в Україні у 2008 р., хоч і дещо з інших причин: валютні надходження обвалились під впливом світової фінансової кризи, а монетарні чинники нарощування кредитування ослабли внаслідок антиінфляційної політики НБУ та уряду і посилення відпливу вкладів з банків.

Класифікацію розвитку української економіки відповідно до названих моделей за сім останніх років наведено в табл. 2.

Таблиця 2

МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
(темпи зростання до попереднього року, %)

Показник	Рік						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Реальний ВВП	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,6
Грошові доходи населення	125,9	117,1	116,5	127,2	139,1	123,8	130,3
Грошова маса (М3)	142,0	142,0	147,0	132,0	154,0	121,0	151,7
Кредити банків в економіку	145,0	148,0	161,0	131,0	162,0	146,2	174,1
Тип моделі	№ 2	№ 2	№ 2	№ 2	№ 2	№ 3	№ 3

Джерело: [6, с. 38, 40, 42, 44, 59, 60, 83].

Наведені в табл. 2 дані свідчать про тривале (2001—2005 рр.) домінування другої моделі розвитку. Хоча темпи зростання кредитів у 2001—2005 рр. випереджали динаміку ВВП, доходів населення і самої грошової маси, проте рівень такого перевищення, особливо стосовно зростання грошової маси, був помірним, а рівні монетизації економіки і кредитизації ВВП були ще досить низькі, щоб спровокувати обвал пропозиції грошей і банківського кредитування та спричинити масове неповернення кредитів.

У 2006 р. ситуація з динамікою вказаних показників істотно змінилась. Перш за все помітно (майже на 33,0 в.п.) знизилась динаміка грошової маси, що спричинило значний розрив у темпах зростання банківського кредитування економіки і грошової маси (+ 25,2 в.п.), якого не було в жодному з попередніх років. Заборгованість за кредитами вперше з 1992 р. перевищила грошову масу М3. Цього самого року рівні монетизації економіки та кредитизації ВВП досягли 50 % і впритул наблизилися до свого оптимуму. Дана динаміка зберігалася протягом 2007 р. і в першій половині 2008 р. Спровоковані нею ринкові ризики посилювалися ще й унаслідок того, що багато найбільших та великих банків України впритул наблизились до чинного нормативу адекватності регулятивного капіталу (H2) і змушені були гальмувати свою кредитну діяльність, погіршуючи забезпечення своїх клієнтів платіжними засобами. Усе це дає підстави вважати, що ситуація в Україні в 2006 та 2007 рр. відповідає моделі № 3. А тому загроза кризи, яка нависла над банківською системою України у 2008 р., була спричинена ринковими ризиками, які недостатньо враховувались у грошово-кредитній політиці.

Крім зазначеної диспропорції посилення ринкового ризику спричинювалось також структурною розбалансованістю кредит-

них вкладень, зокрема надмірно високими темпами зростання банківських кредитів фізичним особам (порівняно з кредитами юридичним особам) і кредитів у іноземній валюті (порівняно з кредитами в національній валюті). Якщо в 2001 р. зростання кредитів суб'єктам господарювання і фізичним особам відбувалось однаковими темпами — 145 %, то з 2002 р. динаміка кредитування фізичних осіб вирвалася уперед і вже не відставала аж до появи загрози банківської кризи восени 2008 р., коли стався спад кредитування юридичних і фізичних осіб. За підсумками 2007 р. кредити суб'єктам господарювання зросли на 163 %, а фізичних осіб — на 198 %, або на 35 в.п. більше [6, с. 84, 85].

Наслідком цієї диспропорції стало швидке погіршення якості банківських кредитів. Якщо на кінець 2006 р. питома вага прострочених і сумнівних кредитів у їх загальній сумі становила 1,9 %, зокрема за кредитами суб'єктам господарювання — 2,3 % і фізичним особам 0,3 %, на кінець 2007 р. ці показники майже зрівнялись і становили відповідно 1,66 %, 1,7 % та 1,6 %, то на кінець серпня 2008р. — відповідно 2,0 %, 1,9 % та 2,3 % [6, с. 95, 96]. Наведені дані свідчать, що частка неякісних кредитів у загальній їх масі за останні два роки і вісім місяців майже не зросла, а в кредитах суб'єктам господарювання навіть знизилась, то в кредитах фізичним особам зросла майже у вісім разів. І є підстави прогнозувати значне посилення цієї тенденції у найближчій перспективі.

Підставою для такого прогнозу є друга зі структурних диспропорцій в кредитній динаміці — випереджальне зростання кредитної заборгованості перед банками в іноземній валюті, особливо фізичних осіб. Протягом останніх 10 років (1998—2007) темпи зростання заборгованості населення значно, а то й у кілька разів, перевищували темпи зростання гривневої заборгованості. Унаслідок цього в середині 2008 р. вся валютна заборгованість перед банками навіть перевищила гривневу, а заборгованість населення у валюті майже вдвічі перевищила гривневу [6, с. 83—85]. Така тенденція була терпимою, поки обмінний курс гривні до долара США підтримувався на стабільному рівні. Але як тільки в жовтні — листопаді 2008 р. обмінний курс впав зразу більше ніж на 30 %, спроможність валютних позичальників погашати свої борги перед банками значно погіршилась, і дедалі більша частка їх швидко переходить в категорію прострочених і сумнівних.

Розглянуті приклади із сучасної української практики наочно свідчать про те, що ринкові ризики є серйозним чинником дестабілізації банківської діяльності, і мінімізувати їх наслідки можна лише спільними зусиллями самих банків, банківського регулятора та уряду.

Література

1. Енциклопедія банківської справи України. — К.: Молодь, 2001. — 680 с.
2. Банківський менеджмент: Підручник / Під ред. О. Кириченка. — К.: Основи, 1999. — 671 с.
3. Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е. Жукова. — М.: Юнити, 1997. — 471 с.
4. Роуз С. Питер Банковский менеджмент: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 719 с.
5. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: Пер. з англ. — К.: КНЕУ, 2004. — 889 с.
6. Бюлетень Національного банку України. — 2008. — № 10. — 160 с.

Стаття надійшла до редакції 29.12.08.

УДК 336.226.11 1

А. А. Славкова

старш. викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У СИСТЕМІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

Статья раскрывает особенности механизма фискального администрирования налога с доходов физических лиц. Продемонстрирована система прямого обложения и його структура. Показана роль налога на доходы физических лиц в системе прямых налогов в бюджетных доходах. Исследована динамика налога на доходы физических лиц и факторы, определяющие его фискальную эффективность. Внесены предложения по повышению фискальности налога с доходов физических лиц.

Article reveals the features of the mechanism of fiscal administration of the personal income tax. The system of direct taxation and its structure are demonstrated. The role of the personal income tax in the system of direct taxation in the budget revenues is shown. The dynamics of the personal income tax and appoint factors for its fiscal efficiency are investigated. Suggestions for fiscaleness increasing of the personal income tax are made.

Ключові слова: *прямі податки, податок на доходи фізичних осіб, доходи бюджету, фискальна ефективність.*

У контексті здійснення кардинальних, комплексних, системних реформ у соціально-економічній сфері України значна увага приділяється проблематиці створення ефективної податкової системи, адже саме від неї й від механізму фискального адміністрування податків залежить формування дохідної бази основного фонду фінансових ресурсів держави — бюджету. Раціонально

побудована податкова система є гарантом фінансового забезпечення функціональної активності держави, сприяючи постійним, стабільним, регулярним і повноцінним надходженням грошових коштів до бюджетної системи країни. Водночас податкова система має бути не статичною, а перебувати в процесі постійних модифікацій та вдосконалень адекватно зрушенням соціально-економічної ситуації в країні.

З-поміж вагомої, різноманітної сукупності податків та інших платежів податкового характеру чітко виділяється система прямого оподаткування, яка має чільне місце у податковій системі держави. Податки — це стрижень державного фінансового господарства; важливо, що первинними методами його формування виступали якраз прямі податки. Отже, система прямого оподаткування має бути наділена властивостями максимальної еластичності та мобільності з метою відтворення гармонійного збалансування функціонального потенціалу податків та узгодження принципів оподаткування. Найбільшою мірою це стосується податку з доходів фізичних осіб (особистого прибуткового податку), який є «вічним» порівняно з іншими різновидами податків (як прямих, так і непрямих), що можуть доволі часто змінюватись чи й взагалі бути скасованими. Важливо, що саме доходи фізичних осіб є джерелом фінансування більшості інших податків та платежів податкового характеру. Через це «сукупний фінансовий потенціал» податку з доходів фізичних осіб (податкове навантаження на доходи — бази особистого оподаткування) переоцінити надзвичайно складно, а недооцінити — неможливо. В силу зазначених обставин, податок на доходи фізичних осіб завжди перебуває на вістрі актуальних і динамічних наукових досліджень.

Особистий прибутковий податок (податок з доходів фізичних осіб) — найдавніша форма фінансового адміністрування доходів громадян. Питання податкового тягаря, оптимальності його стягнення й фінансової ефективності розглядались завжди; сформовані положення побудови механізму оподаткування доходів фізичних осіб піддаються постійним модифікаціям, розвиваючись і вдосконалюючись й надалі. За будь-яких умов первинність фінансовості податку на доходи фізичних осіб домінує порівняно з іншими його функціональними якостями: наповнення бюджету держави доходами перебуває в авангардній позиції.

Прямі податки розподіляються на дві групи: особисті та реальні. Податок з доходів фізичних осіб належить до групи особистих податків і є одним з її найбільш важливих компонент. Йому притаманні загальні ознаки як переваг, так і недоліків, властивих системі

прямого оподаткування в цілому, а також притаманні специфічні риси власного характеру, зокрема, з певною відповідністю принципам соціальної справедливості, фіскальної та економічної ефективності.

Здійснені раніше авторські ґрунтовні дослідження податку з доходів фізичних осіб дозволили всебічно обґрунтувати глибинність наявної проблемності в механізмі його фіскального адміністрування [6]. Унаслідок проведеного аналізу механізму фіскального адміністрування податку з доходів фізичних осіб виявлено та визначено низку його особливих, найбільш вагомих, характеристик [4]. Їх науково-практичний інтерес та значимість підтверджуються прикладним напрямком наступного застосування [3, с. 44—45]. У процесі дальшого творчого науково-дослідного пошуку автором також виявлено, поряд з зазначеними раніше принципами, і обґрунтовано додатково ще один принцип у механізмі фіскального адміністрування податку з доходів фізичних осіб — такий постулат, як *фіскальна справедливість*. Саме даний критерій є підґрунтям визначення параметру фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб. Однією з ознак принципу фіскальної ефективності є достатність доходів у бюджеті держави. Однак факт максимізації показника фіскальної достатності практично кожного податку для держави є звичною справою. Натомість кардинально протилежною їй може стати фіскальна достатність (реальна платоспроможність) платників податків (навіть якщо вона є повноцінною); вона встановлює міру фіскальної справедливості в суспільстві — адекватність фінансових відносин держави та населення, сприяючи утвердженню *фіскального паритету* [5, с. 216]. Наявна тенденція запровадження максимально можливого оптимального механізму оподаткування доходів фізичних осіб є важливою через наростаючу конфронтацію між різними групами населення та потребу встановлення соціального компромісу між суспільством і «фіскальною» державою. У цілому актуальність і проблематичність питання ефективності податку з доходів фізичних осіб на сьогоднішній день викликає підвищений інтерес [2].

Пропонована стаття є ще однією спробою наукового дослідження фіскальної ефективності системи прямого оподаткування в мобілізації фінансових ресурсів держави на прикладі податку з доходів фізичних осіб, відображення його фіскальних переваг і недоліків, узагальнення набутого досвіду та фіскальний аналіз податку на доходи фізичних осіб у структурі бюджетних доходів, факторний аналіз специфіки механізму фіскального адміністрування доходів громадян, визначення основних напрямків удосконалення механізму його фіскального адміністрування.

Орієнтація на використання прямих податків як центрального елементу податкової системи являє собою важливий напрям побудови цивілізованої фіскальної моделі. Еволюційно прямі податки поділилися на три класи: 1) об'єктом є капітал, при цьому податки стягуються тільки з певних категорій власності та видів доходів (податки на землю, спадщину, дарування); 2) об'єктом є самостійний приватний капітал, наприклад, особистий заробіток, житло, професія (прибутковий податок, податок на майно громадян, дивіденди тощо); 3) об'єктом є сукупна діяльність матеріального, грошового й особистого капіталу у виробництві (податки на прибуток, промисел). Тобто фіскальний арсенал системи прямого оподаткування є досить вагомим. Проте, в Україні він використовується не повністю порівняно з ринково розвинутими країнами, внаслідок чого втрачаються додаткові джерела бюджетних доходів.

Прямі податки наділені такими специфічними ознаками, що найбільше виявляються у податку з доходів фізичних осіб, в ареалі функціональної фіскальності:

- забезпечують державі можливість впливу на економічні процеси (ділову й інвестиційну активність, нагромадження капіталу, сукупне споживання. Наприклад, податок на прибуток через низьку рентабельність має нагоду свого застосування як важеля регулювання економіки. Аналогічно йому, можливо, треба переглянути і призначення податку з доходів фізичних осіб, але вже як регулятора процесу сукупного споживання);

- дають можливість встановлення прямої залежності між доходами платника і податковими відрахуваннями до бюджету (чим реалізується принцип справедливості, хоч велике значення має підхід до градації податкових ставок; справедливість прямого оподаткування не є аксіомою, вона реалізується через відповідну податкову шкалу);

- здійснюють розподіл податкового тягаря таким чином, що особи з більш високими доходами сплачують до бюджету податків більше порівняно з особами, які мають нижчі доходи (більш ефективно реалізується за умови використання прогресивної шкали податкових ставок).

Отже, прямі податки об'єктивно мають більший стимулюючий ефект щодо впливу на платників. Через це їх фіскальність може бути не досить ваговою. З погляду макроекономіки регулюється як інвестиційний, так і споживчий попит і пропозиція. Одночасно держава впливає на напрямки використання національного доходу. Також прямі податки (за певних умов) здатні повністю знищити стимули щодо вдосконалення виробництва та нагромадження капіталу, що й зумовлює відсутність їх потужного

фіскального значення. Натомість ефективно побудована система прямого оподаткування та закладені в прямих податках істотні можливості стимулюючого характеру пояснюють їх широке використання як засобів досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку на базі підвищення суспільного відтворення. Водночас це аж ніяк не знецінює їх фіскального призначення.

Критерій фіскальної достатності полягає в здійсненні податкової політики, необхідної для забезпечення того обсягу податкових надходжень, що є оптимально бажаним з урахуванням привілеїв соціально-економічного розвитку. У дослідженні цього параметру в механізмі фіскального адміністрування доходів фізичних осіб явно відображається пряма пропорційна залежність між нормою оподаткування й величиною податкових надходжень: чим вища ставка податку, тим більші обсяги податкових надходжень у бюджет. Ця залежність відображається так:

$$Y = K_0 \cdot T,$$

де Y — сукупний обсяг надходжень даного податку; K_0 — коефіцієнт регресії, що показує міру залежності податкових надходжень від норми оподаткування ($K_0 < 1$); T — рівень оподаткування.

Фіскальна функція податку з доходів фізичних осіб є досить ефективною в Україні на сьогоднішній день. У системі прямого оподаткування він є одним з домінантних; конкурентоспроможним щодо нього з фіскального погляду є тільки податок на прибуток підприємств: у 2007 р. обсяг податку з доходів фізичних осіб у системі прямого оподаткування був найвищим, становлячи близько 47 %, а на 2008 р. — близько 46 % (рис. 1).

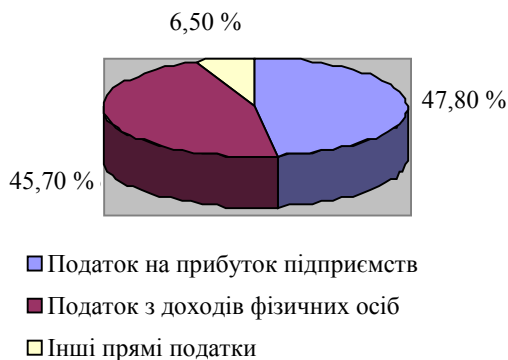


Рис. 1. Частка податку з доходів фізичних осіб у системі прямого оподаткування у 2008 р.

У системі податкових доходів бюджету податок з доходів фізичних осіб посідає сьогодні третю позицію — після податку на додану вартість (40,5 %) та податку на прибуток підприємств (21,1 %): його частка становить понад 20 %. За період 2004—2008 рр., в умовах функціонування нової — пропорційної — системи особистого прибуткового оподаткування, зростання податку на доходи фізичних осіб відбулося в 3,5 раза, або майже на 250 % (табл. 1, рис. 2).

Таблиця 1

**ДИНАМІКА ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ
В ДОХОДАХ КОНСОЛІДОВАНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ***

Показник	2004	2005	2006	2007	2008
1. Валовий внутрішній продукт, млрд грн	345,11	441,45	544,15	712,95	911,40
2. Доходи зведеного бюджету • загальний обсяг доходів, млрд грн • питома вага акумуляції ВВП, %	91,5 26,5	134,2 30,4	171,8 32,0	219,9 30,8	297,8 31,4
3. Податкові доходи бюджету • обсяг у доходах бюджету, млрд грн • частка в доходах бюджету, % • питома вага акумуляції ВВП у бюджеті, %	63,1 68,9 18,3	98,1 73,1 22,2	125,7 73,2 23,4	158,8 72,2 22,3	227,2 76,3 24,2
4. Прямі податки • обсяг у бюджетних доходах, млрд грн • частка в бюджетних доходах, % • частка в податкових доходах бюджету, % • питома вага акумуляції ВВП у бюджеті, %	31,7 34,6 50,2 9,2	43,5 32,4 44,3 9,9	52,1 30,3 41,5 9,8	74,4 33,8 46,9 10,4	100,3 33,7 44,1 11,0
5. Податок на доходи фізичних осіб • обсяг у бюджетних доходах, млрд грн • темпи приросту, % • частка в бюджетних доходах, % • частка у податкових доходах бюджету, % • частка в системі прямих податків, % • питома вага акумуляції ВВП у бюджеті, %	13,2 — 14,4 20,9 41,6 3,8	17,3 31,1 12,9 17,6 39,8 3,9	22,8 31,8 13,3 18,1 43,8 4,2	34,8 52,6 15,8 21,9 46,8 3,8	45,9 31,9 15,4 20,2 45,7 5,0

* Складено і розраховано на основі даних Міністерства фінансів України.

Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб обумовлюється низкою чинників. Одним, досить важливим з позитивних боків цього податку в їх загальній сукупності, є те, що він насамперед є найвагомішим за кількістю платників, які його сплачують. Негативний вплив на фіскальність податку з доходів фізичних осіб справляє більш широкий ряд чинників, зокрема:

- низький рівень доходів більшої частини населення країни;
- неофіційний (тіньовий) сектор економіки як джерела одержання доходів;
- стан безробіття в країні (ця тенденція посилюється в умовах фінансової кризи, яка також зумовлює факт неодержання доходів взагалі або їх несвоєчасність);
- невисока ставка податку (норма оподаткування) — 15 %;
- наявність значного переліку пільг з податку — як для окремих категорій платників, так і в загальному списку.

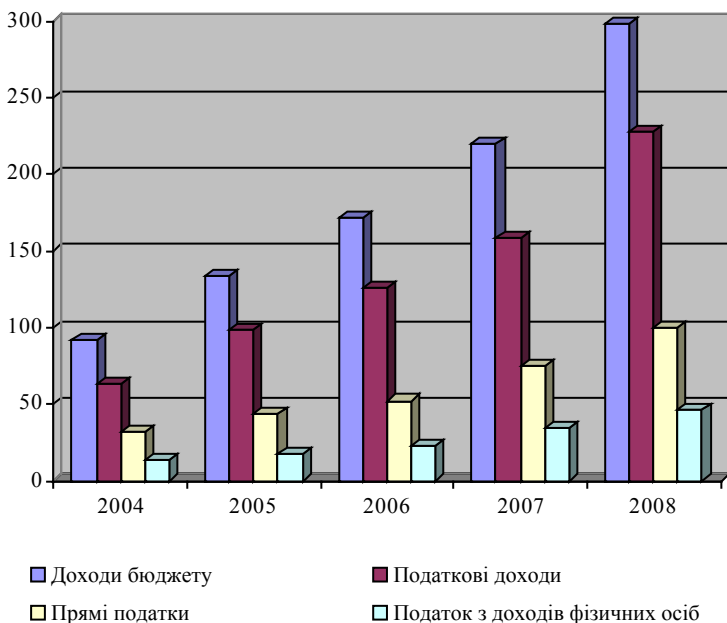


Рис. 2. Динаміка податку з доходів фізичних осіб у доходах консолідованого бюджету України

Отже, на перевагу фіскальній функції пряме оподаткування доходів фізичних осіб набуває схильності до зростання питомої ваги в бюджетних доходах. Водночас під впливом доволі значного кола чинників негативного характеру фіскальність податку з доходів фізичних осіб може різко й істотно знизитись. Це може позначитись не тільки на його фіскальній функції, але й на економічно-стимулюючій.

На основі проведеного дослідження сучасного механізму фіскального адміністрування податку з доходів фізичних осіб, визначення його позитивних і негативних боків з позицій дохідно-твірного джерела бюджету держави можна констатувати висновки з одночасним формулюванням наступних рекомендацій:

- фіскальний потенціал податку на доходи фізичних осіб є досить високим;
- підвищення ставки з податку на доходи фізичних осіб у поточній фіскальній практиці є недоцільним;
- перегляду потребує система державних соціальних стандартів і гарантій — реального мінімального прожиткового рівня громадян, мінімального розміру заробітної плати, величини неоподатковуваного мінімуму (соціальної податкової пільги) в напрямку їх збільшення, що забезпечить розширення податкової бази;
- реформування вимагає державна «політика доходів» населення з орієнтацією на їх істотне зростання за рахунок реформування системи державних соціальних стандартів і гарантій (у механізмі фіскального адміністрування податку з доходів фізичних осіб з'явиться можливість скорочення пільг);
- з метою формування середнього класу суспільства є доцільним, з урахуванням зазначених раніше позицій, впровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб (за умови якісної модифікації системи державних соціальних стандартів і гарантій);
- одним зі способів підвищення рівня фіскальності податку на доходи фізичних осіб є сприяння розвитку фінансового ринку з розрахунком на залучення коштів населення, що надалі сприятиме розширенню податкової бази з особистого прибуткового податку та активізації методів оподаткування різних форм фінансово-інвестиційних доходів громадян.

Література

1. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.03 № 889-IV.

2. Коляда Т. А., Чуркіна І. Є. Особливості фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції // Фінанси України. — 2008. — № 6. — С. 70—76.

3. Мельник В. М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання // Фінанси України. — 2007. — № 12. — С. 38—48.

4. Славкова А. А. Дилема вибору — прогресивне чи пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб // Фінанси, облік і аудит: Зб. наук. праць. — Вип. 3 / Відп. ред. А. М. Мороз. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 116—122.

5. Славкова А. А. Доходи громадян як об'єкт особистого прибуткового оподаткування // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Зб. наук. праць. Вип. 1 (10). Ч. 1. Економічні науки. — Чернівці, 2008. — С. 205—217.

6. Славкова А. Податок на доходи фізичних осіб: проблеми зростання рівня доходів та платоспроможності громадян // Управління сучасним містом. — 2004. — № 10—12 (16). — С. 45—50.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 336.763

О. М. Юркевич

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

КРЕДИТНІ РЕЙТИГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

В статье рассмотрена сущность и необходимость использования кредитных рейтингов при инвестировании в ценные бумаги, обосновано повышение значения кредитных рейтингов в условиях нестабильности, рассмотрены различные виды кредитных рейтингов, представлены предложения улучшения достоверности рейтинговых оценок кредитного риска.

This article considers the essence and necessity of usage of credit ratings when investing into securities. Increased importance of credit ratings in economically instable environment is proved. Different kinds of credit ratings are examined. Improvement proposals for reliability of rating evaluation of credit risk are discussed in the article.

Ключові слова: кредитний рейтинг емітента, кредитний рейтинг боргових зобов'язань, кредитний ризик, міжнародні рейтингові агентства.

За умов фінансової нестабільності та невизначеності збільшується кредитний ризик, зростає ймовірність некредитоспроможності та дефолту емітентів цінних паперів. Тому особливої актуальності та важливості набувають питання, пов'язані з оцінкою фінансової безпеки емітентів, порівняння існуючих цінних паперів за рівнем кредитного ризику. Учасниками фінансового ринку бракує інформації, яка б допомогла зорієнтуватись у ситуації і

прийняти рішення щодо фінансових інструментів. Одним з показників, який дає оцінку кредитного ризику на ринку капіталів, є кредитний рейтинг. Тому швидке приведення рейтингової оцінки у відповідність до реального стану емітента є важливим завданням, яке стоїть перед спеціалізованими рейтинговими агентствами, діяльність яких спрямована на усунення інформаційної асиметрії між емітентами та інвесторами.

Сутність кредитних рейтингів, їх вплив на інвестиційні рішення і розвиток ринку цінних паперів досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В. І. Ляшенко, І. П. Мінус, В. П. Ніколаєв, Д. М. Гапчин, В. М. Шелудько, Д. Фельдман, М. Хоудрі та інші. Однак питання, пов'язані з розвитком системи національного рейтингового оцінювання, та значення кредитних рейтингів в умовах нестабільності у науковій літературі залишаються малодослідженими.

Кредитні рейтинги мають значення як для емітентів цінних паперів, так і для інвесторів. Для емітентів цінних паперів кредитні рейтинги є ефективним інструментом збільшення потенційних можливостей залучення інвестицій у розвиток бізнесу, оскільки вони сприяють підвищенню довіри інвесторів і кредиторів до цінних паперів емітента. Наслідком цього є зниження витрат при здійсненні запозичень, оскільки інституційні інвестори, як правило, не купують боргових зобов'язань, які не мають рейтингу, і згодні це зробити тільки за умови високої доходності, так званої *премії за невизначеність*. Рейтинг допомагає впливати на сприйняття інвесторами кредитних ризиків і полегшує доступ на ринки капіталу навіть у складні періоди. Також діяльність рейтингових агентств супроводжується аналітичними коментарями, які сприяють підтримці впевненості в учасників ринку.

Для інвестора рейтинги, що обчислюються рейтинговими агентствами, допомагають скласти уявлення про інвестиційний клімат країни перебування емітента, самого емітента та його цінних паперів. Рейтинги для інвесторів є простим та зручним інструментом визначення кредитного ризику та премії за ризик.

Отже, кредитний рейтинг — це показник, який відображає рівень ризикованості інвестування у цінні папери, можливість невиконання боргового зобов'язання за конкретними цінними паперами, хоча саме ризик іноді приносить значний дохід. Інвесторові перш ніж як вкладати кошти у цінні папери тієї чи іншої країни або емітента передусім слід звернути увагу на кредитний рейтинг, присвоєний країні, емітентові та його цінним паперам.

Рейтинговими агентствами пропонується велика кількість видів та типів рейтингів. З метою їх систематизації наведемо класифікацію рейтингів за різними ознаками.

За об'єктом рейтингування кредитні рейтинги можна поділити:

1) на кредитний рейтинг емітентів (позичальників) — рейтинг держави (суверенний рейтинг) та індивідуальний кредитний рейтинг емітента;

2) кредитний рейтинг боргових зобов'язань.

Кредитний рейтинг емітентів (позичальників) — це поточний висновок, що характеризує рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки та основну суму за борговими зобов'язаннями.

Залежно від того, кому надається кредитний рейтинг, можна виділити рейтинг держави (суверенний рейтинг) та індивідуальний кредитний рейтинг окремого емітента.

Кредитний рейтинг держави (суверенний рейтинг) одержують держави—емітенти боргових зобов'язань. Він є системою умовних показників оцінки можливості і готовності уряду країни погашати випущені боргові зобов'язання в національній та іноземних валютах відповідно до умов їх випуску [1, с. 123]. Суверенний рейтинг є важливим чинником для прийняття іноземними інвесторами рішень щодо вкладання капіталу в економіку іншої країни. За обчислення кредитного рейтингу держави розглядають політичні та економічні ризики. Показники політичного ризику відображають бажання країни-реципієнта платити за зобов'язаннями, а показники економічних ризиків — можливість платити за цими зобов'язаннями.

Індивідуальний кредитний рейтинг емітента — це висновок про загальну кредитоспроможність юридичної особи. На відміну від кредитного рейтингу окремого боргового зобов'язання, він не враховує характер і умови випуску конкретного зобов'язання, його статус у разі банкрутства, гарантів, страховку та інші обставини, характерні для такого інструменту. При визначенні міжнародного індивідуального кредитного рейтингу позичальника, крім його власних ділових та фінансових ризиків, враховуються також ризики зовнішнього середовища та значення суверенного рейтингу держави, резидентом якої є підприємство-емітент. Така позиція обумовлена тим, що держава має дуже широкі можливості впливу на економічну та фінансову діяльність своїх резидентів, а її дефолт з дуже високою ймовірністю обумовлює дефолт приватних корпорацій. Як вказує агенція S&P, за останні 20 років дефолти держави за своїми боргами у 70 % випадків супроводжувалися дефолтами приватних позичальників [2].

Кредитний рейтинг боргових зобов'язань — рейтинг, що характеризує рівень кредитного ризику за окремими борговими зобов'язаннями. Він являє собою поточну оцінку кредитоспроможності боржника стосовно конкретної емісії. Кредитний рейтинг боргових зобов'язань надається державним облігаціям, муніципальним облігаціям, облігаціям та векселям підприємств та фінансових компаній, облігаціям та депозитним сертифікатам банків тощо.

Важливою умовою для обчислення рейтингу боргових цінних паперів є наявність інформації про платоспроможність емітента цих цінних паперів, обсяг та структуру його боргу, стабільність його грошових потоків тощо.

Залежно від ступеня ризику непогашення заборгованості всі цінні папери поділяються на групи починаючи з цінних паперів найвищої якості, які є найменш ризикованими, за ними стабільно сплачуються відсотки і повернення основної суми боргу, гарантоване до цінних паперів нижчої якості, які мають надзвичайно низьку ймовірність погашення в майбутньому.

За ступенем надійності об'єкта рейтингування рейтинги діляться на:

1. **Рейтинги інвестиційного рівня**, до яких належать цінні папери, емітенти яких мають сильні позиції щодо розрахунку за своїми зобов'язаннями (рейтинг від AAA (Aaa) до BBB (Baa). Надійність таких цінних паперів забезпечується великими активами та високою нормою прибутку. Категорії AAA відповідає покриття відсоткових платежів прибутком у 15—20 разів, а самої низької категорії в цьому класі — в 5—7 разів.

2. **Рейтинги спекулятивного рівня**, до яких належать цінні папери, для котрих характерна невпевненість щодо відсоткових платежів, основного боргу та стабільності курсу, а також цінні папери аутсайдерського класу, які належать емітентам, що перебувають на порозі банкрутства чи є банкрутами. Або цей рейтинг присвоюється нещодавно створеним компаніям.

За строками прогнозу, на які поширюються кредитний рейтинг, виділяють:

- довгостроковий кредитний рейтинг (більше ніж один рік);
- короткостроковий кредитний рейтинг (до одного року).

Залежно від бази порівняння та сфери діяльності рейтингового агентства, яке надає рейтинг, можна виділити міжнародні кредитні рейтинги та національні рейтинги.

Міжнародні рейтингові агентства надають **міжнародні кредитні рейтинги** емітентів чи окремих емісій, які дають оцінку кредитоспроможності боржника чи можливості виконувати кон-

кретні фінансові зобов'язання порівняно з аналогічними показниками інших осіб чи зобов'язань інших країн. Вони дозволяють порівнювати рівень кредитного ризику між позичальниками незалежно від країни перебування. Міжнародні кредитні рейтинги базуються на глобальній, чи міжнародній, порівняльній базі. Для порівняння частіше вибираються країни в межах певного географічного регіону зі схожими параметрами розвитку. Необхідність у міжнародних кредитних рейтингах виникає при виході на міжнародний фінансовий ринок. На сьогодні Україна має низьке значення суверенного рейтингу — «B+» від Standard & Poor's, «BB» — від Fitch Ratings», «B1» — від Moody's Investors' Service [3].

Національні кредитні рейтинги (внутрішні) дають оцінку кредитоспроможності боржника чи можливості виконувати конкретні фінансові зобов'язання порівняно з аналогічними показниками інших позичальників чи зобов'язань у межах певної країни на внутрішньому ринку. Оскільки при присвоєнні національних рейтингів акцент робиться на визначенні надійності емітентів та зобов'язань у межах однієї окремої країни, результати національного рейтингу різних країн не підлягають порівнянню.

Міжнародними рейтинговими агентствами на базі міжнародних шкал розроблені власні національні шкали для присвоєння кредитного рейтингу емітентам чи борговим зобов'язанням у межах певної країни.

Тривалий час міжнародні рейтингові агентства додержувались правила, що суверенний рейтинг країни визначає верхню межу можливого міжнародного кредитного рейтингу емітентів цієї країни. Вітчизняні позичальники з огляду на низький суверенний рейтинг України не мали можливості одержати високий міжнародний кредитний рейтинг.

За даними дослідження, проведеного Базельським комітетом з нагляду за банківською діяльністю у світі, існує близько 130 рейтингових агентств [4]. Вони умовно, залежно від ступеня присутності в інших країнах, поділені на три категорії: міжнародні, регіональні та національні. До міжнародних належать агентства «великої трійки»: Moody's, S&P, Fitch. Однак на цей статус претендують і інші агентства, серед яких A.M. Best (США), Japan Credit Rating, Agency Dominion Bond Rating Service (Канада). Регіональні агентства надають послуги з присвоєння рейтингів у певному регіоні. Такі агентства максимально адаптовані до врахування у своїй діяльності національних, політичних і економічних особливостей близьких за укладом та традиціями країн.

Останніми роками спостерігається процес поглинання міжнародними рейтинговими агентствами інших рейтингових агентств, які потім входять у їх глобальну мережу.

З початком фінансової кризи підвищився інтерес до діяльності рейтингових агентств, оскільки в умовах нестабільності збільшується кількість дефолтів за різними категоріями позичальників. Ураховуючи, що кредитні рейтинги вважаються найбільш точним індикатором рівня кредитоспроможності позичальника, інвестори та аналітики намагаються відстежувати їх зміни. Існує думка, що якщо компанія має високий кредитний рейтинг, то в неї не може бути дефолту. Це справді підтверджується статистикою, яка нагромаджена міжнародними рейтинговими агентствами. Доведено, що існує пряма залежність імовірності дефолту від рівня кредитного рейтингу. Для найвищих рейтингів інвестиційної категорії (AAA та AA) така ймовірність дуже мала — середня частота дефолтів за 10 років перебуває в межах від 0,4 до 0,7 %. Чим нижчий рейтинг, тим вища можлива частота дефолтів. Ризики значно збільшуються в разі з рейтингами спекулятивної категорії. Наприклад, для категорії CCC частота дефолта становить уже 55 % [3].

Слід констатувати, що міжнародні рейтингові агентства недооцінили ризики, пов'язані з іпотечними цінними паперами, і не встигли відкоригувати свої рейтингові оцінки. Це призвело до величезних втрат банків і фінансових компаній. Так, у 2006 р. Standard & Poor's присвоїло рейтинги 646 випускам облігацій на суму \$ 533,5 млрд, які були забезпечені високоризиковими іпотечними кредитами, Moody's — за 637 випусками на \$ 533,8 млрд, Fitch Ratings — за 265 випусками на \$ 244,3 млрд. Єврокомісією прийнято рішення щодо вивчення роботи рейтингових агентств з метою посилення вимог до діяльності рейтингових агентств з організації рейтингового процесу [5]. Планується запровадження реєстрації рейтингових агентств, оприлюднення методології рейтингової оцінки, рейтингових звітів, що мають виконувати функцію обґрунтування того чи іншого значення рейтингу.

Література

1. *Ляшенко В. И.* Фондовые индексы и рейтинги. — Д.: Сталкер, 1998. — 320 с.
2. Міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's: Сайт у мережі Інтернет. — <http://www.standardpoors.com>
3. Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг»: Сайт у мережі Інтернет. — <http://www.credit-rating.com.ua>

4. Рейтингові агентства у системі кредитних ризиків // Фінансовий ринок України. — 2006. — № 2 (28). — С. 28—31.

5. Економічна правда: Сайт у мережі Інтернет. — <http://www.epravda.com.ua>

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

УДК 336.71

С. М. Яременко

старш. викладач кафедри менеджменту
банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВ ТА СПОСОБИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В статье раскрывается понятие экономической безопасности банка, ее сущность и назначение, обосновывается необходимость создания комплексной системы обеспечения экономической безопасности банка, элементами которой предлагается рассматривать безопасность материальных и финансовых ресурсов, информационную и кадровую безопасность.

In the article opens up the concept of economic security of bank, its essence and setting, opens up in the article, the necessity of creation of the complex system of providing of economic security is grounded jar the elements of which it is suggested to examine safety material and financial resources, informative and skilled safety.

Ключові слова: економічна безпека банку, комплексна система забезпечення економічної безпеки банку, захист матеріальних цінностей, безпека кредитних операцій, інформаційна безпека банку, кадрова безпека банку.

Економічну систему будь-якого суспільства як матеріальну базу національної безпеки забезпечують певні суб'єкти, у першу чергу ті з них, які здійснюють суттєвий вплив на формування ВВП. Важливе місце серед них займають суб'єкти фінансової системи країни, насамперед банки. Тому ефективне й успішне вирішення завдань, що стоять перед економічною безпекою держави, певною мірою залежить від результативності діяльності підприємств, банків, фірм та інших господарських об'єднань. А чим стійкіші елементи економічної системи, співвідношення виробничого і банківського капіталу, збалансованість структури власності і державного регулювання, інвестиційного забезпечення, розвитку інституціональної інфраструктури і т. д., тим безпечнішою є ця система.

Разом з тим банки, як і інші суб'єкти господарської діяльності, вимушені організовувати свою діяльність в умовах непередбачуваності, невизначеності, загроз і небезпек, породжених умовами перехідної ринкової економіки. Крім того, на розвиток банківської діяльності мають вплив і такі фактори, як нестабільність політичної і соціально-економічної ситуації в країні, недосконалість банківського законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція та ін. Усе це різко загострює проблему забезпечення економічної безпеки банків.

Для комерційних банків особливо значущими є такі умови ефективної та безпечної діяльності, як забезпечення зворотності кредитів, підвищення прибутковості, підтримання ліквідності, зниження банківських ризиків, гарантування депозитів. Також, таке забезпечення має базуватись на певних заходах захисту банківської діяльності, протидії загрозам. Більше того, небезпечність та різнобічний характер цих загроз вимагають системного та наукового підходу до вирішення питань безпеки діяльності банків. Проте проведені дослідження й публікації щодо проблем безпеки банківської діяльності присвячені здебільшого організаційним, технічним і правовим аспектам. Звертає на себе увагу те, що, незважаючи на достатньо значну увагу, приділену даному питанню, банківська безпека залишається не до кінця розглянутою теоретично і не завжди ефективною на практиці, а тому вимагає дальшого вивчення та дослідження.

На сьогоднішній день у науковій літературі визначення сутності економічної безпеки банку як основи його загальної безпеки дається вкрай рідко, а в наявних визначеннях поняття розкриваються не завжди чітко, а інколи неповно.

У цілому можна виділити два підходи авторів до визначення безпеки банків загалом і економічної зокрема. Перший підхід базується на використанні поняття загрози [1; 3; 4; 9]. Другий — на економічних поняттях досягнення мети, функціонування банку без використання поняття загрози у визначенні безпеки [2; 6; 7; 10—13; 16]. Існують також інші визначення, які або поєднують, або змішують вказані підходи.

Перший підхід. Під економічною безпекою підприємницької діяльності деякі автори розуміють захищеність життєво важливих інтересів суб'єкта господарювання від внутрішніх та зовнішніх загроз, тобто захист підприємства, банку, їх кадрового й інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, які забезпечуються комплексом заходів спеціального, правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціального характеру.

Російський учений К. Р. Тагірбеков вважає, що економічна безпека банку — це його здатність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу [15, с. 23]. Потрібно зазначити, що автор розуміє економічну безпеку банку виходячи з ідеї визнання визначального впливу зовнішнього середовища на діяльність банку, але, на нашу думку, слід було б урахувати і вплив внутрішніх загроз діяльності банку. Крім того, тлумачний словник Д. Ушакова трактує поняття «вижити» як залишитись у живих, уціліти, тобто це означає, що якщо розглядати визначення економічної безпеки банку за Тагірбековим, то банк має пасивну позицію в конкурентній боротьбі і забезпечує тільки збереження свого стану на ринку банківських послуг.

С. Л. Меламедов, на відміну від Тагірбекова, при розкритті змісту поняття «економічна безпека» підкреслює необхідність урахування не тільки зовнішніх загрозливих обставин, а й внутрішніх, які впливають на діяльність банку. Так, під економічною безпекою підприємницької структури він розуміє захищеність її життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист підприємницької структури, її кадрового й інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, яка забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру. Автор визначення вважає, що в банку є інтереси і структури, захищеність яких від внутрішніх і зовнішніх загроз досягається системою відповідних заходів, і це якраз є економічною безпекою банку [17, с. 12].

Отже, підсумовуючи викладене, можна зазначити, що певна кількість фахівців та авторів публікацій, визначаючи поняття економічної безпеки, стверджують, що існує об'єкт (підприємство, банк), який характеризується наявністю виділеного ними параметру «життєво важливих інтересів». Існують внутрішні і зовнішні загрози цьому параметру — явища, здатні небажано впливати на нього. Якщо цей параметр захищений від загроз, то забезпечена й економічна безпека об'єкта.

Також, у багатьох визначеннях першого підходу є одна загальна риса: суто ідеологічно поняття «загроза, небезпека, небажані зміни, непередбачені обставини» уявляється «більш первинним», аніж поняття «економічна безпека», оскільки на ньому базується визначення останнього. Тому виходить деякий парадокс: поняття загрози економічній безпеці є первинним стосовно до поняття економічної безпеки. Тобто спочатку визначається

деякий вплив на предмет, а вже потім і сам предмет. Насправді тут підсвідомо ще на рівні визначень закладений доволі небезпечний погляд — «коли визначимо, що існує загроза, тоді будемо від неї захищатись». Отже, виходить, що якщо немає загрози, то економічної безпеки також немає.

Другий підхід. Великий інтерес тут являють визначення економічної безпеки банку в трактуванні таких авторів. На думку О. А. Бочарова, економічна безпека являє собою стан економіки кредитної організації (банку), необхідний і достатній для реалізації цільової функції, самостійного, стійкого і прогресивного розвитку, збереження стабільності за внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів [18, с. 15].

М. В. Матвеев розглядає економічну безпеку підприємства, банку як стан, за якого забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне одержання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до дальшого розвитку й удосконалення [19, с. 17].

Як зазначають В. Ф. Гапоненко, А. А. Безпалько та А. С. Власков, економічна безпека підприємства — це стан підприємства, що характеризується його здатністю нормально функціонувати для досягнення своїх цілей за існуючих зовнішніх умов і їх змін у визначених межах [5, с. 21].

Отже, заданий критерій успішного забезпечення безпеки об'єкта — досягнення об'єктом мети. Вибраний він не випадково. Будь-яка комерційна структура створюється для досягнення визначеної мети. Крім того, визначені шлях та спосіб досягнення економічної безпеки — це забезпечення нормального функціонування суб'єкта господарювання при існуванні зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Разом з тим згадані автори, визначаючи поняття «економічна безпека», пов'язують їх з такими поняттями, як «розвиток» і «стабільність». Розвиток — один з компонентів і умов забезпечення економічної безпеки. Якщо в економічному плані банк чи підприємство не досягає розвитку, то в нього скорочуються можливості до виживання, протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Тобто економічний розвиток підприємства, банку забезпечує їх стійкість на ринку — одну зі складових економічної безпеки.

Під стабільністю підприємства, банку розуміють «здатність підприємства, банку зберігати свій стан навіть у разі непередбачених фінансових втрат». Рівень стабільності підприємства, банку — це максимальний або допустимий рівень непередбачених втрат, за якого ще зберігається стан нормального функціонуван-

ня, але в разі перевищенні якого може настати банкрутство підприємства, банку. Тобто у своїх визначеннях під стабільністю автори розглядають стабільність як збереження існуючого стану.

Отже, наведені погляди при визначенні поняття «економічна безпека банку» характеризують саме стан банку, причому стан, який має забезпечити живучість банку незалежно від умов його функціонування. Порушення такого стану має вважатись як порушення його економічної безпеки. Виходячи з таких міркувань можна дійти висновку, що **під економічною безпекою банку слід розуміти стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.** Таке визначення поняття «економічна безпека банку» найбільшою мірою відтворює її суть та основне призначення.

Проведений аналіз іноземного і вітчизняного досвіду забезпечення безпеки банку вказує на необхідність створення комплексної системи забезпечення саме економічної безпеки банку, яка, у свою чергу, дасть змогу банку не втратити ліквідність і платоспроможність, а також протистояти різного роду загрозам та самостійно ліквідовувати наслідки їх реалізації. При цьому об'єктами захисту такої системи насамперед стають фінанси, матеріальні цінності та інформація банку. Водночас, необхідно врахувати, що до 80 % коштів банків становлять обігові кошти, за допомогою яких здійснюються банківські операції, а решта використовуються для забезпечення інших потреб банку (у тому числі матеріального та інформаційного забезпечення). За таких умов можна стверджувати, що головну увагу в забезпеченні економічної безпеки слід приділяти саме захисту матеріальних цінностей (насамперед основних засобів), банківських операцій та інформації.

Як показує практика, у результаті реалізації загроз, спрямованих на матеріальні цінності з боку персоналу банку та зовнішніх суб'єктів посягань, банкам завдаються прямі збитки, пов'язані з втратою своєї власності та необхідністю нести додаткові витрати на відновлення пошкоджених матеріальних засобів. Зазначені загрози виявляються у таких формах, як непрофесійне використання матеріальних цінностей та порушення правил їх обслуговування, крадіжки, виведення обладнання та технічних засобів з ладу, його поломки, пошкодження та знищення, зокрема в результаті рейдерських атак та терористичних актів.

Звідси випливає, що банки мають проводити активні та ефективні заходи щодо захисту своїх матеріальних цінностей. Більше того,

такі заходи, ураховуючи різноманітність загроз, повинні мати системний характер. Тобто організація захисту матеріальних цінностей банку вимагає комплексного підходу, створення системи заходів організаційного, кадрового, спеціального, правового характеру.

Проаналізувавши думки та пропозиції певного кола авторів можна дійти висновку, що поряд з численними і різноманітними заходами захисту матеріальних цінностей у банках не існує ні комплексного, ні тим більше системного підходу до цього питання. Робота, що проводиться в цьому напрямку, як правило, не має запобіжного характеру, не формує протидію загрозам, а залишається пасивною, хоч і дозволяє викрити значну частину випадків посягань на майно банків.

Вивчення факторів, які утворюють умови захисту матеріальних цінностей банків, утримання їх у безпечному стані та ефективній експлуатації, дає змогу запропонувати певну систему заходів захисту матеріальних цінностей банку. На думку автора, така система дасть змогу не тільки ефективно захищати матеріальні цінності банків, а і запобігати різноманітним посяганням на них та відшкодовувати збитки, завдані їх пошкодженням, знищенням чи втратою.

Отже, захист матеріальних цінностей має передбачати суворий і безумовний їх облік; формування відповідальності посадових осіб банку за правильне зберігання, технічний стан, грамотну експлуатацію, а також за шкоду, завдану банку втратою, пошкодженням чи виведенням з ладу його обладнання, технічних засобів та інших цінностей; розробку відповідної нормативної бази, яка б регулювала дії персоналу банку і третіх осіб щодо захисту матеріальних цінностей, порядок їх одержання, правила експлуатації й обслуговування, зберігання в наявності, передачу (здачу) і т. п.; організація надійної охорони матеріальних цінностей, яка виключала можливість їх псування, знищення і крадіжки, створення умов їх надійної схоронності; проведення періодичних перевірок наявності і стану матеріальних цінностей, умов їх зберігання й експлуатації, контроль додержання працівниками банку встановлених правил роботи з матеріальними цінностями.

Розглядаючи питання захисту банківських операцій як один з елементів забезпечення економічної безпеки банків, слід зазначити, що втрати, які несуть банки від цих операцій, мають суттєвий вплив на їх ліквідність і платоспроможність. Вивчення матеріалів Національного банку України стосовно прийняття рішень щодо призначення в банках тимчасової адміністрації та запровадження процедури ліквідації банків, а також звітів ліквідаторів показало, що всі ці заходи Національного банку України запроваджувались

тільки через втрати, яких зазнавали банки внаслідок неефективного проведення банківських операцій. Акцентуючи ж увагу на найбільш поширених операціях банків, можна говорити, що ці операції дають банкам як найбільші прибутки (до 65—68 % процентних доходів), так і до 70—75 % збитків у загальній сумі втрат банків [8, с. 6].

Аналізуючи ж проведення банками активних операцій, слід зазначити, що головне місце серед таких операцій посідають кредитні операції. Середнє значення частки кредитного портфеля у структурі активів банків становить майже 70 %. Тому зупинимось саме на захисті кредитних операцій.

Проведені автором дослідження показали, що серед причин, які призводять до негативного результату кредитної діяльності банків, є:

- неадекватна реакція банків на зміни економічної ситуації в країні, особливо з погляду підвищення ризику комерційної діяльності, а також негативні зміни в діяльності позичальників у ході кредитних операцій;
- недосконалість законодавчої бази для банківської діяльності загалом і кредитної зокрема. Відсутність закону «Про кредитування» не створює передумов для формування адекватної системи захисту кредитної діяльності банків, насамперед з погляду запобігання негативним для банків наслідкам. Наявна правова база обумовлює діяльність банків тільки як реакцію на певні факти в діях позичальників, а не на недопущення таких фактів;
- непрофесійні дії органів управління та персоналу банків щодо надання й особливо супроводу кредитів;
- недобросовісна поведінка, а інколи і кримінальний характер діяльності позичальників.

Виходячи з різноманітності причин, різного їх спрямування, очевидно, що захист кредитної діяльності банків, слід будувати на системному підході з комплексним характером заходів. Водночас проведений аналіз діяльності банків показує, що, як правило, такої системи якраз і бракує банкам. Дії підрозділів банків на етапах кредитних взаємовідносин банку з їх клієнтами не завжди сконцентровані в напрямку забезпечення безпеки конкретних кредитних операцій. Посадові особи, задіяні у кредитній діяльності, не завжди мають об'єктивне розуміння можливих загроз кредитним коштам при проведенні кредитних операцій. Більше того, існує можливість зловживання окремими посадовими особами своїм службовим становищем під час проведення кредитних операцій. Деякі заходи із захисту операцій мають формальний характер.

Проведені автором дослідження та вивчення досвіду іноземних банків підказують, що елементи системи захисту кредитних операцій банків мають формуватись за етапами розвитку самих операцій. Так, у ході підготовки до видачі кредиту такими елементами є: інформаційно-аналітичне дослідження позичальника; колективне формування рішення про надання кредиту й індивідуальна відповідальність за його надання; забезпечення повернення кредиту; формування безпечних для банку умов надання кредиту. Ефективне (а не формальне) виконання таких заходів значно мінімізуватиме ризики, пов'язані з кредитуванням позичальників банку.

Супровід (кредитний моніторинг) кредитних операцій обов'язково має бути персоналізований і також включати певні елементи, що формують системний підхід. По-перше, це — контроль виконання умов кредитної угоди (обов'язковий, конкретний і комплексний). По-друге, це — моніторинг ділової ситуації в діяльності позичальника. По-третє, це — адекватна реакція банку на зміну ситуації як в умовах діяльності позичальника, так і в поведінці самого позичальника, його керівників та власників. По-четверте — санація кредитної угоди у разі виявлення ознак загрози кредитній операції. Під санацією тут розуміються спільні дії позичальника і банку із правового, фінансового, матеріального, інформаційного тощо питань вирішення проблем, що виникають у ході операції.

Під час завершення кредитної операції, якщо остання формується як проблемний кредит, системний підхід має передбачати сконцентровану, активну роботу банків із правового, економічного та організаційного вирішення ситуації.

Отже, цілеспрямована діяльність банків з одержання системного підходу (застосування зазначених заходів у взаємозв'язку з метою недопущення збитків від кожної конкретної кредитної операції) захисту кредитних операцій дасть їм змогу не тільки мінімізувати кредитні ризики, а й суттєво поліпшити їх кредитну діяльність.

Разом з тим дослідження показали, що складовими економічної безпеки банків є не тільки безпека матеріальних та фінансових ресурсів, а й такі складові, як інформаційна та кадрова безпека, котрі також суттєво впливають на стабільність і розвиток банків.

У свою чергу, інформаційна безпека, як стверджують більшість авторів, пов'язана з формуванням інформаційного ресурсу банків, його гарантованим захистом, а також протидією інформаційно-психологічного впливу.

Кадрова ж безпека спрямована на виконання можливості формування загроз банку від власного персоналу та створення умов ефективного його використання в діяльності банків.

Отже, можна констатувати, що економічна безпека є комплексною категорією в системі забезпечення безпеки банку, надійність і ефективність функціонування якої буде оцінюватись за критеріями недопущення або своєчасного виявлення загроз фінансам банку, його інформації та матеріальним цінностям. Головним же критерієм оцінки системи економічної безпеки банку буде стабільність економічного розвитку банку згідно з його планами і завданнями.

Слід відзначити ще й той факт, що принципово важливою умовою для ефективного функціонування комплексної системи забезпечення економічної безпеки банку є активна участь у заходах захисту банку всього банківського колективу. Саме організація тісної взаємодії між підрозділом безпеки та іншими підрозділами банку є важливою передумовою для ефективної протидії як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам.

Отже, виходячи з усього викладеного можна зазначити, що формування системи забезпечення економічної безпеки банку насамперед з погляду її комплексного характеру має найбільш ефективно забезпечити захист основних його ресурсів і створити сприятливі умови для стабільного і перспективного розвитку.

Література

1. *Ареф'єва О., Кузенко Т.* Планування економічної безпеки підприємств. — К.: ЄУ, 2005. — 172 с.
2. *Богомолов В.* Экономическая безопасность. — М.: Юнити, 2006. — 303 с.
3. *Бондарчук Ю., Марущак А.* Безпека бізнесу: організаційно-правові основи. — К.: КНТ, 2008. — 369 с.
4. *Брягин О.* Безопасность вашего бизнеса. — К.: КНТ, 2006. — 227 с.
5. *Гапоненко В., Беспалько А., Власков А.* Экономическая безопасность предприятий. — М.: Ось-89, 2007. — 208 с.
6. *Грунин О., Грунин С.* Экономическая безопасность организации. — М.: Питер, 2002. — 160 с.
7. *Донець Л., Ващенко Н.* Економічна безпека підприємства. — К.: Центр навч. літ, 2008. — 239 с.
8. *Зубок М.* Забезпечення безпеки кредитних операцій банків // Бизнес и безопасность. — 2003. — № 3.
9. *Козаченко А., Пономарев В., Ляшенко А.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. — К.: Либра, 2003. — 279 с.

10. Колосов А. Экономическая безопасность хозяйственных систем. — М.: РАГС, 2001. — 445 с.
11. Ніколаюк С., Никифорчук Д. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності. — К.: КНТ, 2005. — 317 с.
12. Орлов П., Духов В. Основы экономической безопасности фирмы. — Харків: Прометей-Прес, 2004. — 283 с.
13. Сенчагов В. Экономическая безопасность: Производство Финансы Банки. — М.: Финстатинформ, 1998. — 621 с.
14. Стрельбицька Л., Стрельбицький М., Гіжєвський В. Банківське безпекознавство. — К.: Кондор, 2005. — 600 с.
15. Тагирбеков К. Основы банковской деятельности. — М.: Ось-89, 2003. — 446 с.
16. Ярочкин В. Безопасность банковских систем. — М.: Ось-89, 2004. — 416.
17. Меламедов С. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур: Дисс. ... канд. экон. наук. — СПб., 2002.
18. Бочаров О. Формирование основ экономической безопасности в банковской деятельности: Дисс. ... канд. экон. наук. — М., 2003.
19. Матвеев Н. Экономическая безопасность предприятия: Дисс. ... канд. экон. наук. — М., 1999.

Стаття надійшла до редакції 23.01.09.

УДК 336.71

Я. П. Якімлюк

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
економіст першої категорії ВАТ КБ «Хрещатик»

ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ МІЖБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ ЯК ОДНОГО З ВИДІВ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

В данной статье рассматривается сущность формирования стоимости межбанковских кредитов как одного из видов финансовых ресурсов банка; исследуются факторы, влияющие на формирование стоимости межбанковских кредитов.

The article concerns the essence of value shaping of interbank loans as one of the types of a bank's financial resources; the factors influencing the value shaping for interbank loans are being looked into.

Ключові слова: міжбанківський ринок; темп інфляції; вартість міжбанківських кредитів.

Одним з головних стратегічних завдань діяльності кожного банку, крім максимізації вартості банку, є одержання прибутку.

Джерелом такого прибутку є активні операції, які банки здійснюють, використовуючи наявні в них фінансові ресурси, тобто залучені, запозичені та власні кошти. Частка залучених і запозичених коштів у загальних фінансових ресурсах банку в середньому становить 70 %, а власний капітал банку, як правило, відіграє роль «подушки безпеки», яка визначає міру його незалежності від залучених коштів у екстремальній ситуації і знижує ризик проведення активних операцій банку.

Кожний банк розміщує свої фінансові ресурси за вартістю, яка має перевищувати вартість їх залучення та запозичення. І тут виникають дві проблеми:

- по-перше, банк повинен розміщувати ресурси за вартістю, яка є конкурентоспроможною порівняно з вартістю фінансових ресурсів, що пропонуються іншими банками, котрі працюють у відповідному сегменті ринку банківських послуг;
- по-друге, для того щоб конкурувати з іншими банками, банку необхідно шукати якомога дешевші фінансові ресурси.

Тому питання формування вартості фінансових ресурсів, зокрема в нашому випадку міжбанківських кредитів, є одним із найактуальніших на сьогоднішній день.

Метою нашого дослідження в даній статті є вдосконалення методичних підходів ціноутворення позикових фінансових ресурсів на міжбанківському ринку.

Дослідження в даному напрямку проводили такі вчені-економісти, як М. І. Савлук, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, О. В. Васюренко, О. А. Кириченко, І. М. Парасій-Вергуненко та інші. У своїх дослідженнях вони більше концентрувалися на вивченні впливу зовнішніх, макроекономічних, факторів впливу на вартість позикових фінансових ресурсів банку, не приділяючи значної уваги внутрішнім з погляду окремого банку факторів такого впливу.

У нашій статті ми дослідимо формування вартості такого виду фінансових ресурсів банку, як міжбанківські кредити, ураховуючи як зовнішні, так і внутрішні чинники.

Банки мають змогу мобілізувати фінансові ресурси через міжбанківський ринок, що є частиною ринку позичкових капіталів, на якому тимчасово вільні грошові ресурси кредитних установ залучаються та розміщуються банками у формі міжбанківських депозитів та кредитів.

Вартість такого фінансового ресурсу, як міжбанківські кредити, залежить від низки факторів, основними з яких є такі:

- Облікова ставка центрального банку: вона тісно пов'язана і взаємодіє з усіма процентними ставками грошового ринку,

насамперед з процентною ставкою за міжбанківськими кредитами. Облікова ставка є нижньою межею коливань ставки міжбанківського кредиту, та між ними існує прямо пропорційна залежність: чим вища облікова ставка, тим вищою є процентна ставка за міжбанківськими кредитами, і навпаки. В умовах стабільної ситуації на грошовому ринку облікова ставка коливається в межах, близьких до рівня процентної ставки за міжбанківськими кредитами.

- Темпи інфляції, прискорення яких викликає підвищення процентних ставок за міжбанківськими кредитами, що слугує захистом від знецінення позичкового капіталу. Якщо темпи інфляції випереджають зростання процентної ставки, остання стає від'ємною, тобто такою, коли процент стягується з кредитора.

- Співвідношення попиту та пропозиції позичкового капіталу на грошовому ринку: чим більший попит на міжбанківський кредит, тим вищою є процентна ставка за ним; взагалі з теоретичного погляду на вартість позичкового капіталу можуть впливати чинники як з боку попиту (інфляційні процеси, очікування погіршення кон'юнктури ринку), так і з боку пропозиції (норма обов'язкових резервів, облікова ставка, тонізація підприємницької діяльності, стан довіри до банку) [1, с. 125—134].

- Обсяг грошової маси: надмірний обсяг грошової маси спричинює інфляційні процеси, які впливають на розмір процентних ставок за міжбанківськими кредитами у бік їх збільшення.

- Стан платіжного балансу країни: при перевищенні експорту над імпортом (активне сальдо платіжного балансу) процентні ставки за міжбанківськими кредитами звичайно знижуються; якщо імпорт більше від експорту, то спостерігається дефіцит і процентні ставки за міжбанківськими кредитами підвищуються.

- Курс національної валюти: підвищення попиту на національну валюту сприяє її зміцненню (ревальвації), а значить, вона дорожчає, штовхаючи вверх відсоткові ставки за міжбанківськими кредитами; зниження курсу національної валюти (девальвація) спричинює зворотний ефект. На курс національної валюти може вплинути центральний банк, проводячи девізну політику у формі валютних інтервенцій, тобто прямого втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі-про-

дажу іноземних валют. Механізм дії цього втручання такий: коли має місце надлишкова пропозиція іноземної валюти, центральний банк скуповує її, щоб не допустити необґрунтованого зміцнення національної грошової одиниці, і навпаки, коли надходжень валютних коштів на внутрішній ринок недостатньо, центральний банк продає іноземну валюту для того, щоб не допустити зниження обмінного курсу національної валюти. Отже, задля підвищення обмінного курсу національної валюти центральний банк продає іноземну валюту, а для його зниження — скуповує іноземну валюту на ринку [2, с. 483]. Ми хотіли б зазначити, що якщо ревальвація або девальвація гривні викликана зменшенням або збільшенням темпів інфляції, то в цьому разі, скажімо, знецінення національної валюти призводить до підвищення ставок за міжбанківськими кредитами.

- Іноземні інвестиції: якщо збільшується обсяг іноземних інвестицій (скажімо, внаслідок підвищення центральним банком облікової ставки), підвищується попит на національну валюту, що, у свою чергу, веде до підвищення її обмінного курсу, а отже, подорожчання національної валюти, що призводить до підвищення відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами.

- Обсяг державних витрат, величина державного боргу: зростання державних витрат і дефіцит бюджету веде до необхідності робити нові позики, розширення емісії державних облігацій, що може викликати підвищення відсоткових ставок, зокрема підвищення відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами.

- Строк кредитування: чим він більший, тим вищою є відсоткова ставка; це пов'язано з невизначеністю у майбутньому: чим віддаленішим є це майбутнє, тим вища ймовірність виникнення несприятливої події.

- Ліквідність банку-позичальника: недостатній рівень ліквідності часто стає першою ознакою наявності в банку серйозних фінансових труднощів; за таких умов, як правило, починається відплив клієнтів і закриття рахунків, що, у свою чергу, веде до підвищення потреби в ліквідних засобах і поглиблення кризи ліквідності. Банк змушений шукати джерела поповнення грошових коштів через продаж найбільш ліквідних активів та запозичення на ринку. За таких обставин проведення подібних операцій ускладнюється, адже кредитори неохоче надають позики банку, котрий перебуває на межі банкрутства, вимагаючи додаткового забезпечення і підвищення процентних ставок. Отже, чим нижчий рівень

ліквідності банку, тим дорожче йому обходиться запозичувати кошти на міжбанківському ринку.

Отже, ми можемо з упевненістю стверджувати, що на вартість міжбанківських кредитів як виду фінансових ресурсів для банку впливають різні фактори, і особливу увагу слід звертати не тільки на макроекономічні фактори, а також на внутрішні чинники, тобто фінансову стійкість банку (складовою якої є рівень ліквідності банку), його репутацію, місце на ринку (ринкова частка), які значною мірою можуть вплинути на вартість зазначеного раніше виду фінансових ресурсів.

На нашу думку, при мобілізації банком кредитів від іноземних банків особливу увагу слід звертати й на такий чинник вартості (маржі) таких кредитів, як міжнародний рейтинг банку, котрий присвоюється міжнародними рейтинговими агентствами (Fitch, Moody's, S&P): на його рівень можуть впливати як показники діяльності банку (внутрішні чинники), так і рейтинг держави (суверенний рейтинг), на який, у свою чергу, впливає низка макроекономічних характеристик, які утворюють загальноекономічну ситуацію в державі. Особливо це є актуальним на сьогоднішній день, коли світова економічна криза охопила більшість країн світу, адже потенційні інвестори стали більш пильними і особливу увагу звертають на міжнародні рейтинги банків, які мають бажання запозичити у них кошти.

Для того щоб побачити, як деякі зазначені раніше фактори впливають на вартість наданих міжбанківських кредитів, проаналізуємо вплив темпів інфляції та динаміки курсу національної валюти на відсоткову ставку за наданими міжбанківськими кредитами в Україні.

З табл. 1 можна чітко побачити, що темпи інфляції, як правило, прямо пропорційно впливають на відсоткові ставки за наданими міжбанківськими кредитами, що не є дивним, адже тільки підвищення відсоткових ставок може захистити позичковий капітал від наслідків впливу інфляційних процесів.

Відповідно до табл. 2 ми можемо зробити висновок, що протягом II та III кварталів 2008 р. мала місце ревальвація національної валюти стосовно до долара США, що була спричинена зниженням темпів інфляції, що, у свою чергу, обумовило збільшення обсягів наданих міжбанківських кредитів. У жовтні порівняно з вереснем 2008 р. відбулася девальвація гривні, що спричинило підвищення відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами та відповідне зменшення їх обсягу.

Таблиця 1

**АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕЯКИХ ФАКТОРІВ НА ВІДСОТКОВУ
СТАВКУ ЗА МІЖБАНКІВСЬКИМИ КРЕДИТАМИ
ЗА ПЕРІОД ІЗ СІЧНЯ 2008 р. ДО ЖОВТНЯ 2008 р.***

Показник	Місяць									
	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень
Темп інфляції (ІСЦ)	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7
Загальна середньо- зважена ставка за наданими креди- тами в національній та іноземній валю- тах на міжбан- ківському ринку (не враховуючи рефінансування НБУ), %, у. т.	3,60	5,60	7,60	9,40	9,10	8,10	4,40	6,20	5,50	10,30
за кредитами в на- ціональній валюті	2,50	7,60	11,70	19,00	16,60	15,40	5,90	10,70	7,40	14,60

* За даними Бюлетня Національного банку України № 12, 2008 р.

Таблиця 2

**АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДИНАМІКИ КУРСУ УКРАЇНСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬ-
НОЇ ВАЛЮТИ ТА ОБСЯГУ НАДАНИХ МІЖБАНКІВСЬКИХ
КРЕДИТІВ ЗА ПЕРІОД ІЗ СІЧНЯ 2008 р. ДО ЖОВТНЯ 2008 р.***

Показник	Період			
	1 квартал	1 півріччя	9 місяців	жовтень
Девальвація (-), ревальвація (+) гривні щодо доллара США до попереднього періоду, %	0,0000	3,9822	3,7426	– 18,5024
Обсяг кредитів, наданих банкам у національній та іноземній ва- лютах, млн грн	41 122,00	41 144,00	47 017,00	39 424,00

*За даними Бюлетня Національного банку України № 12, 2008 р.

Отже, беручи до уваги викладене, можна зробити такі висновки:

- Визначення механізму впливу того чи іншого чинника на відсоткову ставку за міжбанківськими кредитами є одним із ключових елементів удосконалення методичних підходів до ціноутворення позикових фінансових ресурсів на міжбанківському ринку.

- На нашу думку, існують фактори, які по-різному можуть впливати на відсоткові ставки за міжбанківськими кредитами, що залежить від причини їх виникнення. Скажімо, якщо за інших рівних економічних умов ревальвація національної валюти спричинена збільшенням попиту на неї на грошовому ринку, то це підштовхне у бік збільшення відсоткові ставки за наданими міжбанківськими кредитами в національній валюті; якщо ж за інших рівних економічних умов ревальвація національної валюти буде викликана зниженням темпів інфляції, то це призведе до зниження рівня відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами в національній валюті. Тому ми вважаємо, що даний момент є одним з головних в удосконаленні методичних підходів до ціноутворення позикових фінансових ресурсів на міжбанківському ринку.

- На вартість міжбанківських кредитів для окремого банку, крім зовнішніх чинників, впливають і внутрішні чинники, основними з яких, на нашу думку, є фінансова стійкість банку (яка, до речі, включає й ліквідність банку), кредитна історія, репутація та імідж банку і його міжнародний рейтинг (у разі запозичення коштів у іноземного банку).

Література

1. Гроші та кредит: Підручник / М. І Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001. — 602 с.
2. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.
3. Бюлетень Національного банку України. — 2008. — № 12. — С. 63—116.

Стаття надійшла до редакції 24.02.09.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ

Исследуются факторы, обуславливающие необходимость оценки стоимости банка, и делается вывод, что внутренняя природа рыночной оценки стоимости связана с процессом ее движения и создает внутренний потенциал генерирования дохода или прибыли с учетом факторов времени и риска, а также находит свое отображение в общественном признании банка как особого товара определенной цены.

The author studies the factors stipulating the necessity of assessment of the value of a bank and concludes that the inner nature of the market assessment of the value is connected with process of its motion developing the inner potential for generating revenues and benefits with taking time and adventure risks into account this to find reflection in the public perception of a bank as a special vendible of the certain cost.

Ключові слова: оцінка, вартість, ціна, капіталізація, оптимальна частка, ринкова вартість.

Більшість учених та економістів, наприклад А. Демодаран, Ч. Дж. Вульфел, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муран, А. Раппопорт, П. Роуз, В. М. Рутгайзер, А. Е. Будицкий, А. Е. Ивантер, Г. Н. Щербакова, Н. П. Шульга, пов'язують необхідність оцінки вартості банків з їх реалізацією.

Водночас, як показує практика, оцінка вартості банків необхідна не тільки для їх продажу, а й для прийняття обґрунтованого рішення щодо вибору напрямку підвищення їх капіталізації, покращення координації дій між різними підрозділами банківської системи, визначення місця банку на ринку банківських послуг, розробки рекомендацій щодо визначення оптимальної частки вартості зарубіжних банків у структурі вартості українських банків, що необхідно для підтримання Україною суверенітету у сфері грошово-кредитної політики та для інших цілей ефективного функціонування банків.

Метою статті є визначення основних факторів, які обумовлюють необхідність оцінки вартості банку, та розкриття її сутності в ринкових умовах функціонування.

Справді, оцінка ринкової вартості банку дозволяє продавцеві і покупцеві укласти угоду про ціну, орієнтуючись на обґрунтовану вартість об'єкта. Так, Коупленд Т. [1, с. 476] зазначає, що фінансові інститути охопила хвиля широкомасштабної реструктуриза-

ції, яка почалася ще в 1988 р., коли Bank of New York успішно провів вороже поглинання Irving Trust. При цьому вартісна оцінка служила менеджерам дуже важливим інструментом аналізу і проведення такого роду реструктуризацій.

В Україні досить інтенсивно відбуваються процеси купівлі-продажу банків, тому питання оцінки вартості банків набуває особливої актуальності.

Так, у жовтні 2005 р. Raiffeisen international Bank-Holding (Австрія) придбав 93,50 % акцій банку «Аваль» на суму 1,028 млрд дол., у грудні BNP Paribas Італія придбав 51,0 % акцій УкрСиббанку на суму 0,35 млрд дол. У січні 2006 р. Ощадбанк Росії придбав 100 % акцій НРБ на суму 0,1 млрд дол. У цей самий період Зовнішторгбанк Росії придбав 98 % акцій банку «Мрія» на суму 0,07 млрд дол. У червні 2007 р. Unicredit (Італія) придбав 95,0 % акцій Укрсоцбанку на суму 2,211 млрд дол.; тоді ж Swedbank (Швеція) придбав 100,0 % акцій ТАС-Комерцбанку на суму 0,735 млрд дол. У вересні цього року Commerzbank (Німеччина) придбав 60,0 % + 1 акція Форумбанку на суму 0,6 млрд дол. У лютому 2008 р. відбувається купівля банком Intesa SanPaolo 100,0 % акцій Правекс-Банку на суму 0,75 млрд дол.

При цьому частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків за вказаний період зросла з 13,3 % до 27,6 %, або на 14,3 пункта. Тобто нині кожен п'ятий банк — з іноземним капіталом, кожен 11-й — зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Слід зазначити також, що українські банки стали власниками вже шести іноземних дочірніх банків у п'яти країнах світу. Тобто відбувається інтеграція України у міжнародний фінансовий простір та загострення конкуренції на ринку банківських послуг, що призводить до активізації процесів зміни власності на банки. У зв'язку з цим постає проблема об'єктивної оцінки вартості банків, що є ключовим при зміні права власності.

Слід зазначити, що оцінка вартості банку необхідна також для підтримання Україною суверенітету у сфері грошово-кредитної політики. В. М. Гесць [2] зазначає, що присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвесторів, вітчизняні банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, зростає ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, а процентні ставки за кредити знижуються та розширюється ресурсна база країни. Водночас швидке зростання частки іноземного капіталу може призвести до втрати суверенітету у сфері

грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків, імовірного впливу фінансових ресурсів. Тому сьогодні одним з найважливіших завдань є розробка практичних рекомендацій щодо визначення оптимальної частки вартості зарубіжних банків у структурі вартості українських банків, яка б, з одного боку, створювала здорове конкурентне середовище для вітчизняних банків і сприяла інтеграції національної фінансово-банківської системи у світовий фінансовий простір, а з другого — не завдавала удару стабілізації та розвитку українських банків.

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі — це один з основних показників для оцінки ступеня впливу іноземців: він свідчить про можливість їх впливу на стратегічні рішення. Тому, на наш погляд, порівняльна оцінка вартості іноземних банків та вартості українських банків з іноземним капіталом у структурі вартості українських банків дасть більш реальну картину впливу іноземних банків на розвиток вітчизняної економіки, що також обумовлює необхідність оцінки вартості банків.

Величина вартості кожного банку дає можливість його власникам визначити місце банку в банківській системі України і допомагає прийняти правильні інвестиційні рішення. Так, Т. Коупленд, Т. Коллер і Дж. Мурин вважають, що оцінка вартості компаній необхідна для прийняття більш розумних господарських рішень [1, с. 11]. А. Г. Грязнова [3, с. 16] доводить, що «...знание величины рыночной стоимости дает возможность собственнику объекта усовершенствовать процесс производства, разработать комплекс мероприятий, направленных на увеличение рыночной стоимости бизнеса. Периодически проводимая оценка стоимости позволяет повысить эффективность управления и, следовательно, избежать банкротства и разорения».

Більшість дослідників до оцінки вартості банку в ринкових умовах господарювання підходять із суто технічного боку визначення її величини, не розкриваючи її внутрішньої природи. Так, А. Дамодаран [4, с. 769] вважає, що коли оцінюється фірма, яка не надає фінансових послуг, то оцінюються її активи, а не просто цінність її власного капіталу. Тобто в даному разі із загальної вартості не виділяються ті частини, які відповідають власному капіталу фірми і запозиченому. Інша річ — фірма, що надає фінансові послуги, у т. ч. банк. Тут позичковий капітал, тобто борг, набуває дещо іншого значення. Особливе значення боргу А. Дамодаран бачить у тому, що він для банку є те саме, що сталь для компанії «General Motors», тобто дещо, що перетворюється в інші

фінансові продукти, які потім можна продати за вищою ціною й одержати прибуток. Але не зрозуміло чому А. Дамодаран вважає, що у фірмах, які надають фінансові послуги, капітал визначається більш вузько і включає тільки власний капітал. Аналіз викладеного свідчить про те, що А. Дамодаран без усяких застережень і доведень оцінку вартості банку звів до оцінки його власного капіталу, ігноруючи залучений та позичковий капітал, які беруть участь у формуванні прибутку кредитної організації, що, на наш погляд, не зовсім правильно.

Т. Коупленд, Т. Коллер та Дж. Мурин вважають, що «...оценка стоимости банков сложна по определению. Установить качество ссудного портфеля, оценить величину текущей бухгалтерской прибыли, возникающей благодаря несовпадению процентных ставок (т. е. разрыву между долгосрочными процентами по выданным ссудам и краткосрочными процентами, выплачиваемыми по депозитам), выяснить какие именно подразделения (бизнес-единицы) банка играют ключевую роль в его прибыльности, — все это чрезвычайно трудные задачи для стороннего аналитика» [1, с. 477]. З наведеного ми бачимо знову кількісний підхід до визначення вартості банку. Крім того, не зрозуміло, який вид вартості визначається. Як відомо, вид вартості, що визначається, багато в чому обумовлюється метою оцінки. Так, наприклад, інвесторові необхідно визначити інвестиційну вартість або можливість вартості приносити додаткову вартість — для цілей оподаткування може знадобитися розрахунок нормативної вартості, для цілей страхування — повної відбудовної вартості.

Найбільш слушно, на нашу думку, до визначення вартості об'єкта підходить А. Г. Грязнова, яка стверджує: «В условиях рыночной экономики и продавец, и покупатель, совершая сделки на “свой страх и риск”, хотели бы знать заранее о возможном результате, о цене продаж интересующего их объекта. Однако рыночная цена становится известной только в итоге состоявшейся сделки. И ни одному, даже выдающемуся, уму за всю историю человечества, от времени Аристотеля до наших дней, не удалось найти способ определения точной величины рыночной цены.

Вместе с тем в основе рыночной цены сделки, выступающей результатом согласования цены продавца и цены покупателя, лежит внутренняя величина — стоимость, которая, будучи количественно определенной в условиях конкретного рынка, представляет собой рыночную стоимость» [3].

Таку позицію обстоював також і К. Маркс. Досліджуючи товар, він зробив висновок про те, що *стоимость* (меновая стоимость) «...есть свойство вещей, богатство» (потребительная стоимость), «...есть свойство человека... В этом смысле стоимость необходимо предполагает обмен, богатство же — нет...» [5, с. 93].

Особливість споживчої вартості кредитної організації виявляється не у здатності виробляти товарно-матеріальні цінності, а в можливості надання фінансових послуг. Своєрідність споживчої вартості фінансових послуг проявляється не в властивостях речей, а в корисному ефекті конкретної праці банківського службовця. Послуги комерційних банків щодо проведення розрахункових операцій, кредитування, придбання і розміщення на ринку цінних паперів та інші операції мають споживчу вартість. Тому продаж банківських послуг є об'єктом купівлі-продажу, коли вони набувають форму товару. Споживчу вартість, як справедливо зазначає А. Г. Грязнова [3, с. 533], має також персонал банку, тому що результати його праці пов'язані з ефективністю роботи кредитної організації. Придбання банку разом з висококваліфікованими кадрами збільшує потенціал банку щодо надання послуг та підвищення їх якості. Високий рівень кваліфікації кадрів може стати фактором зростання вартості банку, що пов'язано з тим, що активи і зобов'язання кредитної організації формуються на основі рішень його персоналу. Певну цінність споживчих властивостей для покупця має придбання певної частки банківських послуг на ринку, бо він одержить додаткову ресурсну базу без витрат на маркетинг, оренду приміщень, наймання персоналу та ін. Водночас не слід забувати про нематеріальні активи, такі як репутація, наявність ліцензій, наявність стійких зв'язків з клієнтами тощо. Усі інші види оцінки не враховують вартість нематеріальних активів, які впливають на загальну вартість банку.

Під час продажу банку продавці намагатимуться одержання максимально можливої виручки від реалізації, а покупці прагнутимуть заплатити мінімум, тобто між продавцями та покупцями теж виникнуть певні економічні відносини, пов'язані з визнанням вартості банку. Продавці можуть установити собі розмір прибутку виходячи із середньої норми прибутку, яка склалась у цій галузі діяльності, або в цілому по народному господарству. Покупці ж оцінюватимуть витрати, які їм необхідно буде понести, якщо вони самостійно візьмуться за створення банку, але при цьому буде втрачено час і втрачена певна вигода. Тому продавець і покупець будуть реально оцінювати ва-

ртість банку, і цьому процесу сприятиме торг, де продавець і покупець визнають ціну реалізації, тобто оцінка вартості банку дістане суспільне визнання. «Как товар продукт должен в процессе обращения посредством продажи реализовать свою стоимость, принять свой превращенный вид, вид денег» [6, с. 374]. Тому байдуже, купується товар для споживання або капіталістом як засоби виробництва, як складова частина капіталу. В акті обороту товарний капітал функціонує лише як товар, не як капітал. Водночас особливістю реалізації вартості банку є здатність приносити додаткову вартість, тому він реалізується як товарний капітал. Товарний капітал, на відміну від простого товару, відрізняється: «1) потому что он уже чреват прибавочной стоимостью, следовательно, реализация его стоимости есть в то же время и реализация прибавочной стоимости; но это ничего не изменяет в том факте, что он существует просто как товар, как продукт определенной цены; 2) потому что эта функция его как товара есть момент процесса воспроизводства его как капитала, и поэтому его движение как товара является лишь частичным движением в совершаемом им процессе, в то же время является его движением как капитала; но оно становится таковым не вследствие самого акта продажи, а только вследствие связи, существующей между этим актом и всем движением этой определенной суммы стоимости как капитала» [6, с. 376]. Рух вартості як капіталу, беззаперечно, може здійснюватись тільки тоді, коли він дістає суспільне визнання. Звідси ми можемо зробити висновок про те, що реальна поточна оцінка вартості банку буде одержана тоді, коли банк набуде форму товару і буде реалізований за ринковою ціною в грошовій формі, бо одна із функцій грошей — слугувати формою вияву товарної вартості «или материалом, в котором величины товарных стоимостей находят себе общественное выражение» [5, с. 99]. Отже, оцінка вартості банку є суспільним визнанням певних затрат людської праці, необхідної для створення і функціонування банку, і при реалізації знаходить своє відображення в певній сумі грошових коштів.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок про те, що ринкова оцінка вартості банку є економічною категорією, яка пов'язана із системою економічних відносин, що виникають у процесі руху вартості, де створюється внутрішній потенціал банку відносно можливості генерування прибутку з урахуванням факторів часу і ризику і відображається в суспільному визнанні особливого товару певної ціни.

Література

1. Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. — М.: Олімп-Бізнес, 2007. — 576 с.
2. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи. // Вісник Національного банку України. — 2007. — № 1. — С. 24.
3. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 736 с.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — С. 795.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. — Т. 1. — Кн. 1. Процесс производства капитала. — М.: Политиздат, 1983. — VI, 905 с.
6. Маркс К. Критика политической экономии. — Т. 3. — Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. — Ч. 1 / Издан под ред. Ф. Энгельса. — М.: Политиздат, 1985. — IV, 508 с.

Стаття надійшла до редакції 30.01.09.

II. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

К. В. Безверхий

аспірант кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКИ

В статті раскрыта сутність термінів «исследование» и «разработки» с детализированной характеристикой этапов их проведения согласно действующим нормативно-правовым документам. На основании этого выяснена сутність расходов на исследование и разработки и раскрыта организация их учета.

In the article an a essence of terms «research» and «development» with detailed characteristic of stages of their carrying out according to operating standard-legal documents is proved. On the basis of the essence of expenses on research and development is found out and the organization of their accounting is proved.

Ключові слова: дослідження, розробки, витрати на дослідження, витрати на розробки, інші операційні витрати, нематеріальні активи.

В організації обліку витрат на дослідження та розробки є певні труднощі. І пов'язані вони перш за все з тим, що в нормативно-правових документах, економічній літературі та на практиці можна констатувати невизначеність, а інколи змішування таких понять, як «дослідження» та «розробки», а це, у свою чергу, призводить до виникнення облікових помилок.

Питання обліку витрат на дослідження та розробки як предмет дослідження відображені в кандидатських дисертаційних роботах Н. Бразілій та І. Крушельницької, а також в опублікованих у періодичних виданнях наукових працях вітчизняних учених О. Бородкіна, Л. Гнилицької та Р. Коршикової, І. Жураковської, О. Кантаєвої, О. Коропа, Ю. Кузьмінського та М. Воронової, В. Маякоти та Т. Войтенко, А. Пустовіта, І. Чалого, Н. Шипілова та Є. Коңевої. Отже, чимало вчених досліджували це питання, проте ще не остаточно з'ясованою сутність понять «дослідження» та «розробки», зміст витрат на дослідження та розробки, а також організація їх обліку. Тому метою дослідження є спроба з'ясувати сутність витрат на дослідження та розробки як складову інших операційних витрат та дослідити організацію їх обліку.

Для того щоб з'ясувати зміст витрат на дослідження та розробки, слід зрозуміти перш за все сутність власне понять «дослідження» та «розробки». Відповідно до ст. 1 абзацу шостого Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»: «фундаментальні дослідження — наукова теоретична та (або) експериментальна діяльність, спрямована на одержання нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їх взаємозв'язку» [1]. Згідно з Методичними рекомендаціями визначення кошторисної вартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) для організацій (підприємств) різних форм власності та господарювання (крім бюджетних установ): «Прикладні наукові дослідження — наукова і науково-технічна діяльність, спрямована на одержання і використання знань для практичних цілей» [2].

Відповідно до п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» «дослідження — це заплановані і вперше проведені підприємством дослідження, ціль яких полягає в одержанні і розумінні нових наукових і технічних знань» [3]. Успішні дослідження, звичайно, переростають у розробки. Згідно з п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» «розробки — це застосування підприємством результатів досліджень та інших науково-технічних знань для створення нових або значно вдосконалених матеріалів, продуктів, приладів, пристроїв, систем, технологічних і операційних процесів до початку їхнього промислового застосування, серійного виробництва або виконання робіт і надання послуг на замовлення» [3]. Якщо ж звернутися до міжнародного досвіду, то згідно з абзацем восьмим МСБО 38 «Нематеріальні активи» «дослідження — це оригінальні та заплановані наукові дослідження, що проводяться з перспективою отримання нових наукових або технічних знань», а «розробки — це застосування наукових відкриттів або інших знань для планування або конструювання нових чи істотно поліпшених матеріалів, пристроїв, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх комерційного використання або застосування» [4]. Отже, первинно підприємство проводить дослідження, якщо в цьому є потреба, а потім на підставі проведених досліджень здійснює розробки, а саме створює нові або значно вдосконалює продукти, прилади, пристрої, системи, технологічні та (або) операційні процеси.

Для розуміння сутності понять «дослідження» та «розробки» необхідно проаналізувати етапи їх здійснення та виокремити відмінні риси.

Серед згаданих раніше нормативно-правових документів жодним не визначено етапи проведення досліджень. Проте є визначені етапи та зміст науково-дослідних робіт ДСТУ 3973-2000 «Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання науково-дослідних робіт. Загальні положення» (далі — ДСТУ 3973-2000). У підп. 5.1.2 п. 5.1 ДСТУ 3973-2000 визначено, що до науково-дослідних робіт (далі — НДР) належать фундаментальні, пошукові та прикладні дослідження [5]. Етапи НДР, на нашу думку, можна вважати етапами проведення досліджень. Етапи НДР та їх характеристику подано в табл. 1.

Таблиця 1

ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ НДР ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Етап	Назва	Характеристика
1	Вибір напрямку дослідження	1. Добір, вивчення та узагальнення науково-технічної і патентної документації 2. Розглядання можливих напрямів досліджень та їх оцінювання 3. Вибір напрямку дослідження 4. Обґрунтування прийнятого напрямку досліджень 5. Розроблення, погодження та затвердження технічного завдання (далі ТЗ) на складові частини НДР (за потреби) 6. Розробка і погодження методики та програми робіт щодо проведення досліджень 7. Складання та оформлення проміжного звіту за етапом 8. Розгляд результатів на прийманні етапу, якщо це передбачено ТЗ
2	Теоретичні та експериментальні дослідження	1. Теоретичний пошук, виконання розрахунків і досліджень принципів питань 2. Розроблення документації, виготовлення і налагодження макетів, моделей або експериментальних зразків майбутніх виробів, програм і алгоритмів 3. Проведення експериментальних робіт та досліджень 4. Оброблення і коригування результатів теоретичних і експериментальних досліджень 5. Складання висновків за результатами досліджень 6. Складання та оформлення проміжного звіту за етапом 7. Розглядання результатів та прийманні етапу, якщо це передбачено ТЗ

Етап	Назва	Характеристика
3	Узагальнення і оцінювання результатів досліджень, складання звітної документації	1. Узагальнення результатів теоретичних досліджень і експериментальних робіт 2. Оцінювання повноти і якості вирішення поставлених завдань 3. Розроблення проекту ТЗ на наступну НДР у разі необхідності подальших досліджень 4. Підготовка комплексу звітної документації 5. Формулювання висновків за результатами досліджень і розроблення рекомендацій щодо застосування НДР 6. Розгляд результатів НДР на науково-технічній раді 7. Подання роботи до приймання
4	Приймання НДР	1. Заходи щодо підготовки НДР до приймання 2. Приймання НДР 3. Висновки про втілення результатів дослідження у розробки

Грунтуючись на ГОСТ 15.001-88 «Система разработки и постановки продукции на производство. Продукция производственно-технического значения», що затверджений постановою державного комітету СРСР зі стандартів від 25.11.88 № 3823 [6], можна виділити кілька етапів розробки. Характеристику етапів розробки нової продукції наведено в табл. 2.

Таблиця 2

ЕТАПИ РОЗРОБКИ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Етап	Назва	Характеристика
1	Розробка технічного завдання	Технічне завдання (далі — ТЗ) є основним вихідним документом для розробки продукції і має містити техніко-економічні вимоги до продукції, що визначають її споживчі властивості і ефективність використання, перелік документів, що вимагають спільного розгляду, порядок здачі і приймання результатів розробки. За потреби ТЗ може містити також вимоги до підготовки і освоєння виробництва. Конкретний зміст ТЗ визначають замовник і розробник, а за ініціативної розробки — розробник. Не допускається включати в ТЗ вимоги, що суперечать вимогам стандартів і нормативних документів органів, які здійснюють нагляд за безпекою, охороною здоров'я і природи. ТЗ розробляють і затверджують у порядку, установленому замовником і розробником

Етап	Назва	Характеристика
2А	Розробка документації, виготовлення та випробування дослідного зразка	Розробку конструкторської і технологічної, а також, за потреби необхідності, програмної документації на виробі проводять за правилами, установленими відповідно стандартами ЄСКД, ЄСТД, ЄСПД. На розсуд розробника допускається поєднувати або не проводити окремі види робіт різних стадій, передбачених стандартами вказаних систем. Правила розробки технічної документації для матеріалів і речовин установлює розробник з урахуванням специфіки продукції та організації її виробництва. У процесі розробки документації вибір і перевірка нових технічних рішень, що забезпечують досягнення основних споживчих властивостей продукції, повинні здійснюватися при лабораторних, стендових та інших дослідних випробуваннях моделей, макетів, натурних складових частин виробів і експериментальних зразків продукції в цілому в умовах, як правило, що імітують реальні умови експлуатації
2Б		Для підтвердження відповідності розробленої технічної документації вихідним вимогам і вибору кращого зразка (за наявності варіантів) виготовляють дослідні зразки (дослідні партії). Дослідні зразки допускається не виготовляти для дрібносерійної продукції, при модернізації або модифікуванні серійної (масової) продукції, а також при здобутті кінцевих виробів агрегуванням з відпрацьованих деталей, вузлів, блоків і модулів за умови, що результатів попередніх випробувань і експлуатації вистачає для оцінки властивостей продукції. Необхідність виготовлення дослідних зразків (партій) і їх кількість (обсяг) вказують в ТЗ. Дослідні зразки, як правило, не виготовляють при створенні одиничної продукції
2В		Дослідні зразки (дослідну партію) або одиничну продукцію (головний зразок) піддають приймальним випробуванням відповідно до стандартів, що діють, або типових програм і методик випробувань, що відносяться до даного виду (групи) продукції. За згодою замовника на приймальні випробування замість дослідних можуть бути представлені експериментальні зразки. У приймальних випробуваннях, незалежно від місця їх проведення, має право взяти участь виробник і органи, що здійснюють нагляд за безпекою, охороною здоров'я і природи, які мають бути завчасно інформовані про майбутні випробування. Розробник на основі вимог ТЗ і стандартів, що стосуються даного виду продукції, з врахуванням результатів випробувань у встановлених випадках розробляє проект нормативно-технічного документа на конкретну продукцію (технічні умови або стандарт) або відображає всі вимоги до якості продукції в технічній документації

Етап	Назва	Характеристика
3	Прийом результатів розробки продукції	Оцінку виконаної розробки і ухвалення рішення про виробництво та (або) вживання продукції (для одиначної продукції) проводить приймальна комісія, до складу якої входять представники замовника (основного споживача), розробника, виробника, представники Держспоживстандарту України. При необхідності до роботи комісії можуть бути залучені експерти сторонніх організацій, а також органи, що здійснюють нагляд за безпекою, охороною здоров'я і природи. На приймальну комісію розробник представляє ТЗ, проект технічних умов або стандарту технічних умов (якщо їх розробка передбачена), конструкторські та (або) технологічні документи, що вимагають спільного розгляду, результати випробувань та інші матеріали, що підтверджують відповідність розробленої продукції цим документам і засвідчують її технічний рівень і конкурентоспроможність. Приймальній комісії, як правило, представляють також дослідні або експериментальні зразки продукції, а якщо їх виготовлення не було передбачено, — головний зразок або одиначну продукцію. За результатами розгляду представлених матеріалів комісія складає акт, в якому вказує: 1) відповідність розробленої (виготовленої) продукції заданим вимогам і рекомендації про її виробництво (здачі споживачеві); 2) результати оцінки технічного рівня продукції; 3) рекомендації про виготовлення установочної серії (для серійної і масової продукції) і її обсяг; 4) зауваження та пропозиції стосовно доопрацювання продукції (за потреби). Акт приймальної комісії затверджує її голова. Затвердження акту приймальної комісії означає закінчення розробки, припинення дії ТЗ (якщо воно не ширюється на подальші роботи), узгодження представлених нормативно-технічних і експлуатаційних документів, а також дозвіл на виробництво або використання продукції. За негативної оцінки результатів розробки в цілому в акті вказують напрями дальших робіт і умови повторного представлення результатів або недоцільність продовження робіт

Отже, етапи проведення досліджень та розробок різні за своїм наповненням. На етапах дослідження підприємство проводить теоретичні та експериментальні опрацювання у пошуках того чи іншого засобу (енергії, технології, фізико-хімічних властивостей матеріалу тощо), який буде вперше використаний при розробці

нового виду продукції. Етапи розробки являють собою чітко сформульовані цілі та завдання, які стосуються створення нового виду продукції, що може бути створений за допомогою нових знань, одержаних у результаті проведення підприємством попередніх досліджень.

Розглянемо детальніше витрати, які виникають на різних етапах дослідження і розробки, та організацію їх обліку.

У п. 20 П(С)БО 16 «Витрати» вказується, що витрати на дослідження включаються до складу інших операційних витрат відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Згідно з п. 9 останнього «витрати на дослідження не визнаються активом, а підлягають відображенню в складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені» [3]. Отже, облік витрат на дослідження слід здійснювати на рахунку 941 «Витрати на дослідження та розробки», у складі якого доцільно відкривати субрахунки другого порядку, наприклад 9411 «Витрати на дослідження», на якому можна вести аналітичний облік витрат у розрізі окремих тем (досліджень).

Що стосується обліку розробок, створюваних підприємством, або переданих йому стороннім виконавцем робіт, то в тому ж п. 20 П(С)БО 16 «Витрати» встановлено, що витрати на розробки включаються до складу інших операційних витрат відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [7]. Звернувшись до П(С)БО 8, можна дійти висновку, що витрати на розробки можуть обліковуватись у складі інших операційних витрат або у складі капітальних інвестицій залежно від того, чи буде в результаті розробки створюватися нематеріальний актив: якщо в результаті розробки не створюється нематеріальний актив, то витрати на розробку є витратами того звітного періоду, в якому вони виникли, і обліковуються в складі інших операційних витрат; якщо ж підприємство створює розробку, яку воно планує зареєструвати у встановлену законом порядку як нематеріальний актив, то витрати на таку розробку слід обліковувати в складі капітальних інвестицій.

Розглянемо детальніше перший випадок, коли в результаті розробки не створюється нематеріальний актив. Як уже зазначалося, у такому разі відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» витрати на розробку відносяться до витрат іншої операційної діяльності. Деякі витрати, пов'язані з розробкою нової продукції, відносяться до складу інших операційних витрат не відразу в момент їх виникнення, а спочатку визнаються як актив (наприклад, дослідні зразки), а потім після одержання позитивного результату держав-

них випробувань розробки їх вартість відноситься до складу інших операційних витрат.

Розглянемо етапи розробки нової продукції підприємства, що подані в табл. 2, більш детально, і з'ясуємо, як обліковувати вартість ресурсів (матеріальних, трудових, інтелектуальних тощо), витрачених на окремому етапі розробки нової продукції. Витрати підприємства на етапі 1 та етапі 2А розробки нової продукції (табл. 2), а саме витрати на розробку технічного завдання, розробку технічної та нормативно-технічної документації, доцільно відносити до складу інших операційних витрат і обліковувати на субрахунку другого порядку до субрахунку 941 «Витрати на дослідження та розробки», наприклад 9412 «Витрати на розробку «Газоаналізатор ГСА-К»». Витрати на етапі 2Б розробки нової продукції (табл. 2) слід обліковувати, на нашу думку, на рахунок 23 «Виробництво», субрахунок «Виробництво дослідних зразків» у розрізі аналітичних рахунків за видами розробок, наприклад «Виробництво газоаналізатору ГСА-К». Вартість дослідного зразка після створення слід відносити в дебет субрахунку 202 «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби», наприклад 2021 «Дослідний зразок «Газоаналізатор ГСА-К». На етапі 2В розробки (табл. 2) витрати на випробування дослідного зразка, на нашу думку, доцільно обліковувати на субрахунок другого порядку 9412 «Витрати на розробку» у розрізі розробок.

На етапі з розробки (табл. 2) витрати на приймання результатів розробки продукції слід відображати на субрахунок другого порядку 9412 «Витрати на розробку». Якщо технічним завданням на третьому етапі розробки передбачено виготовлення установочної партії, то витрати з виготовлення установної партії необхідно відображати за дебетом рахунку 23 «Виробництво». Коли ж установна партія пройшла технічний контроль і готова до реалізації, то собівартість установної партії буде відображена за дебетом рахунку 26 «Готова продукція».

Після випробування дослідних зразків, які відбирались у підприємства для перевірки продукції на відповідність стандартам, нормам і правилам, їх вартість відповідно до підп. 3 п. 1 ст. 6 Декрету КМУ «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» включається до складу витрат підприємства [8]; у нашому випадку до витрат іншої операційної діяльності.

У разі коли підприємство створює розробку, яку воно планує зареєструвати в установленому законом порядку як нематеріальний актив, то для обліку такої розробки будуть особливо важливі

вимоги п. 7 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», згідно з яким підприємству необхідно відображати в балансі нематеріальний актив, одержаний у результаті розробки, за умов, якщо підприємство має: 1) намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання; 2) можливість одержання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; 3) інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу [3]. Отже, витрати, пов'язані зі створенням самої розробки, яку підприємство має намір надалі обліковувати як нематеріальний актив, будуть відображатися за дебетом субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів».

Якщо витрати на розробку нової продукції було обліковано у складі витрат періоду, а потім підприємством було прийнято рішення обліковувати розробку як капітальні інвестиції в нематеріальні активи, то це, на нашу думку, призводить до порушення п. 8 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», в якому вказано, що «витрати, пов'язані з його (нематеріального активу. — Авт.) придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом» [3]. І навпаки, якщо підприємством витрати, пов'язані зі створенням розробки, були віднесені до складу капітальних інвестицій у нематеріальні активи, а розробка була невдалою або змінилися наміри щодо реєстрації права на цю розробку, то такі витрати сторнуються і включаються до складу інших операційних витрат у тому звітному періоді, коли відбулись такі події.

За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку про те, що витрати на дослідження та розробки різні за своєю сутністю, а відповідно є певні відмінності в організації їх обліку. Так, витрати на дослідження включаються до складу інших операційних витрат відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», тому їх облік слід здійснювати на рахунку 941 «Витрати на дослідження та розробки», у складі якого доцільно відкривати субрахунки другого порядку, наприклад 9411 «Витрати на дослідження», на якому можна вести аналітичний облік витрат у розрізі окремих тем (досліджень).

Що стосується організації обліку розробок, створюваних підприємством або переданих йому стороннім виконавцем робіт, то, базуючись на чинних П(С)БО, зокрема П(С)БО 16 «Витрати» та 8 «Нематеріальні активи», можна дійти висновку, що витрати на

розробки можуть обліковуватись у складі інших операційних витрат або у складі капітальних інвестицій залежно від того, чи буде в результаті розробки створюватися нематеріальний актив: якщо в результаті розробки не створюється нематеріальний актив, то витрати на розробку є витратами того звітного періоду, в якому вони виникли, і обліковуються в складі інших операційних витрат; якщо ж підприємство створює розробку, яку воно планує зареєструвати в установлену законом порядку як нематеріальний актив, то витрати на таку розробку слід обліковувати в складі капітальних інвестицій. При цьому нами запропоновано організацію обліку витрат на розробки з урахуванням змісту й особливостей здійснення кожного етапу розробки.

Література

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13 грудня 1991 р. № 1977-ХІІ.
2. Методичні рекомендації визначення кошторисної вартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) для організацій (підприємств) різних форм власності та господарювання (крім бюджетних установ). Затв. наказом Міністерства освіти і науки України від 21.02.06 № 119.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Затв. наказом МФУ від 18 жовтня 1999 р. № 242.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». — http://www.minfin.gov.ua/document/92449/МСБО_38.pdf.
5. ДСТУ 3973-2000. Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання науково-дослідних робіт. Загальні положення / В. Григорьев (розроб.). — Чинний від 2001.07.01. — Офіц. вид. — К. : Держстандарт України, 2001. — 18 с.
6. ГОСТ 15.001-88 «Система разработки и постановки продукции на производство. Продукция производственно-технического значения». Затв. постановою державного комітету СРСР зі стандартів від 25.11.88 № 3823.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затв. наказом МФУ від 31 грудня 1999 р. № 318.
8. Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення: Декрет КМУ від 08.04.93 № 30—93.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

ОЦІНКА ТА ОЦІНЮВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Рассмотрены существующие подходы к оценке и оцениванию в бухгалтерском учете, предложен порядок применения указанных терминов. Определены основные недостатки отождествления понятий «оценка» и «оценивание» в учетном процессе.

The current approaches of value and evaluation definitions in accounting are researched. It is proposed the way of use of these terms in accounting. The main disadvantages of identifying of value and evaluation definitions in accounting process are determined.

Ключові слова: *вартість, вартість підприємства, справедлива вартість, методи оцінки.*

Визначення справедливої вартості, що є основою відображення в обліку активів підприємства, є однією з найбільш суперечливих проблем у бухгалтерському обліку. Проблемою застосування у вітчизняній практиці поняття «справедлива вартість» є те, що в її основу закладають не вартість заміщення активу, а чисту реалізаційну вартість. Проте в Міжнародних стандартах фінансової звітності відзначено, що, як правило, усі господарські операції, а отже, усі активи, зобов'язання і складові власного капіталу акціонерів, включаючи доходи і витрати, що є в наявності в підприємства, оцінюються за первісною (історичною) вартістю. Але історична вартість — це не єдиний метод вимірювання, який використовується в міжнародній практиці.

Питання визначення вартості підприємств завжди були в центрі уваги. Значний внесок у питання теорії і практики оцінки вартості підприємств зробили такі вчені-економісти, як Ф. Ф. Бутинець, Л. Г. Ловінська, Н. М. Малюга, В. Ф. Палій та інші. Проте розвиток видів підприємницької діяльності, нових методів управління вартістю підприємства потребує постійного вдосконалення методів і способів оцінювання бізнесу загалом та його частин зокрема. Разом з тим значна частина сучасних публікацій з питань оцінювання бізнесу орієнтована переважно на зарубіжний досвід і не завжди придатна для вітчизняної практики, оскільки потребує врахування специфічних проблем української економіки.

Вирішення теоретичних проблем оцінки активів і капіталу підприємства актуально не тільки для суто наукових цілей, але і для практики економічних суб'єктів, оскільки від рівня обґрунто-

ваності питань оцінювання вартості підприємства багато в чому залежить повнота й об'єктивність реалізації матеріальних інтересів.

Гостроту вказаної проблеми посилює і застосування в обліковій практиці понять «оцінка» та «оцінювання». Широкий спектр сутності даних понять дає можливість зробити висновки щодо недоцільності їх використання в бухгалтерському обліку як тотожних понять, оскільки оцінювання передбачає процес визначення вартісної оцінки, а оцінка — це вже є вартісний показник. У сучасній економічній літературі з питань вартісної оцінки активів та джерел їх утворення та у визначеннях методів її становлення існує деякий дуалізм. Так, В. Григор'єв та І. Островкін пишуть: «Оцінка — це ...процес визначення вартості об'єкта» [1, с. 9]. Суттєвий недолік, на наш погляд, є і в трактуванні сутності поняття «оцінка» в тлумачному словнику української мови: окремо як «визначення вартості» і як «вартість, ціна» чого-небудь [2, с. 308].

Якщо ж розглядати поняття «ціна» і «вартість», то слід відзначити їх нетотожність. «Ціна» показує, що може отримати власник у момент реалізації об'єкта, а «вартість» відображає витрати, пов'язані з об'єктом, яких зазнав власник на певний момент часу, інакше кажучи, «вартість» — це внутрішня оцінка, а «ціна» — зовнішня оцінка активів та джерел їх утворення.

Не можна погодитись із висновками науковців, що «оцінка в бухгалтерському обліку має на меті визначення критеріїв визнання активів, капіталу, зобов'язань, доходів та витрат» [3, с. 25]. Вважаємо, що сама оцінка не може визначати критерії визнання активу, оскільки саме вартісна оцінка визначена на основі певних критеріїв і є критерієм визнання активу, капіталу, зобов'язань, доходів та витрат. Про необґрунтоване використання поняття «оцінка» в бухгалтерському обліку свідчить і формулювання таких виразів, як «оцінка вибуття активів та погашення зобов'язань» [3, с. 110]. Оцінюючи зміст наведеного розділу, можна зрозуміти: не оцінювання вартості активів при їх вибутті, а інші види оцінок, наприклад: оцінка доцільності вибуття, оцінка ефективності вибуття активу.

Висока потреба в простій і зрозумілій процедурі процесу оцінювання активів, капіталу, зобов'язань доходів і витрат (далі — активів) підприємств полягає в тому, щоб забезпечити передусім визначення вартісної оцінки підприємства за окремими видами активів та джерел їх утворення. Водночас концентрація наявних методів оцінювання дає змогу обґрунтовувати результати вартісної оцінки та пов'язаних з нею господарських операцій. Проте слід зазначити, що при проведенні оцінних робіт на вітчизняних

підприємствах багато існуючих підходів або взагалі не використовуються, або використовуються вкрай рідко. У результаті на практиці не завжди забезпечується всебічна, повна й об'єктивна оцінка вартості бізнесу.

Розглядаючи принципи оцінювання підприємства, окремих активів та джерел їх утворення, необхідно враховувати виділені три групи взаємозв'язаних принципів оцінювання [4, с. 37—42]:

1. Принципи, що базуються на уявленнях власника:

- принципи корисності — вартість підприємства, пов'язана зі здатністю задовольняти потреби власників;
- принципи заміщення — на основі вартості аналогічного об'єкта;
- принципи очікування, або передбачуваності, — на основі розрахунку очікуваних доходів або інших вигід від володіння об'єктом у майбутньому.

2. Принципи, що базуються на уявленнях виробника:

- принцип вкладення — доходи від володіння перевищують витрати на придбання активу;
- принципи залишкової продуктивності, які передбачають можливість одержання максимальних доходів або зменшення витрат до мінімуму;
- принципи граничної продуктивності — зміна чинника виробництва може збільшити або зменшити вартість об'єкта придбання або інвестування;
- принципи збалансованості (пропорційності) — об'єктивно обумовлена пропорційність (збалансованість) чинників виробництва дає можливість одержувати найвищу ефективність їх використання.

3. Принципи, обумовлені дією ринкового середовища:

- принцип відповідності — відповідність підприємства ринковим умовам господарювання забезпечує його ринкову вартість;
- принцип регресії — ринкова вартість підприємства не відбиває його реальної вартості;
- принцип прогресії — ринкова вартість підприємства може підвищитись у результаті поліпшення діяльності сусідніх об'єктів підприємництва;
- принцип конкуренції — у разі одержання високої рентабельності діяльності може відбутися поступове її зниження внаслідок появи нових суб'єктів підприємництва в цій сфері;
- принцип залежності від зовнішнього середовища — вартість підприємства, його активів залежить від чинників зовнішнього середовища (законодавства, рівня економічного розвитку країни, екологічних умов тощо);

- принцип зміни вартості — вартість об'єкта може змінюватись унаслідок зміни політичних, економічних, соціальних умов.

Така кількість підходів до оцінювання вартості підприємства та його активів потребує розроблення методологічних принципів визначення зміни вартості та її відображення в бухгалтерському обліку.

В деяких країнах, зокрема в Австралії, Нідерландах, Великобританії, дозволено здійснювати переоцінку нерухомості, будівель, споруд до справедливої вартості. Водночас у Канаді, Німеччині, Японії, Сполучених Штатах Америки дозволено використовувати тільки принцип історичної вартості [5, с. 43; 6, с. 72—73].

Теорії оцінки вартості підприємств і їх активів, що існують за кордоном, мають багатовікову історію. Зокрема, правила визначення експертної оцінки підприємства за реалізаційною ринковою вартістю були розроблені відомим німецьким ученим-математиком Г. Лейбніцем ще у XVIII ст. Перші згадки про оцінку як метод бухгалтерського обліку і рекомендації щодо його використання в обліку за реалізаційними цінами і за собівартістю виникли ще раніше — у XVI ст. у працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі і А. ді Піетро. Традиції, що склалися за кордоном, і основні підходи — не тільки підрахунок витрат за конкретним об'єктом активів у грошовому виразі, а й безліч інших досить цікавих методів — цілком можуть бути застосовні для проведення оцінки підприємства в сучасних умовах.

Методологічною основою вартісної оцінки підприємства є оцінювання його теперішніх і майбутніх доходів.

Зазвичай для оцінки вартості підприємства застосовується підхід, за якого підприємство розглядається як майновий комплекс. В. Ткач справедливо зазначає: «...без уміння правильно, об'єктивно і швидко оцінювати вартість будь-якого бізнесу неможливі створення середнього класу власників, стійкий і динамічний розвиток ринкових відносин, запобігання фінансовим пірамідам, економічним катастрофам, беззаконню, недовірі до партнерів і інвесторів, а зрештою — створення законного і чесного економічного мікро- і макроклімату» [7, с. 5].

Ринкова вартість об'єкта вартісної оцінки передбачає розрахункову величину корисності володіння бізнесом. Здійснення фактів купівлі-продажу за ціною, що відрізняється від ринкової, пояснюється тим, що ціна кожної конкретної операції формується на межі інтересів покупця і продавця.

Е. Френком і Б. Девідом визначено основні припущення, на основі яких базується справедлива ринкова вартість [8, с. 21]:

- покупці і продавці є гіпотетичними, типовими для ринку і діють у своїх власних інтересах;
- гіпотетичний покупець розсудливий, проте діє без урахування одержання вигоди від синергетичного ефекту;
- бізнес продовжуватиме свою діяльність і не буде ліквідований;
- гіпотетичний продаж здійснюється за грошові кошти;
- можливості сторін збігаються з їхніми бажаннями.

Одним з недоліків у формуванні справедливої вартості є те, що під покупцем розуміють фінансового, а не стратегічного покупця, а це призводить до формування нестабільних показників фінансової звітності внаслідок впливу часового чинника на справедливу вартість. Проблема у використанні фінансового покупця полягає в тому, що не враховується кількість таких покупців та наявність пропозиції щодо задоволення їх попиту. Виникнення разових економічних ситуацій, що призвели до завищення вартісної оцінки активів, відсутність активного ринку таких активів дало можливість підприємству необмежено завищувати вартісні показники та валюту балансу. Підприємство повинно мати вартість, що може забезпечити отримання очікуваної економічної вигоди або соціального ефекту.

Важливу роль в управлінні вартістю підприємства відіграє розуміння того, які саме параметри діяльності фактично визначають вартість бізнесу. Їх параметри називають ключовими чинниками вартості [9, с. 513]. Автори вважають, що ключові чинники вартості не статичні і їх необхідно час від часу переглядати. Виявлення таких чинників — це процес творчий, в якому слід діяти методом спроб та помилок.

А. Раппопорт у праці «Створення акціонерної вартості» [10] робить висновок про недостатність даних бухгалтерського обліку для оцінювання і пропонує здійснювати розрахунок майбутніх грошових потоків з уявлень менеджменту про розвиток семи рушійних сил створення вартості: зростання продажу і рентабельності, величини ефективної ставки на прибуток, обсягів інвестицій у трудовий і основний капітал, ціни капіталу та тривалості прогнозованого періоду.

Дослідження вартісного вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку здійснюється ще з часів виникнення бухгалтерських записів з початком використання, крім кількісних показників, вартісних. Причому, на думку Я. В. Соколова, застосування оцінювання в бухгалтерському обліку обумовило виникнення подвійного запису [11, с. 44]. Донедавна вартісні оцінка розглядалась у відриві від цілей і завдань бухгалтерського обліку та вартісної оцінки підприємства.

Отже, процес оцінювання підприємств дає реалістичне уявлення про те, як підприємство працюватиме в майбутньому. Це важливо для всіх, хто має до нього стосунки: для власників, керівників, працівників, споживачів, постачальників, банкірів, страхових і податкових органів, інвесторів.

Постає завдання розроблення методичного підходу до аналізу й оцінювання бізнесу з позицій вартісного підходу. Даний підхід повинен включати, зокрема, методи виявлення ключових показників виробничої діяльності, що впливають на вартість бізнесу, і визначення їх чутливості до параметрів економічного середовища.

Вибір концепції вартісної оцінки залежить від мети оцінювання й економічних інтересів різних користувачів фінансової звітності, що складена на основі тієї чи іншої концепції.

Історична собівартість використовується, як правило, у всіх випадках, пов'язаних з визначенням фінансових результатів та розміру нарахування податків і платежів. На думку німецького засновника динамічної теорії О. Шмаленбаха, визначення фінансових результатів з метою нарахування податків є основним завданням бухгалтерського обліку [12, с. 13]. Втім широке коло функціонування приватної форми власності потребує визначення вартості об'єкта власності в конкретних ринкових умовах на певний момент часу за поточною вартістю. Така вартісна оцінка потрібна для:

- операцій купівлі-продажу;
- акціонування та перерозподілу майнової частки;
- залучення нових інвесторів;
- кредитування під заставу;
- внесення об'єктів до статутного капіталу підприємств і організацій;
- вирішення майнових спорів;
- оподаткування.

Розглядаючи баланс на основі вартісної оцінки активів, визначеної за собівартістю, слід відзначити, що його зміст відображає не вартість активів на певну дату, а лише згрупований перелік залишків на рахунках на основі здійснених витрат, що переносяться на наступний звітний період. Тому для оцінки перспективи розвитку підприємства слід ураховувати й думку американських учених Е. С. Хендриксона і М. Ф. Ван Бреді, що справедлива вартість — це не самостійна оцінка, яку можна використовувати при складанні фінансової звітності, а лише комбінація різних способів оцінки [13, с. 314]. До прихильників обліку за історичною собівартістю можна віднести і самого засновника подвійного запи-

су Луку Пачолі, який у своєму відомому трактаті пропонував використання в поточному обліку оцінки за собівартістю [14, с. 69]. Проте в його теорії існували дві суперечливі рекомендації — це оцінка майна за собівартістю і за максимально високими цінами. Застосування такого підходу дасть змогу підвищити вартість активів підприємства, що водночас призведе до зменшення суми прибутків підприємства.

Загальновизнаним є таке визначення ринкової вартості: «Ринкова вартість — це найбільш імовірна ціна, за якою підприємство може бути продане на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли сторони діють розсудливо, маючи всю необхідну інформацію, а на величину ціни не впливає жодна надзвичайна ситуація» [15, с. 12]. Проте для вітчизняної економіки суттєвий вплив мають і неекономічні чинники, особливо вплив окремих суб'єктів.

Велике значення для формування ринкової вартості і ціни має не тільки величина очікуваних прибутків, але і час їх одержання. Для цього застосовують метод визначення терміну повернення інвестицій (payback) або метод розрахунку терміну окупності, що передбачає розрахунок терміну окупності первинних інвестицій.

Для оцінювання вартості активів та джерел їх утворення необхідно враховувати також вартість відтворення, вартість застави, вартість заміщення, вартість ліквідації, спеціальну вартість [16].

Отже, для кожної сфери діяльності при проведенні оцінки використовуються адекватні види оцінної вартості. Так, при оцінці операцій купівлі-продажу бізнесу або його частини важливо оцінити ринкову вартість; для страхування — вартість відтворення; для кредитування — вартість застави; для ліквідації підприємства — вартість ліквідації.

Тому цільова функція — одна з основних складових змісту оцінки, а оцінка покликана забезпечувати контроль за підприємством як і з боку власника підприємства, так і з боку інших зацікавлених у цьому осіб. З цією функцією тісно пов'язана стимулювальна функція оцінки. В умовах повної самостійності підприємств важливо врахувати поведінку інвестора на ринку, оскільки від цього багато в чому залежить майбутнє підприємства. Оцінка підприємства зовнішнім інвестором стимулює розвиток підприємства.

Отже, зміст оцінки виявляється в трьох її функціях: цільовій, контрольній і стимулювальній.

Вивчення різних способів та методів оцінювання підприємства свідчить, що кожен з цих методів має свої позитивні та негативні аспекти і припускає використання визначених показників, що характеризують вартість підприємства. Для реалізації кожного методу необхідна своя інформаційна база. Для використання одних методів достатньо облікових балансів, інші вимагають залучення даних аудиторського висновку, прогнозованих даних.

Література

1. *Григорьев В. В.* Оценка предприятий. Имущественный подход : учеб.-практ. пособие / В. В. Григорьев, И. М. Островкин. — М. : Дело, 1999. — 224 с.
2. Новий тлумачний словник з української мови [уклад. І. О. Радченко] — К.-Подільський : Абетка, 2006. — 544 с.
3. *Ловінська Л. Г.* Оцінка в бухгалтерському обліку : [монографія] / Ловінська Л. Г. — К. : КНЕУ, 2006. — 256 с.
4. *Иванов А. П.* Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг / А. П. Иванов — М. : Издат.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2004. — 444 с.
5. *Грэй Сидней Дж.* Финансовый учет: глобальный подход : учеб.-метод. пособие / Сидней Дж. Грэй, Белверд Е. Нидлз ; пер. с англ. — М. : Волтерс Клувер, 2006. — 614 с.
6. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. — [2-е изд., испр.]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 1341 с.
7. Теория и история экономических и социальных институтов и систем // Альманах. Зима. — 1993. — Т. 1. Вып. 1. — 256 с.
8. *Эванс Френк Ч.* Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Эванс Френк Ч., Бишоп Дэвид М. ; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 332 с.
9. Инвестиции : учеб. / [А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М. : ТК Велби : Проспект, 2007. — 584 с.
10. *Rappaport A.* Creating Shareholding Value: The New Standard for Business Performance. — New York : The Free Press, 1986.
11. *Соколов Я. В.* История бухгалтерского учета / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 496 с.
12. *Бетге Й.* Балансоведение / Й. Бетге ; пер. с нем. ; науч. ред. В. Д. Новодворский. — М. : Бух. учет, 2000. — 454 с.
13. *Хан Д.* Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 928 с.

14. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие для вузов / Я. В. Соколов — М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. — 638 с.

15. Каненкова О. Сравнительный метод оценки стоимости компании / О. Каненкова, Б. Мошкович, О. Макаровская // Финансовый директор. — 2004. — № 4. — С. 10—12.

16. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» // Постанова Кабінету Міністрів України від 10 верес. 2003 р. № 1440.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

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»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

В статье рассмотрены термины, сформулированы особенности конкуренции в страховом секторе, определены методические подходы, задачи стратегического анализа, группы факторов.

Terms are considered in the article, the features of competition are formulated in an insurance sector, methodical approaches, tasks of strategic analysis, groups of factors, are certain.

Ключові слова: стратегічний аналіз, конкуренція, конкурентоспроможність, підхід, фактори.

Як відомо, конкуренція є невід'ємною складовою будь-якого розвинутого ринку. Аналіз розвитку економічних процесів останніх років свідчить про те, що конкуренція — це ключовий чинник, який визначає засади формування стратегії організації, у тому числі страхової, та основні шляхи її реалізації.

Проблеми конкуренції на галузевих ринках досліджували відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, П. Друкер, М. Портер, Г. Багієв, А. Градов, Р. Фатхутдінов, А. Юданов,

І. Білецька, Л. Довгань, В. Немцов, І. Парасій-Вергуненко, С. Савчук, З. Шершньова та інші.

Разом з тим, як відзначають І. Бернар, Ж.-К. Коллі, «...наскільки поняття й термін «конкуренція» є першоосновою для ринкових економік, настільки ж важко дати їм визначення, яке було б точним і реалістичним» [1]. Аналіз економічної літератури з досліджуваного питання свідчить про те, що сьогодні не існує загальноприйнятого визначення поняття «конкурентоспроможність». На думку авторів [2—5] у світі немає загальноприйнятої методики визначення та оцінки конкурентоспроможності організації. Слід підкреслити, що в страховому секторі економіки ця проблема досліджена вкрай недостатньо, наприклад, відомо всього кілька праць В. Базилевича [6], М. Дворак [7], А. Єрмошенко [8].

Метою статті є уточнення термінів, формулювання особливості конкуренції у страховому секторі, визначення методичних підходів, завдань стратегічного аналізу, системи факторів.

Термін «конкуренція» у своєму етимологічному значенні походить від пізньолат. *concurrentia* — столкновение, від *concurrere* — сталкиватися [9, с. 326]. Наведемо кілька сучасних визначень. Словник [9] дає таке: «конкуренція — перегони між економічними суб'єктами, де їх самостійні дії ефективно обмежують можливості кожного з них односторонньо впливати на загальні умови обігу товарів на відповідному товарному ринку». Англійські автори [10, с. 225] формулюють таке визначення: конкуренція — процес, у русі якого фірми борються одна з одною за використання своєї продукції, тобто активні перегони фірм за покупців з використанням зміни цін, стратегії диференціації продукту та інші. І. К. Бернар, Ж. К. Коллі вважають, що конкуренція — це «стан взаємовідносин, при якому проходить вільне, повне і достовірне порівняння усіх суб'єктів господарювання щодо пропозиції і попиту на товари та послуги, засоби виробництва та капітали» [1, с. 439].

У літературі вирізняють чотири види конкуренції:

- 1) чиста (або досконала) конкуренція;
- 2) олігополія;
- 3) монополістична (або недосконала) конкуренція;
- 4) монополія.

Треба також визначити, на яких ринках конкурують страхові компанії (глобальний, ЄС, Україна, регіон, місто), а також брати до уваги вплив на конкуренцію в Україні процесів глобалізації.

Отже, сьогодні немає загальноприйнятого визначення такого поняття, як конкуренція. Можна погодитися з тим, що «в еконо-

мічній теорії був поступово виконаний перехід до відносної та тонкої концепції конкуренції, яка базується на моніторингу за економічним життям і її розвитком. По суті своїй, поняття конкуренції може бути пояснено тільки на основі вивчення умов, у яких вона проходить, і її характерних особливостей [1].

Слід підкреслити, що, на відміну від класичної конкуренції між товаровиробниками, конкуренція у страховому бізнесі має свої особливості, а саме:

- 1) об'єктом конкурентної боротьби є не товари, а послуги;
- 2) відсутність патентного захисту нововведень;
- 3) високий рівень державного регулювання страхової діяльності;
- 4) широке включення у конкурентну боротьбу нестрахових організацій;
- 5) відносно сталий перелік страхових продуктів;
- 6) соціально орієнтований характер діяльності страхової компанії;
- 7) розвиток альтернативних організацій страхування та використання інших інструментів ризик-менеджменту;
- 8) взаємодія страхових компаній при перестрахованні, соц-страхуванні та організації страхових полів;
- 9) відсутність проблем недоступності каналів збуту;
- 10) потреба у великому капіталі, особливо в перестрахованні, для взяття на страхування великих та дуже великих ризиків;
- 11) вплив наслідків глобалізації страхового ринку.

У результаті аналізу найбільш загальних особливостей і тенденцій сучасного етапу розвитку страхової конкуренції на ринку України можна зробити висновок про посилення та підвищення її інтенсивності. Для того щоб зберегти своє місце на ринку, страхові організації постійно мають звертатися до методів конкурентної боротьби, кінцевою метою використання яких є забезпечення конкурентоспроможності.

Як показало вивчення економічної літератури з питань конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, досі не розроблено єдиної методологічної бази дослідження, чим і пояснюється наявність великої кількості трактувань категорійного апарату, інструментарію та системи показників її вимірювання. Необхідність з'ясування економічної сутності категорії «конкурентоспроможність» визначається тим, що правильне її розуміння дає змогу розробити методичні підходи до її оцінювання й аналізу та систему оцінних показників, що її характеризують, і на їх основі створити методику порівняльного аналізу конкурентних переваг

конкурентної позиції окремої страхової компанії, що сприятиме виявленню резервів посилення її конкурентної позиції.

Вивчаючи різні методологічні підходи до дослідження сутності конкурентоспроможності, можемо зробити висновок, що методологічний підхід В. А. Вайсмана до цього питання має певні переваги і відзначається системністю та комплексністю. Учений пропонує в основу розподілу (класифікації) наукових підходів до вивчення поняття «конкурентоспроможність» покласти багаторівневий об'єктно-суб'єктний методологічний підхід, що ґрунтується на принципі чіткого розмежування між сутністю конкурентоспроможності суб'єкта економічних відносин (підприємство, галузь, країна) та конкурентоспроможності об'єкта цих відносин (товар, послуга). В. А. Вайсман наголошує, що сутність конкурентоспроможності суб'єкта полягає в його здатності створювати та реалізовувати переваги, за допомогою яких можна конкурувати та перемагати на відповідному ринку в певний проміжок часу, а сутність конкурентоспроможності об'єкта — це сукупність його переваг перед іншими об'єктами [11].

Якщо для виробничої сфери конкурентоспроможність товару є вирішальним фактором, який значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємства, то для страхового сектору особливість якісних характеристик страхового продукту детермінує відповідну специфіку формування конкурентоспроможності страхової організації і зазвичай не може бути єдиним критерієм, що гарантує страховій компанії успіх у конкурентній боротьбі.

Так, наприклад, Закон України «Про страхування» передбачає більш ніж 30 видів обов'язкового страхування. При цьому страхові відносини виникають згідно із законом, а страхування здійснюється на підставі відповідних законодавчих актів, якими передбачено: перелік об'єктів, що підлягають страхуванню; перелік страхових подій, винятки з них; максимальні страхові тарифи; страхові суми, рівень страхового забезпечення та інші суттєві моменти. Разом з цим страхові продукти також відіграють роль у конкуренції. Найбільш відомий страховий продукт — КАСКО, який становить значну частину портфеля більшості страхових компаній — значно різниться. Так, наприклад, страхова компанія «Княжа» пропонує сім програм страхування КАСКО. Тому в стратегічному аналізі страхових компаній особливий інтерес становлять методологічні підходи щодо визначення категорії «конкурентоспроможність організації». «Конкурентоспроможність організації» не є її постійною характеристикою, вона визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, проти-

стояти у певний період основним конкурентам. Зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах змінюються також порівняльні конкурентні переваги щодо інших підприємств галузі. Виходячи з цього можна стверджувати, що конкурентоспроможність організації — це поняття відносне, оскільки його можна визначити лише на основі зіставлення окремих характеристик підприємства з характеристиками інших, аналогічних фірм [12].

Ураховуючи складність такої економічної категорії, як «конкурентоспроможність», більшість дослідників погоджуються з тим, що єдиної методики її аналізу та оцінювання не існує. Оскільки об'єктом аналізу конкурентоспроможності є організація, у даному разі — страхова компанія (СК), актуальною є розробка методичного комплексу стратегічного аналізу конкурентоспроможності СК.

Узагальнивши розробки, автор надає:

- а) методичні підходи;
- б) завдання, які повинні вирішувати страхові компанії при формуванні стратегії підвищення конкурентоспроможності;
- в) фактори конкурентоспроможності;
- г) групу (систему) показників;
- д) аналітичні методи формування конкурентних стратегій страхових організацій.

Виходячи із сьогоденного рівня досліджень найбільш адекватними в розв'язанні проблем конкурентоспроможності страхових організацій є підходи:

- 1) системний (взаємозв'язок внутрішнього і зовнішнього середовищ, внутрішнє середовище як система);
- 2) функціональний (інваріантні рішення);
- 3) цільовий (проблемно-орієнтований).

Ураховуючи стан страхового ринку України, процеси глобалізації, для підтримки конкурентоспроможності СК повинні вирішувати такі завдання:

- 1. Виявлення змін, факторів, явищ, умов, які впливають на конкуренцію в зовнішньому та внутрішньому середовищі.
- 2. Загрози, можливості, аналіз причин (факторів) зниження (підвищення) конкурентоспроможності СК.
- 3. Оцінка конкурентоспроможності на окремих ринках (або напрямках діяльності).
- 4. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності СК: розробка і використання аналітичних методів для підвищення конкурентоспроможності СК (у т.ч. на окремих ринках).

Очевидно, що фактори конкурентоспроможності виступають у ролі тих важелів, за допомогою котрих у принципі можлива зміна рівня конкурентоспроможності СК. У даній статті основний акцент ставиться на виявленні основних груп факторів, а не на проблемі їх групування.

Усі фактори конкурентоспроможності СК доцільно поділити на такі групи:

- 1) фактори внутрішнього середовища;
- 2) фактори зовнішнього середовища.
 1. Фактори внутрішнього середовища:
 - 1.1) ознаки організаційно-правової форми (господарчі товариства);
 - 1.2) характеристики інтегрованості (фінансово-промислові групи і т.п.);
 - 1.3) ознаки організаційно-економічної форми (холдинг і т.п.);
 - 1.4) ознаки національної належності капіталу (національні, іноземні);
 - 2.1) фактори операційної діяльності;
 - 2.2) фактори діяльності зі збуту та супроводу послуг;
 - 2.3) фактори управління.

Операційна діяльність: основний капітал; страхові послуги; кадровий потенціал; послуги сторонніх організацій; рівень андеррайтингу; врегулювання збитків; склад основних засобів та їх структура; склад технологій, які використовуються; інноваційний рівень; характеристика асортименту послуг; обсяги послуг; якість послуг; собівартість послуг; ціна послуг; чисельний склад персоналу; структура трудових ресурсів (віковий та професійний склад, рівень кваліфікації, склад персоналу у розрізі функцій); характеристики використання трудових ресурсів; рівень оплати праці; характеристики обсягів та структури послуг; якість послуг; ціна послуг; характеристики програми інноваційних заходів; трудові ресурси; послуги сторонніх організацій.

Збутова діяльність: форми збутової діяльності; технології збутової діяльності; персонал; послуги при збуті; послуги із супроводу; комплекс послуг; якість послуг; собівартість послуг; ціна послуг (за видами послуг).

Реклама і комунікації: характеристики видів рекламної діяльності; характеристики ЗМІ, які використовуються; періодичність, частота реклами; витрати на рекламу; ефективність рекламної діяльності.

Управління: технології управління; управлінський персонал.

2. Фактори зовнішнього середовища.

Ми поділяємо зовнішнє середовище організації на: мікро- і макросередовище; ринок послуг; ринок капіталу; ринок праці; фінансовий ринок; підприємства — учасники ринку (підприємства — конкуренти); зовнішні та внутрішні політичні обставини; стан національної економіки; соціально-демографічне середовище; природно-кліматичні умови; господарське законодавство; національні й міжнародні стандарти на послуги; інформаційна інфраструктура та зв'язок; соціальна сфера.

Література

1. *Бернар И., Колли Ж. К.* Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 т.: Пер. с фр. — М.: Междунар. отношения, 1994. — Т.1. — 784 с.
2. *Белецкая И. И.* Конкурентоспособность в ее современной трактовке // Актуальні проблеми економіки . — 2004. — № 10. — С. 81—88.
3. *Парасій-Вергуненко І. М.* Стратегічний аналіз у банках: теорія. методологія, практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2007. — 360 с.
4. *Немцов В. Д., Довгань Л. Є.* Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. — К., 2002. — 560 с.
5. *Савчук С. И.* Основы теории конкурентоспособности: Монография / Под научн. ред. акад. НАН Украины Б. В. Буркинского. — Мариуполь: Рената, 2007. — 520 с.
6. *Базилевич В.* Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя // Конкуренція: Вісник АМКУ. — 2003. — № 2 — С. 24—28.
7. *Дворак М. С.* Чинники формування конкурентного середовища на ринку страхових послуг України // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 9. — С. 120—127.
8. *Ермошенко А.* Концептуальні основи аналізу та оцінки конкурентної позиції страхових організацій // Світ фінансів. — 2006. — Вип. 2(7). — С. 149—155.
9. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь: Изд. 2-е перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2005. — 860 с.
10. *Словарь по экономике: Пер. с англ.; Под ред. П. А. Ватника.* — СПб.: Экон. шк., 2004. — 752 с.
11. *Вайсман В. А.* Основные принципы конкурентоспособности субъекта хозяйствования // Экономика и государство. — 2004. — № 7. — С. 26—30.
12. *Шериньова З. Є., Оборська С. В.* Стратегічне управління: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

А. М. Герасимович,
д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри менеджменту банківської діяльності
І. А. Герасимович,
канд. екон. наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»;
Н. А. Морозова-Герасимович,
канд. екон. наук

ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ПРОВЕДЕННЯ, ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК, АНАЛІЗ

Раскрывается сущность, механизм проведения, налогообложение, методика учёта и анализа лизинговых операций.

The essence, the carrying out mechanism, risks, the taxation, technique of the account and the analysis of leasing operations reveals.

Ключові слова: операційний і фінансовий лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, лізингова компанія, банк, договір лізингу, лізингові операції, лізингові платежі, лізингові ризики.

1. Сутність лізингу

На сьогодні в економічній літературі немає єдиного міжнародно визнаного визначення поняття «лізинг» (від англ. to leas — брати в оренду, наймати). Це обумовлено як складним змістом цього терміна, так і відмінностями в законодавстві, системах звітності й оподаткування в різних країнах.

Можна виокремити *такі визначальні риси лізингу:*

- строк лізингу майна порівнянний з періодом амортизації цього майна;
- тип лізингового (орендованого) майна визначається лізингоодержувачем (орендарем);
- наявність в угоді посередника, який бере на себе зобов'язання власника майна;
- визначеність усієї лізингової операції домовленістю з майбутнім лізингоодержувачем про оренду майна на певних умовах;
- періодична, але гнучка виплата лізингових платежів;
- можливість викупу лізингового майна.

Законодавчою базою операцій з лізингу в Україні є Закони «Про лізинг», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість» та положення НБУ «Про кредиту-

вання». Закон України «Про лізинг» від 16.12.97 дає таке визначення лізингу: «**Лізинг** — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне використання на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем лізингових платежів».

Основними елементами лізингової операції є: об'єкти лізингу, суб'єкти лізингу, строки лізингу, лізингові платежі.

Об'єктом лізингу, як визначено ст. 2 Закону України «Про лізинг», може бути будь-яке нерухоме та рухоме майно, що може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, у тому числі продукція, вироблена державними підприємствами, майно, не заборонене у вільному обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг.

Суб'єкти лізингу: лізингові фірми та компанії (лізингодавці), виробничі (промислові та сільськогосподарські), торговельні та транспортні підприємства і населення (лізингоодержувачі), постачальники об'єктів угоди — виробничі (промислові та торговельні) компанії.

Залежно від тривалості вирізняють лізинги: короткостроковий (до 1 року), середньостроковий (від 1 до 3 років), довгостроковий (більше ніж 3 роки).

Лізинг буває п'яти видів:

1. Фінансовий лізинг — договір лізингу, у результаті укладання якого лізинго-одержувач на своє замовлення одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.

2. Оперативний лізинг — договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення одержує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.

3. Зворотний лізинг — це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг.

4. Пайовий лізинг — здійснення лізингу за участі суб'єктів лізингу на основі укладання багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти.

5. Міжнародний лізинг — це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

2. Механізм здійснення лізингових операцій

Комерційні лізингові компанії, створені банками, і спеціалізовані відділи комерційних банків становлять найпотужнішу групу лізингових компаній, які активно функціонують на ринку лізингу в Україні. Процес підготовки та реалізації лізингових положень банком включає такі етапи:

1. Підготовка та обґрунтування лізингової угоди:

- прийом заявки на лізингові послуги від клієнта;
- визначення орієнтовної вартості лізингу;
- аналіз документів, що характеризують фінансовий стан клієнта на час подання заявки;
- аналіз бізнес-плану, поданого клієнтом;
- визначення потенційних можливостей клієнта щодо виконання платіжних зобов'язань за лізингом;
- складання замовлення-наряду, що подається постачальникові лізингодавцем;
- прийняття рішення про надання лізингових послуг.

2. Юридичне оформлення лізингової угоди (якщо прийнято рішення про її надання):

- підготовка та укладання угоди про надання кредиту для фінансування лізингової угоди (за необхідності);
- підготовка та укладання угоди купівлі-продажу з фірмою постачальником;
- підготовка та укладання лізингової угоди;
- підготовка та укладання угоди страхування майна — об'єкта лізингу;
- розробка плану реалізації лізингової угоди.

Моніторинг виконання лізингової угоди. На цьому ж етапі здійснюється експлуатація об'єкта лізингу. Лізингоодержувач забезпечує збереження лізингового майна, виконує роботи з утримання його в робочому стані, здійснює виплати лізингових платежів. На цьому етапі лізингові операції відображаються в бухгалтерському обліку та звітності, а після закінчення строку лізингу оформляються відносини щодо подальшого використання устаткування.

Подальші взаємовідносини між сторонами базуються на заявці від майбутнього лізингоодержувача на купівлю майна і пере-

дачу його в тимчасове користування. Заявка складається в довільній формі, але обов'язково має містити назву підприємства, технічні характеристики, кількість одиниць обладнання, його економічні параметри, назву підприємства-виробника (постачальника) об'єкта лізингу, пропозиції щодо сплати та ін.

До заяви додаються:

1. Копії установчих документів.
2. Бізнес-план.
3. Довідка з банку (про гривневі та валютні рахунки, виписка з історії руху коштів на рахунок підприємства).
4. Баланс підприємств (Ф1) та розшифровка статей балансу.
5. Звіт про фінансові результати та їх використання (Ф2).
6. Звіт про фінансово-майновий стан підприємства (Ф3).
7. Довідка державної податкової інспекції про взяття на облік.
8. Декларація про прибуток підприємства на останню звітну дату.
9. Техніко-економічне обґрунтування і аналіз ефективності угоди.

Після одержання лізингодавцем необхідних документів здійснюється їх перевірка та всебічна експертиза лізингового проекту, яка, за необхідності, може бути проведена незалежним експертом.

3. Оподаткування лізингових операцій

Датою виникнення податкових зобов'язань орендодавця (лізингодавця) для операцій фінансової оренди (лізингу) є дата фактичного передання об'єкта фінансової оренди (лізингу) у користування орендарю (лізингоодержувачу). (Підп. 7.3.4 п. 7.3 ст. 7 у редакції Закону № 469-IV (469-15) від 16.01.03).

Датою виникнення права орендаря (лізингоодержувача) на збільшення податкового кредиту для операцій фінансової оренди (лізингу) є дата фактичного одержання об'єкта фінансового лізингу таким орендарем (підп. 7.5.3 п. 7.5 ст. 7 у редакції закону № 469-IV (469-15) від 16.01.03).

Оподаткування операцій лізингу (оренди) здійснюється в такому порядку:

— передача майна в оперативний лізинг (оренду) не змінює податкових зобов'язань орендодавця та орендаря. При цьому орендодавець збільшує суму валових доходів, а орендар збільшує суму валових витрат на суму нарахованого лізингового платежу за наслідками податкового періоду, в якому здійснюється таке нарахування. У такому ж порядку здійснюється оподаткування операцій з оренди землі та житлових приміщень;

— передача майна у фінансовий лізинг (оренду) для цілей оподаткування прирівнюється до його продажу в момент такої передачі. При цьому орендодавець збільшує валові доходи, а в разі передачі у фінансовий лізинг майна, що на момент такої передачі перебувало у складі основних фондів орендодавця, — змінює відповідну групу основних фондів згідно з правилами, визначеними ст. 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» для їх продажу, а орендар збільшує відповідну групу основних фондів на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування процентів або комісій, нарахованих або таких, що будуть нараховані на вартість об'єкта фінансового лізингу відповідно до договору) за наслідками податкового періоду, в якому відбувається така передача. При нарахуванні лізингового платежу орендодавець збільшує валові доходи, а орендар збільшує валові витрати на таку частину лізингового платежу, яка дорівнює сумі процентів або комісій, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування частини лізингового платежу, що надається у рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу), за наслідками податкового періоду, в якому здійснюється таке нарахування. У разі коли у майбутніх податкових періодах орендар повертає об'єкт фінансового лізингу орендодавцеві без придбання такого об'єкта у власність, така передача прирівнюється для цілей оподаткування до зворотного продажу орендарем такого об'єкта орендодавцеві за звичайною ціною, діючою на момент такого зворотного продажу, але не менше від первісної вартості такого основного фонду, зменшеної на суму нарахованої амортизації;

— передача в оренду житлового фонду або землі здійснюється за правилами оперативного лізингу.

4. Облік лізингових операцій

Розглянемо його окремо для підприємств і окремо для банків.

4.1. Облік лізингових операцій на підприємствах

4.1.1 Операційний лізинг (оренда)

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
А. У орендодавця			
1	Нараховано амортизацію об'єкта, переданого в операційну оренду	949 «Інші витрати операційної діяльності»	131 «Знос основних засобів»

Закінчення табл.

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
А. У орендодавця			
2	Відображено належну до одержання орендну плату	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»	713 «Дохід від операційної оренди активів»
3	Нараховано ПДВ	713 «Дохід від операційної оренди активів»	641 «Розрахунки за податками»
4	Отримано орендну плату	3 11 «Поточні рахунки в національній валюті»	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»
5	Визначено фінансовий результат	713 «Дохід від операційної оренди активів» 79 «Фінансові результати»	79 «Фінансові результати» 949 «Інші витрати операційної діяльності»
Б. У орендаря			
1	Прийнято в операційну оренду основні засоби	01 «Орендовані необоротні активи» (збалансовий рахунок)	
2	Нараховано до сплати орендну плату	23 «Виробництво»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
6	Відображено ПДВ	641 «Розрахунки за податками»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
7	Перераховано орендну плату	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»
8	Повернення об'єкта оренди		01 «Орендовані необоротні активи»

4.1.2. Фінансовий лізинг (оренда)

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
А. У орендодавця				
1	Списано з балансу знос переданих в оренду основних засобів	131 «Знос основних засобів»	10 «Основні засоби»	20000
2	Списується залишкова вартість	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів»	10 «Основні засоби»	130000
3	Відображається заборгованість за основні засоби, передані в оренду в сумі залишкової вартості	161 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду»	742 «Доход від реалізації необоротних активів»	130000
4	Відображено щомісячну суму, що підлягає відшкодуванню частини вартості амортизованого об'єкта фінансової оренди	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»	161 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду»	10000
5	Нараховано платіж як винагороду за передане майно в оренду	373 «Розрахунки по перерахованих доходах»	732 «Відсотки одержані»	1500
6	Отримано кошти в погашення залишкової вартості об'єкта фінансової оренди»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»	10000

7	Отримано винагороду	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	373 «Розрахунки по перерахованих доходах»	1500
8	Визначено фінансовий результат:			
	а) в частині передачі об'єкта	793 «Результати іншої звичайної діяльності» 742 «Доход від реалізації необоротних активів»	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів» 793 «Результати іншої звичайної діяльності»	130000
	б) в частині одержаного доходу (винагороди)	732 «Відсотки одержані»	793 «Результати іншої звичайної діяльності»	1500
Б. У орендаря				
1	Отримано у фінансову оренду основний засіб	10 «Основні засоби» (орендовані)	531 «Зобов'язання з фінансової оренди»	130000
2	Нараховано амортизацію	23 «Виробництво»	131 «Знос основних засобів» (орендованих)	10000
3	Відображено суму винагороди орендодавцю	23 «Виробництво»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	1 500

Закінчення табл.

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
Б. У орендаря				
4	Нараховано щомісячну суму частини вартості об'єкта фінансової оренди	531 «Зобов'язання з фінансової оренди»	61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»	10000
5	Погашено заборгованість до винаго-роді	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	1500
6	Те саме по орендній платі	61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»	31 1 «Поточні рахунки в національній валюті»	10000
7	Викуплено об'єкт оренди після закінчення строку договору за залишковою вартістю	61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	70000
8	Перехід об'єкта оренди у власність орендаря після закінчення строку фінансової оренди	10 «Основні засоби» (власні)	10 «Основні засоби» (орендовані)	130000
9	Одночасно відображено суму нарахованого зносу	131 «Знос основних засобів» (орендованих)	131 «Знос основних засобів» (власних)	60000

4.2. Облік лізингових операцій у банках

4.2.1. Відображення операції оперативного лізингу на балансі лізингодавця та лізингоодержувача

Зміст операції	Облік операцій у лізингодавця		Облік операцій у лізингоодержувача		Сума
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
Передача об'єкта у фінансовий лізинг	4400.1	4400.2	9840	9910	65 000.00
Нарахування лізингових платежів (плати)	3578	6395	7395	3678	2000.00
Отримання (сплата) лізингових платежів	Коррахунок	3578	3678	Коррахунок	2000.00
Нарахування амортизації	7423	4409.1			333.00
Після закінчення терміну дії лізингової угоди					
на вартість поверненого автомобіля	4400.2	4400.1			65 000.00
на суму нарахованого зносу	4409.1	4409.2			4000.00

Примітки:

4400 — «Основні засоби», аналітичний рахунок «Оперативний лізинг»;
 4400.2 — «Основні засоби», аналітичний рахунок «Власні основні засоби»;
 1409.1 — «Знос основних засобів», аналітичний рахунок «Оперативний лізинг»;
 4409.1 — «Знос основних засобів», аналітичний рахунок «Власні основні засоби».

Витрати, понесені лізингодержувачем, визнаються поточними у відповідних облікових періодах протягом визначеного терміну корисної служби автомобіля чи решти строку лізингу (залежно від того, який із цих періодів коротший) і відносяться на витрати з нарахуванням амортизації.

Облік операцій за витратами лізингодержувача

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Передоплата робіт	3511	кор. рах
Прийняті і виконані роботи	4530	3511
На суму завершеного ремонту	4500	4530
На суму зносу (в кожному місяці)	7423	4509
Після закінчення строку лізингу	991	9840

4.2.2. Бухгалтерські записи з фінансового лізингу (перший платіж)

№	Зміст операції	На балансі лізингодавця		На балансі лізингодержувача		Сума, грн
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
1	Надання комп'ютерного обладнання у фінансовий лізинг					
1.1	списання переданих основних засобів	7490	4400			125 000
1.2	відображення заборгованості лізингодержувача	1525	6490			125 000
2	Відображено вартість об'єктів, отриманих у фінансовий лізинг			4400*	3615	125 000
3	Нараховано					
3.1	за лізинговими платежами	3578	1525			26 933
3.2	за фінансовим доходом (процентні платежі)	1528	6018			125 000

Закінчення табл.

№	Зміст операції	На балансі лізингодавця		На балансі лізинго-одержувача		Сума, рн
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
4	Нараховано фінансові витрати			7028	3678	12 500
5	Сплачено фінансові платежі					
5.1	зменшено кредиторську заборгованість			3615	1200	26 933
5.2	погашено фінансові витрати			3678	1200	1 2 500
6	Отримано платежі					
6.1	за лізинговою заборгованістю	1200	3578			26 933
6.2	процентні доходи	1200	1528			12 500
7	Нараховано амортизацію (прямолінійний метод)			7423	4409*	17 857
8	Після закінчення строку оренди:					
8.1	перехід права власності			4400**	4400**	125 000
8.2	одночасно на суму зносу			4409*	4409*	71 428

Примітки: 4400* — основні засоби, аналітичний рахунок «Фінансовий лізинг»; 4400** — основні засоби, аналітичний рахунок «Власні основні засоби»; 4409* — знос основних засобів, аналітичний рахунок «Фінансовий лізинг»; 4409** — знос основних засобів, аналітичний рахунок «Фінансовий лізинг».

5. Методики аналізу лізингових операцій (за Н. М. Парасій-Вергуненко)

Метою аналізу є встановлення тенденцій масштабності та динаміки лізингових операцій, а також рівня їх доходності і прибутковості.

Масштаби лізингових операцій (значимість цих операцій) для комерційного банку аналізуються за допомогою таких показників:

$$\text{Частка майна, призначеного для передачі в оренду в загальній сумі активів} = \frac{\text{Майно, призначене для передачі в оренду}}{\text{Активи банку, (або підприємства), усього}};$$

$$\text{Частка майна, призначеного для передачі в оренду в загальній сумі основних засобів} = \frac{\text{Майно, призначене для передачі в оренду}}{\text{Основні засоби}};$$

$$\text{Величина лізингового майна на 1 грн статутного капіталу} = \frac{\text{Майно, призначене для передачі в оренду}}{\text{Статутний капітал}};$$

$$\text{Величина лізингового майна на 1 грн власного капіталу} = \frac{\text{Майно, призначене для передачі в оренду}}{\text{Власний капітал}}.$$

Для аналізу динаміки лізингових операцій використовують стандартні показники динаміки:

- абсолютний приріст вартості майна, призначеного для передачі в оренду;
- темп зростання вартості майна, призначеного для передачі в оренду;
- темп приросту вартості майна, призначеного для передачі в оренду.

Також розраховується загальний коефіцієнт повноти використання лізингового майна:

$$K_{\text{з.ліз}} = \frac{\text{Майно, передане у фінансову та операційну оренду}}{\frac{\text{Вартість майна на початок періоду}}{\text{Вартість придбаного майна для передачі в оренду}}}.$$

Ураховуючи, що майно, яке призначається для лізингових операцій, не все повністю використовується на ці цілі (особливо це стосується того майна, що неодноразово передається в операційну оренду), необхідно розраховувати коефіцієнт повноти використання майна для операційної оренди ($K_{\text{вик.оп.ліз}}$).

$$K_{\text{вик.оп.ліз}} = \frac{\text{Вартість фактично переданого майна в операційну оренду}}{\text{Вартість лізингового майна на кінець періоду}}.$$

Щоб розрахувати рівень дохідності лізингових операцій ($D_{\text{ліз}}$) можна скористатися такими формулами:

$$D_{\text{ліз}} = \frac{\text{Сума фактично отриманої орендної плати}}{\text{Сума майна, переданого в оренду}}, \text{ або}$$

$$D_{\text{ліз}} = \frac{\text{Сума фактично отриманої орендної плати}}{\text{Сума лізингового майна, що перебуває на балансі банку}}.$$

Для розрахунку рівня рентабельності лізингових операцій ($P_{\text{ліз}}$) використовується така формула:

$$P_{\text{ліз}} = \frac{\text{Прибуток від лізингових операцій}}{\text{Сума нарахованої амортизації на лізингове майно}}.$$

Прибутковість лізингових операцій ($P_{\text{ліз}}$) дорівнює співвідношенню між сумою прибутків від лізингових операцій і сумою майна, переданого в оренду:

$$P_{\text{ліз}} = \frac{\text{Прибуток від лізингових операцій}}{\text{Вартість майна, переданого в оренду}}.$$

Узагальнюючим показником значимості лізингових операцій в одержанні прибутку є питома вага доходу від лізингових операцій у загальній сумі доходу ($Y_{\text{дох.ліз}}$):

$$Y_{\text{дох.ліз}} = \frac{\text{Дохід від лізингових операцій}}{\text{Загальна сума доходів банку}}.$$

Аналіз лізингових операцій здійснюється в динаміці, а також порівняно з відповідним періодом минулого року.

Література

1. Закон України «Про лізинг» від 14 січня 1999 р. (з наступними змінами і доповненнями).
2. Білоусова О. С. Ризики при використанні лізингових операцій // Держава та регіони Серія. Економіка та підприємництво. — 2006. — № 4. — С. 25—28.
3. Парасій-Вергуненко Н. М. Аналіз лізингових операцій // Аналіз банківської діяльності: Підручник / За ред. проф. А. М. Герасимовича). — К.: КНЕУ, 2006. — С. 258—268.

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАННЯ В ОБЛІКУ ВІДТВОРЮВАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ

В статье предложена структура экономических ресурсов предприятия и раскрыты вопросы их взаимодействия с производством. Обоснованы критерии признания в учете экономических ресурсов, способных к воспроизведению.

In the article is offered of economic resources of enterprise and the questions of their co-operation with production are exposed. The criteria of recognition in accounting economic resources apt at the recreation are grounded.

Ключові слова: *відтворювані економічні ресурси, засоби праці, критерії, економічні ресурси, основні засоби, нематеріальні активи.*

Сучасний етап розвитку економіки України, новітні глобальні трансформаційні перетворення потребують наукового визнання нових видів ресурсів, їх достовірного відображення в обліку та ефективного використання. Визначальною рисою постіндустріального суспільства є поява в суспільному виробництві таких особливих видів ресурсів, як інформаційні, інвестиційні, інноваційні, інтелектуальні тощо. Значення результатів творчої діяльності людини, тобто нематеріальних ресурсів, неухильно зростає. Взаємодія нових видів ресурсів у процесі виробництва послуг поліпшує їх якість, а деякі з них здатні до самозростання та відтворення.

У ринкових умовах господарювання першочергового значення набуває проблема раціонального використання ресурсів, структура яких і зв'язки із засобами виробництва та засобами праці зазнали змін. У період індустріального суспільства категорію «засоби праці» визначали вчені-економісти М. Г. Грешак, В. М. Колот, А. П. Наливайко, С. В. Покропивний, В. М. Сай, С. М. Соболев, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко тощо як «основні фонди» [1, с. 101]. Об'єкти обліку засобів праці визначалися лише як матеріальні, за допомогою них здійснювали виробничу або комерційну діяльність [2, с. 259]. У постіндустріальному суспільстві до категорії «засоби праці» І. Г. Манцуров пропонує відносити інтелектуальні можливості людини та її мислення, завдяки якому з вхідної сировини (зовнішньої інформації) створюється нова оригінальна інтелектуальна продукція [3, с. 34].

Отже, в умовах нової економіки переосмислення потребує традиційне розуміння економічної сутності категорій «засоби праці», «відтворювані економічні ресурси». Вирішенню цих питань сприятиме раціональна організація обліку ресурсів, економне витрачання яких має стратегічне значення для підприємства.

Метою статті є дослідження сутності економічних ресурсів підприємства, визначення особливостей їх взаємодії із засобами виробництва та обґрунтування критеріїв визнання в обліку економічних ресурсів, здатних до відтворення.

Варто зазначити, що організацію основної діяльності підприємств неможливо уявити без економічних ресурсів підприємства, які складають засоби виробництва, предмети та засоби праці. Огляд економічної літератури [1—5] та проведене дослідження дозволило авторам запропонувати структуру економічних ресурсів підприємства та визначити їх зв'язок із виробництвом (рис. 1).

Економічні ресурси складаються з сукупності ресурсів, що їх використовують для виробництва продукції (робіт, послуг) [4, с. 783].

Власник капіталу з метою забезпечення організації виробництва купує на ринку різні види економічних ресурсів, наприклад трудові та створені людиною ресурси. Засоби виробництва становить сукупність засобів та предметів праці або матеріальні та інтелектуальні ресурси.

У процесі виробництва поєднуються засоби виробництва, людська праця та підприємницькі здібності власника капіталу тощо.



Рис. 1. Економічні ресурси підприємства та їх зв'язок з виробництвом

Виготовлення продукції здійснюється в процесі взаємодії людини та певних засобів виробництва. Зокрема, персонал підприємства у процесі виробництва неодноразово використовує засоби праці для впливу з їх допомогою на предмети праці. Взагалі засобам праці властиві певні характерні ознаки, за якими можна розрізнати й обґрунтовано тлумачити сутність та значення цієї категорії для відтворюваних процесів. Відтворення засобів праці, сукупність яких становлять необоротні ресурси, відбувається у процесі кругообігу основного або інтелектуального капіталу. Капітал перетворюється на економічні ресурси для забезпечення процесу виробництва продукції (робіт, послуг). Розрізняють дві форми оновлення відтворюваних ресурсів — екстенсивну та інтенсивну. Екстенсивне оновлення характеризує темпи збільшення навантаження на відтворювані ресурси.

Відтворення економічних ресурсів за інтенсивною формою відбувається для:

1) необоротних інтелектуальних ресурсів — через зростання якості персоналу, його розумових здібностей, рівня освіти, кваліфікації тощо;

2) фізично спрацьованих та технічно застарілих необоротних матеріальних ресурсів — через оновлення і заміну діючих основних засобів.

Процес відтворення економічних ресурсів підприємство може фінансувати за рахунок власних, позикових та залучених коштів. Вітчизняні підприємства вважають за краще здійснювати оновлення, придбання та заміну необоротних ресурсів за рахунок власних джерел фінансування, таких як амортизація. Під час використання необоротних ресурсів відбувається їх поступовий знос. Механізм відтворення необоротних ресурсів полягає у поступовому відшкодуванні зношеної частини вартості основних засобів відповідно до ступеня їх зносу за звітний період способом нарахування амортизації.

Одержання після реалізації продукції чистий прибуток є одним із джерел відтворення необоротних матеріальних та інтелектуальних ресурсів та реінвестування його з метою збільшення реального капіталу підприємства.

Слід зазначити, що ресурси — це активи підприємства, які відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» поділяють на оборотні та необоротні. Оборотні ресурси становить сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються впродовж одного операційного циклу. До таких ресурсів належать: виробничі запаси сировини й

матеріалів, запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів, обсяги незавершеного виробництва, запаси готової продукції, призначеної для реалізації, поточні біологічні активи тваринництва, поточна дебіторська заборгованість, грошові активи у всіх формах, короткотермінові фінансові вкладення, витрати майбутніх періодів. До необоротних ресурсів належать нематеріальні активи, основні засоби, інші необоротні матеріальні активи підприємства, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість тощо.

У відтворювальному процесі взагалі беруть участь різні види економічних ресурсів, зокрема основні та оборотні засоби, нематеріальні активи тощо. Однак за економічною природою до відтворення здатні лише групи необоротних ресурсів, які є об'єктами амортизації. Інноваційною формою інвестицій є вкладання в нематеріальні активи та основні засоби, які забезпечують успішний розвиток науково-технічного прогресу та зростання конкурентоспроможності підприємства.

Економісти Л. Г. Ловінська та В. М. Діба пропонують необоротні матеріальні активи визначати за трьома видами [6, с. 95; 7, с. 274].

Необоротні матеріальні активи або ресурси підприємства поділяються на:

1) відтворювані ресурси, вартість яких у процесі експлуатації зменшується завдяки фізичному та моральному зношуванню об'єктів, що вимагає їх постійного оновлення (будівлі, устаткування тощо);

2) вичерпні ресурси, вартість яких у процесі експлуатації зменшується завдяки їх виснаженню (природні ресурси — надра корисних копалин, нафта, ліс тощо);

3) ресурси, вартість яких у процесі експлуатації не зменшується (земля).

Відтворювані економічні ресурси становлять групи необоротних матеріальних ресурсів (основних засобів та інших необоротних активів) та інтелектуальних ресурсів, які є об'єктами амортизації та здатні до відтворення. Основу організації відтворюваних економічних ресурсів за видами та групами формує їх економіко-правова класифікація, яка наведена на рис. 2.

Слід зазначити, що об'єктами амортизації є всі основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, які регулюються П(С)БО 7 «Основні засоби», знос їх відображується в рядку 032 форми № 1 «Баланс». Виняток з об'єктів амортизації основних засобів становлять група 1 «Земельні ділянки» та окрема група «Незавершені капітальні інвестиції». Виняток з об'єктів інших необорот-

них матеріальних активів становить група 4 «Природні ресурси», тому що такі ресурси є вичерпними, вони виснажуються в процесі експлуатації (нафта, газ тощо). Об'єктами амортизації нематеріальних активів є всі нематеріальні активи, які регулюються П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Їх амортизація відображається в рядку 012 форми № 1 «Баланс». Нематеріальні активи становлять шість груп (з першої по шосту). Вимогами чинного законодавства з їх складу було вилучено шосту позицію. Облік власних або одержаних на умовах фінансового лізингу об'єктів основних засобів ведеться на рахунку 10 «Основні засоби». Облік інших необоротних матеріальних активів ведеться на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи». Облік нематеріальних активів ведеться на рахунку 12 «Нематеріальні активи» за об'єктами, які не мають матеріальної форми, однак можуть бути ідентифіковані.



Рис. 2. Класифікація відтворюваних економічних ресурсів за видами та групами

Своєчасне відтворення ресурсів може забезпечити раціональна амортизаційна та інвестиційна політика підприємства. В інвестиційній політиці важливо приймати обґрунтовані рішення щодо відтворюваної структури капітальних вкладень, яка відображає співвідношення довгострокових витрат на просте й розширене відтворення ресурсів. Визначимо загальну класифікацію (критерії) відтворюваних економічних ресурсів, оскільки вона має безпосередній вплив на методологію та організацію ведення бухгалтерського обліку.

Відтворювані економічні ресурси для забезпечення організації обліку відповідно до вимог користувачів можна класифікувати за такими характерними ознаками: формою; функціональним призначенням; використанням; належністю; галузевою ознакою (видами економічної діяльності); групами (табл. 1).

Варто зазначити, що критерій — це підстава для оцінки, визначення або класифікації чогось; мірило, мірка [8, с. 7].

Таблиця 1

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ ВІДТВОРЮВАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ

Ознака	Відтворювані економічні ресурси
1. Форма	• матеріальна форма (основні засоби та інші необоротні матеріальні активи) • нематеріальна форма (нематеріальні активи)
2. Функціональне призначення	• виробничі та невиробничі основні засоби та інші необоротні матеріальні активи • необоротні нематеріальні активи сфери виробництва та сфери обігу
3. Використання	— основні засоби та інші необоротні матеріальні активи: діючі; недіючі (на консервації); у запасі — діючі необоротні нематеріальні активи
4. Належність	• основні засоби: — власні (що належать даному підприємству); — орендовані (взяті в тимчасове користування) у юридичних чи фізичних осіб на певний термін і за плату • власні необоротні нематеріальні активи
5. Галузь (види економічної діяльності)	відтворювані ресурси поділяють на об'єкти, що є в промисловості, сільському господарстві, будівництві, торгівлі, транспорті та інших галузях

Ознака	Відтворювані економічні ресурси
6. Групи	• основні засоби за об'єктами: капітальні витрати на поліпшення земель, будинки та споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади та інвентар (меблі), тварини, багаторічні насадження, інші основні засоби • інші необоротні матеріальні активи за об'єктами: бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (не титульні споруди), інвентарна тара, предмети прокату, інші необоротні матеріальні активи • нематеріальні активи за об'єктами: права користування природними ресурсами, права користування майном, права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права, інші нематеріальні активи

Наведені в роботі дані про сутність економічних ресурсів та їх зв'язок із засобами виробництва, класифікація відтворюваних економічних ресурсів за видами та групами, визначені їх характерні ознаки — можуть бути покладені в основу розробки критеріїв визнання в обліку відтворюваних економічних ресурсів. Спільними для необоротних матеріальних та інтелектуальних ресурсів є такі критерії визнання їх в обліку, як:

- ідентифікація об'єктів обліку;
- достовірно визначена вартісна оцінка необоротного активу;
- здобуття підприємством економічної вигоди від їх використання у господарській діяльності.

Отже, з'ясовано, що відтворювані економічні ресурси — це засоби праці, які здатні набувати як матеріальної, так і нематеріальної форми. Для організації обліку відтворюваних економічних ресурсів на підприємстві визначено їх класифікацію за видами, групами та характерними ознаками. Відтворення необоротних інтелектуальних та матеріальних ресурсів доцільно здійснювати за інтенсивною формою.

Надалі потрібно деталізувати критерії вартісної оцінки та економічної вигоди від використання відтворюваних ресурсів у виробничому процесі вітчизняних підприємств.

Література

1. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропівного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.
2. Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 412 с.

3. *Манищуров І. Г.* Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 392 с.

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

5. *Смоленюк П. С.* Аналіз ресурсоспоживання та класифікація факторів, які впливають на матеріальні потоки на підприємствах // Наукові записки: Зб. наук. праць кафедри економічного аналізу. Вип. 12. — Тернопіль: Екон. думка, 2003. — С. 189—193.

6. *Ловінська Л. Г.* Нарахування зносу — спосіб регулювання балансової оцінки довгострокових активів // Фінанси України. — 2006. — № 7. — С. 92—100.

7. *Діба В. М.* Облік та аналіз необоротних активів: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 288 с.

8. Новий тлумачний словник української мови: У 3 т. / В. В. Яременко, О. М. Сліпущко. — Вид. 2-ге. — К.: Аконіт, 2003. — Т. 2. — 926 с.

Стаття надійшла до редакції 13.01.09.

УДК 330.322.01

Т. Л. Грицай

аспірантка кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
аудитор ЗАТ «Делойт енд Туш ЮСК»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В статье раскрываются методологические подходы к анализу эффективности инвестиционных проектов, исследуются методы оценки проектов, а также предлагаются подходы к их усовершенствованию.

Article is devoted to research of the methodological approaches related to the effectiveness of investment projects analysis. The methods of estimation of investment projects efficiency have been exposed and ways of their improvements have been offered.

Ключові слова: *інвестиційний проект, чиста теперішня вартість, індекс рентабельності, ставка дисконтування.*

За умов низького інвестиційного потенціалу держави, недостатнього рівня розвитку фінансового ринку та обмежених можливостей підприємств самостійно фінансувати інвестиційні проекти роль банківської системи в активізації інвестиційної діяльності посилюється.

Питання розширення обсягів інвестиційного кредитування, ефективного використання цих кредитів позичальниками, забез-

печення стабільності та достатності ресурсної бази банків висвітлені в працях таких вітчизняних учених-економістів: В. Балюка, М. В. Вербицької, В. В. Корнєєва, Д. Г. Лук'яненка, Т. В. Майорової, С. В. Науменкової, А. А. Пересади та ін. Вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили й зарубіжні економісти, а саме: Й. Шумпетер, Р. Кінг, Р. Левайн, Д. Фернадеза, А. Галетовіц та інші.

Разом з тим проблема оцінки ефективності інвестицій, зокрема з позицій банку, який надає кредит на інвестиційні цілі, не дістала вичерпного розв'язання, тому й вимагає дальших пошуків і розробок.

Метою та завданням статті є теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення аналізу банківського кредитування інвестиційних проектів, як чинника розширення інвестиційної сфери і підвищення ефективності економіки України.

Надання банком інвестиційного кредиту є доволі складним процесом, якість якого залежить від того, наскільки якісною є технологія кредитного аналізу.

Найвідоміші методичні підходи аналізу інвестиційних проектів можна поділити на три групи (рис. 1):

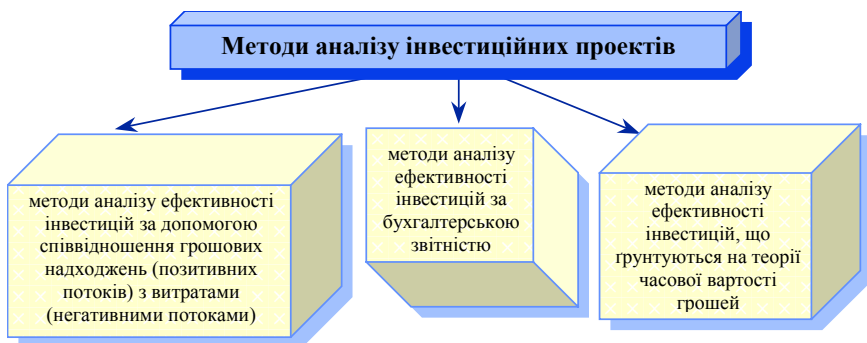


Рис. 1. Найпоширеніші методичні підходи до аналізу інвестиційних проектів

За допомогою цих методів здійснюється інвестиційний аналіз проектів, тобто оцінюється і зіставляється інвестиційна привабливість (ефективність) напрямів інвестування, окремих програм або об'єктів.

Визначення ефективності залежить від рівня деталізації досліджень і може стосуватися діяльності системи в цілому або ефек-

тивності виконання системою окремої функції. Відповідно до цього при інвестиційному аналізі проектів використовуються три види оцінки ефективності інвестицій (рис. 2).

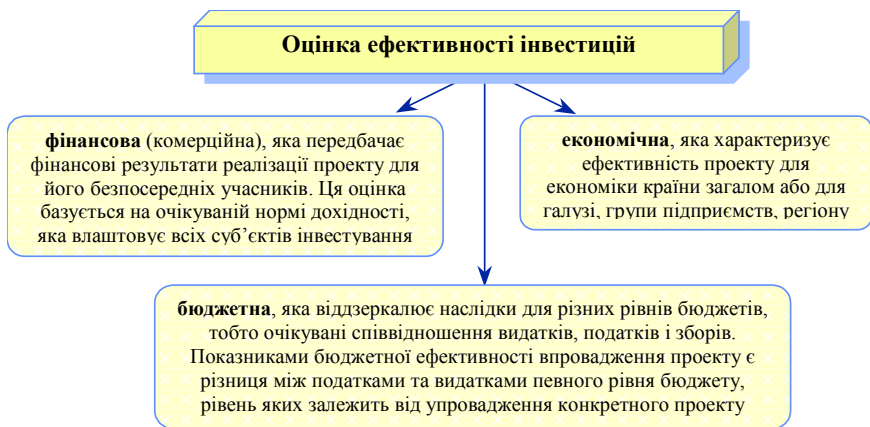


Рис. 2. Види оцінки ефективності інвестиційних проектів

Основні методи оцінки інвестиційних проектів групуються за умовами визначеності зовнішніх чинників економічного середовища і його невизначеності. Основою всіх методик є методи першої групи, однак їх практичне застосування в сучасних умовах економіки вимагає додаткового обґрунтування. Крім того, має місце різне тлумачення економічної сутності того чи іншого методу, а також різні алгоритми їх обчислення. Зокрема, щодо методу чистої теперішньої вартості (NPV) в економічній літературі зустрічаються різні терміни: чистий дисконтований дохід [1, с. 337]; чиста приведена вартість [2, с. 169]; чистий приведений дохід [3, с. 202]; чистий приведений прибуток [4, с. 37]; чистий приведений ефект [5, с. 196] і т. д.

Під NPV розуміють різницю між приведеними до теперішньої вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію [6, с. 437].

Розрахунок цього показника більшість авторів пропонують здійснювати відніманням від суми грошового потоку приведеної до теперішньої вартості суми інвестованих у проект коштів:

$$\text{ЧПД} = \text{ГП} - \text{ІК}, \quad (1)$$

де ЧПД — чистий приведений дохід, або NPV;

ГП — сума грошового потоку (в теперішній вартості) за весь період експлуатації інвестиційного проекту (до початку нових інвестицій в нього);

ІК — сума інвестиційних коштів, які спрямовуються на реалізацію інвестиційного проекту [3, с. 203].

І. О. Бланк пропонує таку формулу [6, с. 437]:

$$\text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧПГ}_t}{(1+i)^t} - \text{ІВ}_E, \quad (2)$$

де ЧПГ_t — сума чистого грошового потоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

ІВ_E — сума інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту;

i — ставка дисконту;

n — кількість інтервалів у загальному розрахунковому періоді t .

Це так звана модифікована методика, яка дає можливість порівняти витрачені дисконтовані інвестиції із загальними дисконтованими грошовими надходженнями.

Таку саму формулу пропонують Л. С. Кобиляцький [4, с. 37] та В. Г. Золотогоров [7, с. 144].

Професор А. А. Пересада зазначає, що метод чистої теперішньої вартості капіталу дозволяє визначити динамічну норму ефективності (дохідності) як норму дисконту, за якого сума дисконтованого доходу (прибутків) за певний інвестиційний період стає рівною інвестиціям [8, с. 279]:

$$\begin{aligned} D &= D + \frac{D_1}{1+ND} + \frac{D_2}{(1+ND)^2} + \dots + \frac{D_T}{(1+ND)^T} = \sum_{T=0}^T \frac{D_T}{(1+ND)^T} \\ IK &= IK_0 + \frac{IK_1}{1+ND} + \frac{IK_2}{(1+ND)^2} + \dots + \frac{IK_T}{(1+ND)^T} = \sum_{T=0}^T \frac{IK_T}{(1+ND)^T}, \end{aligned} \quad (3)$$

де D — дохід (прибуток);

IK — інвестовані кошти;

ND — норма дохідності (дисконту);

T — період інвестиційного циклу, який може бути як терміном служби технологічного обладнання, так і будь-якою іншою стадією інвестиційного процесу.

При розрахунках цього показника необхідно застосовувати такі граничні умови:

— норма зіставляється з відсотковою ставкою кредитного ринку;

— для інвестиційного аналізу відбираються тільки ті проекти, в яких різниця $D - K = 0$ або $D : K = 1$;

— для подальшого аналізу залишаються тільки ті проекти, де норма дохідності становить не менше 15—20 %.

Із проведеного дослідження видно, що російські та українські фахівці, визначаючи чисту теперішню вартість інвестиційного проекту, використовують різні підходи. Економічна сутність оцінки інвестиційних рішень за критерієм NPV полягає в порівнянні поточної вартості витрат і доходів: якщо $NPV > 0$ — інвестування вигідне, якщо $NPV < 0$ — невигідне.

Серед недоліків цього методу деякі автори [9, с. 141] виділяють абсолютний, а не відносний характер; розбіжність ставок дисконту для доходів і витрат та невизначеність розрахунків майбутніх грошових потоків.

Іншим важливим показником є внутрішня норма прибутковості інвестицій (IRR). Це таке значення ставки дисконту, за якого поточна вартість витрат дорівнює поточній вартості доходів ($NPV = 0$) [9, с. 141]. Тобто за допомогою цього методу проводиться порівняння розрахункової норми дохідності з мінімально можливою.

Якщо ставка дисконтування за інвестиційним проектом, який аналізується, більша за відсотки на капітал, то його чиста теперішня вартість більша від нуля, і проект визнають ефективним. Якщо ставка менша за відсоток на капітал, то проект визнають невигідним, тобто ефективність проекту мінімальна.

Розрахунок такого показника І. О. Бланк пропонує здійснювати виходячи з формули [6, с. 445]:

$$\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+BC_D)^t} = 0, \quad (4)$$

де BC_D — внутрішня ставка дохідності інвестиційного проекту;

$ЧГП_t$ — сума чистого грошового потоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

n — кількість інтервалів у загальному розрахунковому періоді t .

Професор В. П. Савчук пропонує знаходити ставку дисконту за формулою [10, с. 215]:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1 + IRR)^j} = INV, \quad (5)$$

де CF_j — вхідний грошовий потік в j -й період;

IRR — внутрішня норма прибутковості;

INV — обсяг інвестиції.

На Заході розрахунок IRR часто використовують як перший кроку кількісного аналізу проекту, оскільки він дозволяє ранжувати проекти за ступенем вигідності. Для дальшого аналізу відбирають ті інвестиційні проекти, IRR яких є величиною, не нижчою від 10—20 %.

Метод визначення індексу рентабельності інвестицій (PI) є відносним і визначається як відношення дисконтованого доходу інвестиційного проекту до дисконтованих витрат. Цей показник характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто ефективність вкладень.

Даний коефіцієнт В. Г. Золотогоров пропонує визначати за схемою [7, с. 165]:

$$PI = \sum_{t=0}^t \frac{P_t}{(1 + E)^t} \bigg/ K, \quad (6)$$

де P_t — грошові надходження від інвестиційної діяльності;

t — кількість років;

E — ставка дисконтування;

K — початкові інвестиції в проект.

З наведених формул видно, що коли $NPV > 0$, то $PI > 1$, і навпаки. Тому, коли $PI > 1$, то проект береться до розгляду. Але рентабельність інвестицій є показником абсолютної прийнятності інвестиції та відповідає за стійкість проекту.

Я. С. Мелкумов пропонує використовувати у розрахунках такий метод [11, с. 76]:

$$PI = \sum_{k=1}^K \frac{\frac{P_k}{(1+i)^n}}{IC} = \frac{\sum_{k=1}^K P_k V^n}{IC}, \quad (7)$$

де P_k — чистий дохід;

IC — початкові інвестиції;

V^n — дисконтний множник.

Професор А. А. Пересада визначає два методи розрахунку для визначення рентабельності інвестицій за балансовим та чистим прибутком [8, с. 272]:

$$PI = \frac{РД}{\sum ІК}, \text{ або } PI = \frac{РД - \Pi п}{\sum ІК}, \quad (8)$$

де PI — балансова рентабельність інвестицій;

$РД$ — середньорічний дохід компанії;

$\sum ІК$ — загальна сума інвестованих коштів;

PI — чиста рентабельність інвестицій;

Pп — податкові та відсоткові платежі.

Очевидно, що величина критерію $PI > 1$ свідчить про доцільність реалізації проекту, до того ж чим більше значення PI перевищує одиницю, тим вища інвестиційна привабливість проекту.

На основі проведеного дослідження методичних підходів щодо оцінки ефективності інвестиційного кредитування проектів можна зробити такі висновки:

✓ Показник NPV може бути використаний банком як критерій доцільності кредитування інвестиційного проекту, а також для здійснення порівняльної оцінки варіантів інвестиційних проектів чи кількох проектів у тому разі, коли в його розрахунки включено рух грошових потоків.

✓ Показник IRR дозволяє зіставити обсяг інвестиційних витрат з майбутнім чистим грошовим потоком за проектом і визначити рівень прибутковості певного інвестиційного об'єкту.

✓ PI є зручним для визначення ефективності вкладень і його варто використовувати при виборі одного проекту з кількох, які мають приблизно однакове значення NPV, але різні обсяги необхідних інвестицій; або при комплектуванні портфеля інвестицій з метою максимізації сумарного значення NPV.

Проаналізувавши методики визначення ефективності інвестиційних проектів, відзначимо, що в опрацьованій літературі основна увага акцентується на аналізі ефективності інвестиційних проектів з позиції позичальника, і до кінця не враховуються інтереси кредитора. Такий однобічний підхід не може повною мірою дозволити оцінити проект, який потребує залучення додаткових коштів, зокрема кредитних. Вважаємо за доцільне користуватись ще одним показником — коефіцієнтом покриття боргу (DSCR). Цей коефіцієнт розраховується як відношення грошових потоків за проектом до суми платіжних зобов'язань за проектним кредитом. За різними типами проектів мінімальне значення цього коефіцієнта становить від 1,3 до 2,0.

Література

1. *Игонина Л. Л.* Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. — М.: Экономистъ, 2003. — 478 с.
2. *Воркут Т. А.* Проектний аналіз: Навч. посіб. — К.: Український центр духовної культури, 2000. — 440 с.
3. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затв. ПП НБУ № 06.07.2000 № 279; ПП НБУ від 27.08.04 № 411; ПП НБУ від 19.03.03 № 119.

4. Кобиляцький Л. С. Управління проектами: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 200 с.
5. Якубовський М. М., Бабич Л. М. Податковий кредит як джерело інвестиційних ресурсів // Фінанси України. — 1996. — № 10. — С. 70 — 71.
6. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: Т. 1. — К.: Эльга-Н: Ника-Центр, 2001. — 536 с.
7. Золотогоров В. Г. Инвестиционное проектирование: Учеб. пособие. — Мн: Экоперспектива, 1998.
8. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
9. Балацький О. Ф., Теліженко О. М., Соколов М. О. Управління інвестиціями: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Суми: Університетська книга, 2004. — 232 с.
10. Савчук В. П., Прилипко С. Н., Величко Е. Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. — К.: Абсолют-В: Эльта, 1999. — 234 с.
11. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. — М.: ИКЦ «ДНС», 1997. — 160 с.

Стаття надійшла до редакції 12.01.09.

УДК 657.471.62

О. О. Гутніченко

аспірант кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ У РЕМОНТНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Статья посвящена теоретическим и практическим вопросам учета операций по содержанию основных средств на предприятиях. Исследована экономическая сущность методики учета материальных расходов улучшения основных средств. Предложены для организации бухгалтерского учета материалов в ремонтном производстве статьи материальных расходов.

The article is devoted to the theoretical and practical problems of the account operations maintaining of fixed assets at the enterprises. It is investigated the economic essence of expenses on improvement of fixed assets. The new material cost keeping items are offered in purpose of organization the book keeping process.

Ключові слова: матеріальні витрати, ремонтне виробництво, метод документування, матеріали, облік витрат.

Однією з важливих умов одержаних достовірних даних про собівартість продукції є чітке визначення виробничих витрат. Облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції є основною і відповідальною ділянкою облікової роботи.

У ремонтному виробництві значна питома вага матеріальних витрат, які на деяких підприємствах становлять за капітальним ремонтом устаткування від 22 % до 57 % витрат, а питома вага вартості матеріалів і запасних частин, якщо включати їх до складу непрямих витрат, становить у середньому 35—45 % собівартості ремонтованих об'єктів.

Розв'язанню завдань оперативного управління сприяє організація точного й своєчасного обліку матеріальних витрат з метою ефективності їх використання й запобігання непродуктивним витратам.

Практика показує, що матеріальний облік у ремонтному виробництві, як правило, перебуває на низькому рівні. Свідченням цього є наявність на багатьох підприємствах великої кількості закритих замовлень з капітального ремонту устаткування, що не мають матеріальних витрат, які передбачені кошторисом, що говорить про списання матеріалів не за призначенням. Нелімітований відпуск матеріалів на виробництво на багатьох підприємствах у поєднанні з їх знеособленим використанням призводить до безгосподарності й суперечить додержанню режиму економії.

Згідно п. 21 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» встановлене групування витрат операційної діяльності підприємства за елементом «Матеріальні витрати».

До складу елементу «Матеріальні витрати» згідно з п. 22 П(С)БО 16 «Витрати» включається вартість використаних у виробництві (крім продуктів власного виробництва): сировина та основні матеріали; куповані напівфабрикати й комплектувальні вироби; паливо й енергія; запасні частини; тара й тарні матеріали.

Серед матеріальних витрат у ремонтному виробництві значну питому вагу мають основні матеріали. Окрему групу являють запасні частини (власного виробництва й куповані) через особливості їх обліку й використання. У ремонтному виробництві застосовуються також допоміжні матеріали, тобто предмети праці, які використовуються для забезпечення нормальної роботи засобів праці (мастильні, обтиральні матеріали тощо).

На основі вивчення технології й організації ремонтного виробництва і з метою однакового відображення матеріальних витрат ми пропонуємо такі статті матеріальних витрат: сировина та матеріали, запасні частини (у тому числі куповані), зворотні матеріали, деталі власного виробництва. За цими статтями відображаються витрати за матеріалами, що відносяться на собівартість продукції прямим шляхом. Матеріали, що розподіляються непрямым шляхом, відображаються за статтями витрат на обслуговування виробництва й управління.

Важливим питанням якісної організації обліку матеріальних витрат є розробка номенклатури-цінника, що сприяє зменшенню помилок в обліку, застосуванню засобів механізації, зменшенню трудомісткості обліку. Для забезпечення цих завдань номенклатура-цінник повинен мати реквізити: найменування матеріалу, його номенклатурний номер, одиницю виміру, облікову ціну, балансовий рахунок матеріалу, норму запасу. Побудова номенклатурного номера має передбачати групування матеріалів на види й підвиди з метою дальшого економічного аналізу за матеріальними витратами. При обліку матеріальних цінностей інформація номенклатури-цінника використовується в розробках як довідкова інформація для розцінки матеріалів за операціями, присвоєння матеріальних балансових рахунків (дебет — при надходженні матеріалів, кредит — при їх списанні), зазначення найменування й групування матеріальних цінностей за ознакою номенклатурного номера тощо.

Раціональність і ефективність використання матеріалів залежить також від установлення прогресивних норм їх використання.

Методологічні основи формування в обліку інформації про запаси [П(С)БО 9 «Запаси»] відпуск запасів у виробництво передбачають здійснювати одним з методів, серед яких є метод нормативних витрат. Оцінка за нормативними затратами згідно з п. 21 П(С)БО 9 «Запаси» полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), установлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимально наближених нормативних витрат до фактичних норми витрат і ціни в нормативній базі потрібно регулярно перевіряти та переглядати.

Метод нормативних витрат передбачає щомісячне порівняння фактичних витрат на виробництво продукції з нормативними витратами, для чого складається порівняльна калькуляція. В ідеалі фактичні витрати мають дорівнювати нормативним, але на практиці в умовах постійного зростання цін таке буває рідко.

У ремонтному виробництві є великий обсяг таких деталей, які після додаткової обробки можуть бути використані як придатні, тому таке повернення треба оформляти спеціальними документами.

Найважливішим питанням матеріального обліку в ремонтному виробництві є визначення обсягу й вартості матеріалів, фактично витрачених на виробництво за звітний період. На практиці щодо цього є три напрямки. Низка підприємств у РМЦ відпуск матеріалів зі складу в цех відображають в обліку як фактичні витрати

на виробництво. Друга група підприємств відпуск матеріалів з основного складу до цехового складу відображають в обліку як внутрішнє переміщення, а фактичне списання на виробництво враховують на підставі вимог, що виписуються при відпуску матеріалів із цехового складу на робочі місця. Третя група підприємств фактичне використання матеріалів зменшує на суму їхнього залишку на кінець звітного періоду, обумовленого інвентаризацією.

Дослідження показують, що процес відпуску матеріалів для виробництва має три стадії: відпуск з основного складу до цехового складу; відпуск із цехового складу на робочі місця; безпосереднє споживання матеріалів у процесі виробництва. Відображення відпуску матеріалів зі складу в цех як фактично витрачених на виробництво не забезпечує вірогідності обліку, тому що не всі одержані в цех матеріали до кінця звітного періоду будуть спожиті в процесі виробництва, тому такий порядок справедливо назнає критики. Другий варіант обліку фактичного використання матеріалів на виробництво враховує дві перші стадії процесу відпуску матеріалів і не враховує третьої стадії — безпосереднього споживання матеріалів на робочих місцях. Третій варіант обліку витрачених матеріалів забезпечує їх облік на всіх трьох стадіях, але припускає певну умовність розподілу залишків матеріалів, не витрачених на кінець звітного періоду, між об'єктами обліку витрат. При цьому другий і третій варіанти обліку матеріалів більш трудомісткі порівняно з першим.

На підставі вивчення даного питання в літературі й на практиці ми дійшли висновку, що в умовах автоматизації облікових робіт і налагодженого нормативного методу, організації чинного оперативного обліку матеріалів у цехах визначення суми матеріалів, фактично витрачених на виробництво за звітний період у ремонтному виробництві, має здійснюватись у такий спосіб. На підставі інформації нормативах витрат матеріалів у натуральному й вартісному виразі згідно з первинною документацією за виконаними операціях технологічного процесу й інформацією про додатковий відпуск матеріалів і їхньою заміною за звітний період (місяць) визначається фактична сума витрат матеріалів на виробництво. Залишки матеріалів на початок місяця в цеху плюс надходження зі складу протягом місяця мінус певне використання покаже облікові дані залишків на кінець місяця, які порівнюються з даними інвентаризації матеріалів на кінець місяця в цеху за кожним видом матеріальних цінностей. Такий порядок при зменшенні трудомісткості облікових робіт забезпечить реальне відображення обсягу витрачених матеріалів, достовірний розподіл їх

між об'єктами обліку витрат, стимулює працівників цеху в ощадливому використанні засобів, сприятиме зменшенню недокументованих відхилень за матеріальними витратами, збереженню матеріалів. Будь-які відхилення, виявлені при порівнянні фактичного залишку матеріалів з обліковим, мають бути пояснені керівництвом цеху й комітником із зазначенням причин і винуватців.

Важливим питанням матеріального обліку є встановлення порядку виявлення відхилень від норм з використанням матеріалів на ремонтні роботи.

Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затвердженими наказом Мінпромполітики України від 09.07.07 за № 373 [3, с. 158] для контролю за використанням сировини та матеріалів, купованих полуфабрикатів, комплектувальних виробів на виробництві для виявлення відхилень від норм рекомендуються для застосування основні методи: документування відхилень від норм; інвентарний метод; облік розкрою за партіями матеріалів.

У ремонтному виробництві на практиці застосовуються два методи: документування відхилень від норм та інвентарний метод.

Метод документування відхилень від норм полягає в документальному оформленні всіх випадків відхилень, які виникають, від установлених норм, нормативів та умов. Документ на видачу матеріалів понад ліміт свідчить про відхилення, які потребують аналізу.

Документуванням визначаються відхилення від діючих норм при відпуску немірних або некондиційних матеріалів. У документах про відхилення від норм зазначаються причини та винуватці відхилень.

Фактичне використання матеріалів за методом документування відхилень від норм визначається за формулою:

$$\Phi_{\text{в}} = B_{\text{н}} \pm B_{\text{в}}, \quad (1)$$

де $B_{\text{н}}$ — дані первинних документів на відпуск за нормою;

$B_{\text{в}}$ — дані первинних документів на виявлення відхилення від норм.

Сутність інвентарного методу, або, як його ще називають, спосіб технічного розрахунку з застосуванням інвентаризації, полягає в тому, що на ділянках підприємства, де використовується сировина залежно від характеру виробництва та витрачання матеріалів організовується система визначення фактичних витрат. Після закінчення зміни, доби, тижня та інших періодів прова-

диться інвентаризація залишків не використаних сировини та матеріалів. На основі наявних даних визначаються фактичні витрати сировини на виробництво.

Сума відхилень за інвентарним методом визначається за формулою:

$$\text{ПРО} = \text{З}_\text{П} + \text{В}_\text{Д} - \text{З}_\text{К} - \text{В}_\text{Н}, \quad (2)$$

де $\text{З}_\text{П}$ — залишок матеріалів на початок місяця;

$\text{В}_\text{Д}$ — використання матеріалів за місяць за первинними документами;

$\text{З}_\text{К}$ — залишок матеріалів на кінець місяця;

$\text{В}_\text{Н}$ — використання матеріалів за нормами.

Отже, метод документування відхилень дозволяє їх виявляти до надходження матеріалів у процес виробництва із зазначенням причин і винуватців перевитрат. Це дає можливість оперативно прийняття рішення щодо запобігання перевитратам. З іншого боку, цей метод має недолік, який полягає в тому, що, як показує практика, не всі відхилення піддаються виявленню. Інвентарний метод, не маючи переваг перед методом документування відхилень, дає змогу визначити весь обсяг відхилень, крім того, як уже зазначалось вище, дозволяє точно визначити фактичне використання матеріалів на виробництво.

Виходячи з викладеного й із дослідження питання на практиці ми дійшли висновку, що в ремонтному виробництві потрібно застосовувати одночасно два методи обліку відхилень за матеріалами: документування й інвентарний метод. В обох випадках мають вчасно встановлюватися причини й винуватці відхилень. Ми рекомендуємо таку їх класифікацію для ремонтного виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

**ПЕРЕЛІК ПРИЧИН ТА ВИНУВАТЦІВ ВІДХИЛЕНЬ
ВІД НОРМ ВИТРАТ НА РЕМОНТНІ РОБОТИ**

Причини відхилень від норм	Винуватці відхилень від норм
Неправильне налагодження верстата	Працівники
Неполадки устаткування та інструменту	Адміністрація цеху
Недоліки в організації виробництва	Постачальники матеріалів та запасних частин
Порушення технологічної документації	Працівники ВТК
Недостатня кваліфікація виконавців	Відділ головного механіка
Дефекти в сировині, матеріалах та полуфабрикатах	Відділ головного енергетика

Причини відхилень від норм	Винуватці відхилень від норм
Неякісне ремонтне обслуговування обладнання	Відділ матеріально-технічного забезпечення
Відсутність або невідповідність інструментів та пристосувань, передбачених технологічним процесом	Інші відділи
Виконання додаткових операцій, що не передбачені дефектною відомістю	
Недбале ставлення до роботи	
Невідповідність матеріалів та запасних частин	
Інші причини	

Складовою методу документування відхилень на матеріали, що відпускаються, є встановлення лімітної системи, що базується на прогресивних поточних нормах витрат. Лімітна система полягає в проставлянні ліміту у видаткових документах на відпуск матеріалів за нормою зі складу.

Постійне порівняння встановлених за лімітом і фактично спожитих матеріалів дозволяє встановити ступінь напруженості видаткових норм і на цій основі поліпшити нормування. При цьому лімітування відпуску матеріалів має поширюватись і на допоміжні матеріали: на технологічні потреби — за дефектними відомостями, на обслуговування виробництва й управління — на підставі кошторисів витрат на обслуговування й управління.

Для оформлення відпуску матеріалів на виробництво згідно з наказом Мінстату України від 21.06.96. № 193 «Про затвердження типових форм первинних облікових документів по обліку сировини та матеріалів» основними документами для здійснення такого відпуску є: лімітно-забірні карти (форми №№ М-8, М-9, М-28, М28а); акт вимоги на заміну (додатковий відпуск) матеріалів (форма № М-10); накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (форма № М-11).

У ремонтному виробництві для оформлення відпуску матеріальних цінностей на виробництво треба використовувати багаторічкові типові форми первинних документів з уведенням реквізитів, необхідних для механізації облікових робіт: лімітні карти за серійного й потокового методів виробництва, вимоги на заміну і додатковий відпуск матеріалів — при індивідуальному виробництві й відпуску матеріалів, потреба в яких виникає не часто.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати», затв. наказом МФУ від 31.12.99 № 318 // www.liga.net
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затв. наказом МФУ від 20.10.99 № 246 // www.liga.net
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затв. наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.07 № 373.
4. Наказ Міністерства статистики України від 21.06.96 № 193 «Про затвердження типових форм первинних облікових документів про облік сировини та матеріалів» // www.liga.net

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

УДК 657.62

Л. М. Кіндрацька

д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОФЕСІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ВИКЛАДАЧА У ВИКЛАДАННІ ОБЛІКОВИХ ДИСЦИПЛІН

Статья посвящена совершенствованию процесса приобретения студентами знаний по учетным дисциплинам. Подчеркивается необходимость преподавания основ бухгалтерского учета на III курсе, который будет способствовать последующему усвоению материала других дисциплин. На магистерской программе предложено преподавать «Теорию бухгалтерского учета» с элементами научных исследований.

The article is devoted perfection of process of acquisition of knowing jurisdictions of registration disciplines students. The necessity of inlaying of bases of record-keeping accepted on the third course which will be instrumental in the subsequent mastering of material from other disciplines. On the master's degree program it is suggested to expound a «Theory of record-keeping» with the elements of scientific researches.

Ключові слова: компетенції, знання, теорія, практика, навчальна дисципліна, тренінг, процес навчання.

Ідея про тісну залежність між бажанням студента «знати» і рівнем викладання бухгалтерського обліку розцінюється зазвичай як єдиний процес. Втім нині чимало викладачів з облікових дисциплін, особливо тих, що мають практичний досвід роботи, вважають це щонайменше «фантазією окремих оптимістів». Цю їх дум-

ку не можна вважати безглуздою, адже це — питання підходів до набуття студентами знаннєвих компетенцій. Звичайно, реформування бухгалтерського обліку завдає, передусім викладачам, багато проблем, пов'язаних з необхідністю поповнювати свої власні знаннєві компетенції, причому на постійній основі. І це цілком природно: викладач тому й обіймає цю посаду, що хоче, має можливість і бажання активно працювати над собою.

З одного боку, це — власний авторитет серед студентів, а з другого — перед самим собою. Усе це правильно. Проте за зовнішньою слухністю цього судження прихована конкретна проблема, а саме — як не загубитись у величезному масиві інформації, яка оновлюється надзвичайно швидко? Це — і зміни у міжнародних стандартах фінансової звітності, вітчизняних положеннях бухгалтерського обліку, нормативно-правових актах з обліку, інструкціях та рекомендаціях з організації та методик обліку конкретних операцій. Якщо врахувати все це в комплексі, то, практично, кожна лекція може бути по-своєму проблемною. Однак, окреслити проблему — це тільки початок, треба ж її й розв'язати, а для цього вже вкрай потрібні оновлені знання. Допитливий розум сучасного студента відразу ж відчує, що викладач або просто слідує вимозі використовувати певні інновації у навчальному процесі, або він справді до цього готовий. На суд студента виносяться спочатку знаннєві компетенції викладача-лектора, а відтак і викладача, який веде практичні заняття.

Сфера, до якої прив'язаний викладач, досить чутлива — це сфера допитливого студента. Що гріха таїти, часто-густо така аудиторія не досить численна. Особливо на старших курсах свою відсутність на заняттях студенти пояснюють роботою. Це добре, оскільки матеріальні статки в багатьох такі, що додаткові заробітки просто необхідні. Але для кого ж тоді викладач працюватиме в аудиторії і кому ж, як не студентам, він повинен викласти свої оновлені знання? Можна навести багато прикладів певної залежності викладача від бажання студента «знати» і «вчитися». Ми ж звикли, що студенти певною мірою залежать від бажання викладача довести до студента свої знання. Хочемо ми цього чи ні, але на поверхні наведених фактів виявляється дія специфічного закону вищої школи — закону набуття і перетворення знань. Це — не економічний закон, проте на економічні процеси, особливо на найближчу перспективу (4—5 років навчання студента) він справлятиме суттєвий вплив. Гадаю, що наведені аргументи можуть підпадати під дію такого закону.

Та ось що засмучує. На старших курсах, коли починаю викладати доволі непросту навчальну дисципліну «Облік у банках»,

виявляється, що багато студентів не знають простих основ бухгалтерського обліку. Ці основи у 1970-х роках, коли ще я була студенткою, протягом двох семестрів вивчалися у курсі «Теорія бухгалтерського обліку». Справді, вивчалися, причому досить ґрунтовно і детально.

Відразу хочу наголосити, що професія «бухгалтер» — це поклик душі. Її розвиток можливий тільки завдяки зусиллям багатьох людей, відданих бухгалтерським ідеалам і правилам. На обліково-економічному факультеті в процесі викладання облікових дисциплін ці ідеали і правила становлять тільки перший етап формування професії бухгалтера. Надалі атрибутом професіоналізму стає душа, яка вкладається в ту роботу, що її виконує бухгалтер. Загалом ця професія не ставить за мету одержання прибутку. У цьому контексті, як зазначають відомі науковці з бухгалтерського обліку М. Р. Метьюс і М. Х. Б. Перрера, має значення рівень обслуговування і якість виконуваної роботи [1, с. 515], що повною мірою стосується професії бухгалтера.

Щоб професія відповідала соціальним запитам, вона має постійно перевірятися на відповідність вимогам часу [1, с. 514]. Важливо розуміти, що професіонали завжди належали до еліти суспільства. Важко, напевне, погодитися, що нині до еліти входять також і професіонали-бухгалтери. Втім до цього треба прагнути. Але в цьому плані ще більше зростає роль викладачів з облікових дисциплін у загальному процесі формування професіоналів з бухгалтерського обліку. Професіоналізм базується на знаннях, тобто має під собою теоретичну базу, яка дозволяє на практиці розвивати необхідні навички. Тільки в процесі підвищення загального рівня знань кількість професіоналів може зростати.

Знання являють собою рухоме поєднання різних елементів — досвіду, цінностей, інформації та експертного розуміння. Вони постійно змінюються, вони інтуїтивні, характерні для людей і є невід’ємною частиною людської сутності з її непередбачуваністю. Такий погляд підтверджується цілком логічним висновком «... знання є не в документах або інформаційних технологіях, а в людях» [2, с. 64]. В умовах ВНЗ стосовно бухгалтерського обліку коло людей формується із двох сегментів: викладачів і студентів. Нині «професія бухгалтера увійшла до ключових, найнеобхідніших для розвитку країни. ...Вона залишається привабливою для молоді, але стає дедалі складнішою для опанування» [3, с. 15]. Цю думку висловила молодий доктор економічних наук Л. В. Чижевська, що особливо значимо. Її монографія якраз і присвячена бухгалтерському обліку як професійній діяльності і свідчить про

зростання інтересу до бухгалтерського обліку не тільки як професії, але і як науки. Втім повернімося до знаннєвих компетенцій, які формуються під впливом вимог практики і стосуються однаковою мірою як студентів, так і викладачів. Тільки глибиною та широтою своєї ерудиції викладач може прищепити студенту повагу до професії бухгалтера. Для цього йому особисто слід бути переконаним, що бухгалтерія — це не просто професія, а спосіб життя і душевний стан, який завжди має бути піднесений. У цьому сенсі знаннєві компетенції викладача мають становити своєрідний «сплав» основ обліку, знань нормативних документів, інструкцій, законів і, врешті, теорії бухгалтерського обліку. Більше того, потрібне органічне поєднання теорії та практики. Тільки в такий спосіб можна забезпечити власний авторитет у студентській молоді і стати справжнім куратором процесу набуття студентами знаннєвих компетенцій.

Інколи ставлю собі просте запитання: чи є принципова різниця між змістом проблемної лекції і лекції за темою курсу «Облік у банках»? Ясна річ, з огляду на підходи педагогіки різниця існує. Втім, ураховуючи частоту змін у змісті інструктивно-нормативних документів з обліку банківських операцій, щонайменше кожна друга лекція відповідно до робочої навчальної програми є проблемною. Викладач повинен володіти інтелектуальними здібностями та високим професіоналізмом, бути винятково прозорою людиною вже навіть для того, щоб відповісти передусім, собі з якою метою здійснено зміни та чим вони зумовлені. Хіба ж це не проблемна лекція і чи не потрібний дар способів розв'язання вирішення цієї та інших супутніх проблем?

Знання — це складний, багатфакторний феномен, який виявляється у зростанні конкурентної боротьби на ринку праці. Виділяють два основні й найбільш типові вияви цієї конкуренції. Перший — пропозиція ринку робочих місць за профілем бухгалтерської професії. Другий — рівень готовності випускника вищого навчального закладу обійняти посаду бухгалтера. За умов ринкової економіки зазначені вияви конкуренції взаємозв'язані. Проте, важливо розуміти, що друга сфера конкуренції активніше діє тоді, коли сукупний попит на бухгалтерів значно нижчий від їх пропозиції на ринку праці. Це, зокрема, характерно для сучасного кризового етапу розвитку вітчизняної економіки. Саме тому зростають вимоги до професіоналізму, незважаючи на те що його кваліфікаційні характеристики стосовно професії бухгалтера, по суті, жодним документом не описані. У кожному конкретному випадку ці вимоги окреслює роботодавець.

Нині професіоналізм бухгалтера визнається ринковою економічною системою, яка є децентралізованою і значною мірою саморегульованою. З огляду на це і «благополуччя бухгалтера в суспільстві залежить від того місця, яке бухгалтер посідає в цьому суспільстві або, що не менш важливо, яке місце суспільство відводить бухгалтеру — такі і його самосвідомість, і професійна поведінка (етика бухгалтера) [1, с. 640].

Важливо розуміти, що бухгалтер — професія суспільна, а отже, потребує суспільного визнання. Втім на зрілому етапі розвитку ринкових відносин, коли досягається концентрація та транснаціоналізація виробництва і капіталу, тобто коли економіка окремих країн стає більшою чи меншою мірою інтегрованою у світовий економічний простір, об'єктивно виникає потреба у зміні усталених поглядів на бухгалтерський облік як сферу втручання і регулювання тільки з боку конкретної держави. Вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності принципово відрізняються від того, до чого звикли і на чому виховані сучасні бухгалтери-практики. Що стосується випускників навчальних закладів зі спеціальності «Облік та аудит», то ми, викладачі, покликані довести до них оновлені методи і форми роботи, які сучасне суспільство диктує бухгалтерам нової генерації з урахуванням міжнародних облікових норм, правил, принципів, стандартів.

Усе це свідчить про необхідність докорінної перебудови змісту процесу підготовки студентів зі спеціальності «Облік і аудит». Передусім ідеться про якісний перегляд навчального процесу, котрий треба здійснити з урахуванням «традиційних пріоритетів вітчизняної освіти, менталітету щодо позиції психологічного сприйняття процесу навчання з боку студентів та подальшого розвитку освітніх тенденцій світового співтовариства» [4, с. 21—22]. Саме в такий спосіб можна повною мірою реалізувати компетенційний підхід до набуття студентами теоретичних і практичних знань з бухгалтерського обліку.

Згідно з міжнародними вимогами бухгалтер є фахівцем досить широкого профілю. Йому вже недостатньо знань тільки з основ методології бухгалтерського обліку та чинного законодавства держави, в якій він здійснює свою професійну діяльність. Він повинен знати економіку, організацію виробництва, володіти методами економічного аналізу господарської діяльності, бути ознайомленим зі змістом міжнародних стандартів фінансової звітності, цивільним правом, трудовим, фінансовим і господарським законодавством, володіти засобами комп'ютеризації обліку. Загалом перелічений комплекс вимог обумовлює компетентність, тобто

здатність виконувати професійні функції відповідно до вимог роботодавця та з урахуванням конкретних виробничих ситуацій.

Компетентність можна розглядати і ширше — як сукупність знань у дії. Якщо особа завдяки знанням і вмінням виконує поставлені завдання, то компетентність можна вважати досягнутою [3, с. 277]. По суті, компетентність передбачає свідоме й відповідальне ставлення до виконання професійних функцій. Уже нині потрібні фахівці, які в комплексі володіють технологією бухгалтерського обліку. Безумовно, ця технологія — далеко не просто фіксація фактів господарської діяльності, як іноді підходять до функцій бухгалтера. Бухгалтер активно залучається до сфери управління, тому повинен оволодіти своєрідним мистецтвом управління, але з урахуванням його ролі в управлінському процесі. Він має не тільки нагромадити потрібну інформацію, а й проаналізувати її з тим, щоб передбачати та запобігати негативним тенденціям у здійсненні бізнесу.

За огляду на викладене слід зауважити, що процес підготовки бухгалтерів у сучасній вищій школі поки що не повною мірою адаптований до вимог професійної майстерності майбутніх фахівців. У цьому контексті професор Ф. Ф. Бутинець зазначає, що сучасні курси «Бухгалтерський облік» та «Фінансовий облік-1» і «Фінансовий облік-2» лише тоді впишуться у філософію освіти, коли вони будуть нести виключно морально-етичне та ціннісне наповнення» [5, с. 10].

Стосовно морально-етичного наповнення, то такої проблеми нема. Не варто дефініції моралі та етики повною мірою вписувати в наповнення змісту курсів з бухгалтерського обліку. Якщо про них і вести мову, то винятково в плані морально-етичної поведінки бухгалтерів як суб'єктів ринкових відносин. Інакше будемо зчиняти непотрібний галас навколо проблеми, якої не існує. Однак говорити є про що. Спочатку вестиму мову про облікову спеціальність.

По-перше, студентові слід надати чітку схему набуття знанневих компетенцій. У цій схемі точкою відліку має бути дисципліна «Основи бухгалтерського обліку». Раніше вже йшлося про слабку підготовку студентів саме з основ обліку, що донедавна вивчалися у курсі «Теорія бухгалтерського обліку». Забігаючи вперед, підкреслю, що тодішня і теперішня теорія бухгалтерського обліку — це різні речі, зважаючи на сучасні підходи до методологічного інструментарію, принципи обліку, які, безперечно, мають вивчатися вже на кінцевих етапах загальної схеми підготовки фахівців з обліку. Що стосується основи бухгалтерського обліку, то після закінчення вивчення цієї навчальної дисципліни

студент повинен повною мірою пізнати «таємницю» подвійного запису, розібратися в економічній сутності активних та пасивних рахунків, засвоїти основні елементи методу бухгалтерського обліку та їх призначення в обліковій процедурі. А вже потім можна переходити на другий етап підготовки.

По-друге, якщо початковим курсом стануть «Основи бухгалтерського обліку», то зникне потреба в поділі дисципліни «Фінансовий облік» на № 1 і № 2. Такий поділ серед неозначених зі схемою навчального процесу з облікових дисциплін викликає певне здивування. Чому? Передусім загальновідомо, що правові основи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Як зазначено у ст. 3 Закону, бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Саме на даних бухгалтерського обліку базується фінансова, податкова, статистична й інші види звітності, в яких використовується грошовий вимірник. Жодного поділу обліку на бухгалтерський і фінансовий, та ще за № 1 і № 2, Законом не передбачено. То для чого ж відходити від реальності і створювати хаос у схемі підготовки фахівців з обліку? Інша річ, що після «основ» логічним його продовженням буде «Фінансовий облік». Саме під його правила підлаштований План рахунків і всі методики обліку здійснюваних фактів (операцій) фінансово-господарської діяльності. Саме з цією дисципліною проблеми не існує, бо вже її зміст апробовано в аудиторії протягом кількох років.

І, врешті, по-третє. Завершальним етапом у схемі підготовки фахівців з обліку має бути «Теорія бухгалтерського обліку». Є всі підстави стверджувати, що вже нині «...теорія бухгалтерського обліку — це самодостатня наукова та навчальна дисципліна й досить велика практика, що має власний предмет та апробований методологічний інструментарій у дослідженні господарських явищ та процесів [5, с. 10]. Ось тільки викладати справжню «Теорію...» логічно на магістерському рівні, оскільки справжня теорія бухгалтерського обліку має бути окремим і самостійним напрямом наукового вивчення й узагальнення. Втім це — поки що тільки мій заклик до наукових дискусій, але з орієнтацією на важливий результат — позбавлення концептуальних перекохань, будь-яких міфів та образ.

І це цілком логічно, оскільки власне відчуття недоліків теорії, її відставання від потреб практики, обговорення цих проблем багатьма науковцями свідчить про розуміння наявного кризового стану в теорії і дає впевненість у його подоланні [6, с. 5].

Література

1. Метьюс М. Р., Перрера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник / М. Р. Метьюс, М. Х. Б. Перрера. / Пер., с англ. под. ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1999. — 663 с.
2. Мильнер Б. З., Румянцев З. П. и др. Управление знаниями в корпорации: Учеб. пособие / Под ред. д-р экон. наук, проф. Б. З. Мильнера. — М.: Дело, 2006. — 304 с.
3. Чижевська Л. В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: [Монографія] / Л. В. Чижевська — Житомир: ЖДТУ, 2007. — 528 с.
4. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах України: методологія і організація: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / С. В. Свірко. — К., 2006. — 33 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Ревізія теорії бухгалтерського обліку або парадигма ТХОМ /Ф. Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ / [Економічні науки]. — 2008. — № 1 (43) — С. 3 — 17.
6. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В. Ф. Палий. — М.: Бухгалтерский учет, 2007. — 88 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

УДК 657:22

В. Б. Кириленко

канд. экон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку в кредитних
і бюджетних організаціях та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МІЖБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК НЕДЕПОЗИТНЕ ДЖЕРЕЛО ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ

В статье рассмотрены вопросы межбанковского кредитования. Приведен зарубежный опыт. Определены направления повышения эффективности данных банковских операций.

The questions of the between jars crediting are considered in the article. Foreign experience is resulted. Directions of increase efficiency of these bank transactions are certain.

Ключові слова: міжбанківське кредитування, фінансовий ринок, ліквідність.

Недепозитні притягнуті кошти — це кошти, що їх банк одержує у вигляді позик або за допомогою продажу власних боргових зобов'язань на грошовому ринку. Недепозитні джерела банківських ресурсів відрізняються від депозитів тим, що вони мають, по-

перше, неперсональний характер, тобто не асоціюються з конкретним клієнтом банку, а здобуваються на ринку на конкурентній основі, і, по-друге, ініціатива залучення цих коштів належить самому банку.

В економічній літературі питання міжбанківського кредитування достатньо широко розглядали такі автори: С. В. Гагарін, Ю. Б. Никольский, Г. А. Шамаев [2], А. Г. Ивасенко [3], О. А. Кириченко, В. І. Міщенко [4], Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк [5], Ю. С. Масленченков, А. А. Арсланбеков-Федоров, [7], А. М. Мороз, М. І. Савчук, М. Ф. Пуховкіна [8], Р. І. Тиркало [10], І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін., В. В. Соляр, С. І. Маслов [9]. Але й до сьогодні низка питань міжбанківського кредитування залишається неврегульованою, що виникає особливе занепокоєння в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Метою статті — дослідження сутності процесу кредитування банків, обґрунтування його цілей та окреслення неврегульованих питань.

Слід зазначити, що у світовій банківській практиці значного розвитку набули саме недепозитні джерела залучення ресурсів, які пов'язані з міжбанківським кредитуванням [6, с. 88—89]. До найбільш поширених форм належать:

- 1) одержання позик на міжбанківському ринку;
- 2) угода про продаж цінних паперів зі зворотним викупом (або операція «репо»);
- 3) облік векселів і одержання позичок у центральних банків;
- 4) продаж банківських акцептів.

Основною метою цих операцій є поліпшення ліквідної позиції банку.

У банківській практиці США цей ринок дістав назву федеральних резервних фондів. Останні являють собою депозитні кошти комерційних банків, що зберігаються на резервному рахунку в центральному банку або федеральних резервних банках. Комерційні банки, що мають на резервному рахунку надлишкові кошти порівняно з обов'язковим мінімумом, надають їх у позичку на короткий час. Це дозволяє їм дістати додатковий прибуток, а банку-позичальникові поліпшити показники ліквідності.

До 1960-років купівля федеральних фондів використовувалась в основному для поповнення коштів на резервному рахунку банку, позаяк процентні ставки за ними були нижчі від дисконтної ставки центрального банку. У наступні роки процентні ставки виросли і стали перевищувати дисконтну ставку.

Операції з федеральними фондами проводяться на дуже короткий термін один діловий день. Разом з тим частина угод укладається на більш тривалі терміни — від 30 до 90 днів — і називаються терміновими угодами. Оскільки при покупці федеральних фондів не потрібне резервування коштів, то банки можуть сплачувати більш високий відсоток, чим за депозитними сертифікатами [6, с. 89].

У Великобританії ринок міжбанківських кредитів набув широкого розвитку з 1971 р., коли різко підвищилися норми обов'язкових резервів.

Угода про купівлю цінних паперів зі зворотним викупом («репо») являє собою вид короткострокової позики під забезпечення цінними паперами (частіше за все казначейськими зобов'язаннями), коли право розпорядження забезпеченням переходить до кредитора. Нетимчасовою умовою цієї угоди є зобов'язання позичальника викупити цінні папери на обговорену дату і за заздалегідь установлену ціною. При цьому цінні папери, що виступають як забезпечення, оцінюються з заставною маржею від 1 до 3 % до ринкової ціни.

Облік векселів і одержання позичок у центрального банку. Цей спосіб залучення додаткових ресурсів використовується найчастіше комерційними банками, що зазнають сезонні коливання ресурсів, або при виникненні в них надзвичайних обставин. Центральний банк при цьому стежить, щоб його позички не перетворилися в постійне джерело коштів. При одержанні таких позик комерційні банки надають забезпечення у вигляді різних цінних паперів казначейства, зобов'язань федеральних і місцевих органів влади, короткострокових комерційних векселів.

Облік банківських акцептів. Банківський акцепт — це термінова тратта, або переказний вексель, виставлений експортером або імпортером на банк, який погодився його акцептувати. Використовуються банківські акцепти для фінансування зовнішньоторговельних операцій. Комерційний банк може перерахувати у ФРС акцепти й одержати в такий спосіб під них позику. Прийнятними для переобліку вважаються акцепти терміном до 6 місяців за експортно-імпортними операціями або товарними угодами всередині країни.

Розвиток міжбанківського кредитування в Україні припадає на середину 1990-х років. Одним із джерел поповнення ресурсів банків в Україні є міжбанківський кредит та операції «репо».

Для проведення міжбанківського кредитування мають бути вільні кредитні кошти. Як зазначають Р. Коцовська, В. Ричаків-

ська, Г. Табачук, Я. Грудзевич і М. Вознюк, вільними кредитними коштами торгують фінансово стійкі комерційні банки, в яких завжди є надлишок коштів, і щоб вони приносили дохід, банки прагнуть розмістити їх в інших банках [5, с. 104]. Ці банки для одержання прибутку прагнуть розмістити вільні ресурси в інших банках. Крім фінансової вигоди, банки-кредитори здобувають можливість установалення ділових партнерських стосунків.

Терміни міжбанківських кредитів можуть бути різними — від одного дня до року, інколи і більше року. А. М. Мороз, М. І. Савчук та М. Ф. Пуховкіна акцентують увагу на тому, що досить активно використовуються міжбанківські кредити терміном на один день, мета яких полягає у підтримці поточної ліквідності банку [8, с. 58].

Процентна ставка за міжбанківськими кредитами, як правило, нижча, ніж за кредитами, наданими господарникам, і пов'язана з обліковою ставкою НБУ. Відповідно до ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банки самостійно встановлюють процентні ставки та комісійну винагороду за своїми операціями. Разом з тим ст. 48 передбачає, що банк не може надавати кредити під процент, ставка якого є нижчою від процентної ставки, виплачуваної ним за депозитами. На цьому наголошує М. Д. Алексеєнко. Фактично йдеться про неврегульованість питання про процентну ставку за кредитами, обмеження оперативної самостійності банку у визначенні ціни проведених ним кредитних операцій [1, с. 159].

Банки-позичальники залучають міжбанківський кредит для розширення своєї кредитної діяльності з клієнтами, а також через необхідність регулювання банківської ліквідності. В Україні у зв'язку з запровадженням електронних розрахунків, міжбанківське кредитування здійснюється за допомогою прямих контактів між банком-кредитором і банком-позичальником. Кредитування здійснюється на договірних умовах на чітко визначений термін.

Кредитування банків провадиться на ринку міжбанківського кредитування. Без сумніву, міжбанківський ринок є частиною грошового ринку і в літературі визначається досить широко — як частина фінансового ринку, на якому гроші є особливим товаром і здійснюють самостійний рух між банками [7, с. 8]. Визначення, відповідно до якого міжбанківський фінансовий ринок охоплює будь-які міжбанківські операції, потребує уточнення. Перш за все, з усієї сукупності операцій необхідно виділити ті, що пов'язані з кредитуванням. Міжбанківський кредитний ринок, як і інший сег-

мент грошово-кредитного ринку, являє собою форму руху позичкового капіталу, коли кредитор надає позичальникові кошти на визначений строк з умовою повернення та платності. Строковість, повернення та платність — принципові характеристики будь-якого кредиту, у тому числі міжбанківського. Водночас Ю. С. Масленченков та А. А. Арсланбеков-Федоров підкреслюють, що міжбанківський кредит — це досить дороге джерело одержання додаткових ресурсів, до того ж, як правило, на короткий термін [7, с. 9].

Коли банки надають кредити своїм клієнтам, вони виконують роль посередника, приймаючи гроші від вкладників та надаючи кошти у формі кредитів позичальникам. Очевидно, що суттєва різниця в термінах, на які кошти залучаються та розміщуються, спричиняє втрату ліквідності. Незважаючи на жорсткий контроль Національного банку України за відповідністю строків до погашення між активами та пасивами, в умовах нестабільної економічної ситуації та жорсткої конкуренції в будь-якого банку може виникнути тимчасовий розрив між активами та пасивами за строками до погашення, що впливає на ліквідність банку. Виходячи з цього потрібен деякий ринок, на якому банки мали б можливість компенсувати таку втрату на короткий термін. Таким ринком для них є ринок міжбанківських кредитів, який дає можливість оперативно залучити необхідний обсяг коштів у інших банків у вигляді міжбанківських кредитів.

Суб'єктами міжбанківських кредитних операцій є банки, які можуть виступати на міжбанківському ринку в ролі позичальників, так і кредиторів.

Об'єктом міжбанківських кредитних операцій є грошові кошти, що передаються одним банком іншому у вигляді кредитів на умовах, визначених договором.

Комерційний банк як посередник на фінансовому ринку, розв'язуючи проблему ліквідності, повинен постійно стежити за балансом пасивів та активів в умовах швидких змін на фінансовому ринку. По суті, комерційний банк зобов'язаний постійно управляти своїми активами та пасивами [2, с. 10].

Пасиви банку складаються з капіталу та прирівняних до нього статей, залучених та запозичених коштів.

У вирішенні завдань управління пасивами банк виступає позичальником на ринку кредитних капіталів. У вирішенні завдань управління активами банк виступає кредитором. Сегмент ринку кредитних капіталів, на якому банки виступають як контрагенти, називається ринком міжбанківських кредитів (МБК).

Особливістю ринку міжбанківських кредитів є те, що учасниками як з боку попиту, так і з боку пропозиції виступають банки. Міжбанківський кредит за складом поділяється на взаємні кредити між комерційними банками та кредитування Національним банком України комерційних банків [10, с. 236]. У результаті ринок міжбанківських кредитів, як механізм руху коштів, відіграє важливу роль у формуванні грошової маси, що перебуває в обігу, і її конкретної структури.

Міжбанківський кредит надається банками один одному, коли в одних з'являються вільні ресурси, які необхідно швидко та ефективно розмістити, а в інших виникає тимчасова нестача ресурсів, потрібних для своєчасного виконання їхніх зобов'язань. Іншими словами, головна функція міжбанківського кредитування — це підтримка ліквідності. Додатковою функцією, яку можуть виконувати середньострокові та довгострокові міжбанківські кредити, є забезпечення рентабельності вкладення коштів.

Перевагами операцій з міжбанківського кредитування є передусім відносна простота оформлення та швидкість здійснення [4, с. 655].

Важливою особливістю міжбанківського кредитного ринку є те, що тут кредити видаються тільки в безготівковій формі.

Ринок міжбанківського кредитування характеризується наявністю:

- учасників ринку — позичальників та кредиторів;
- фінансових інструментів;
- так званих площадок, на яких у результаті узгодження попиту та пропозиції кредитів формується ринкова ціна, тобто процентна ставка;
- регулятивних органів, які впливають на ринок з метою забезпечення для всіх учасників умов вільної конкуренції [3, с. 17].

Наявність великої кількості учасників міжбанківського ринку і потенційних контрагентів потребує створення технології аналізу їх фінансово-економічного стану і формування простих механізмів визначення кредитних лімітів на контрагентів.

Дослідження, проведене М. Д. Алексеєнко [1], розкриває вади, притаманні простій формі міжбанківського кредитування. По-перше, обмежується організаційними методами доступ до вільних ресурсів банків, які мають у них потребу, але не входять до складу відповідної групи. По-друге, плата за надані міжбанківські кредити може суттєво різнитися з ринковою в той чи інший бік. По-третє, банки-кредитори можуть суттєво впливати на діяльність банків-позичальників. По-четверте, знижується опера-

тивність залучення необхідних ресурсів, обсяги яких можуть також не відповідати потребам банків-позичальників. По-п'яте, така форма кредитування не розв'язує повністю проблему зменшення ризику неповернення міжбанківських кредитів, оскільки їм притаманний високий системний ризик. По-шосте, з погляду макрорівня через міжбанківське кредитування здійснюється лише перерозподіл між банками вільних ресурсів.

Перелічені вади значною мірою нівелюються, якщо в міжбанківському кредитуванні та розрахунках бере участь центральний банк. Він через надання кредитів реалізує притаманну йому функцію кредитора останньої інстанції. Отже, рефінансування банків безпосередньо пов'язано з виконанням центральним банком основної функції — регулювання грошового обігу та забезпечення стабільності грошової одиниці.

Тож, основною функцією міжбанківського кредитного ринку є підтримання ліквідності кредитних організацій, що потребують створення аналітичних технологій, спрямованих на вивчення поточного фінансово-економічного стану контрагентів і їх ліквідності. До того ж за наявності великої кількості контрагентів і, відповідно, великої кількості операцій з ними на ринку міжбанківського кредитування виникає потреба в оцінці ефективності здійснення таких операцій, у надійному механізмі визначення витрат на проведення цих операцій та мінімізації вказаних витрат. Термінового розв'язання на рівні НБУ потребує питання розміру процентної ставки за кредитами.

Література

1. *Алексєєнко М. Д.* Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 276 с.
2. *Гагарин С. В., Никольский Ю. Б., Шамаев Г. А.* Межбанковский кредит: дилинговые операции на рынке «коротких денег» — М.: Принтлайн, 1995. — 208 с.
3. *Ивасенко А. Г.* Межбанковский кредит: сущность, проблемы и перспективы развития. — М.: Вузовская книга, 1998. — 237 с.
4. *Кириченко О. А., Міщенко В. І.* Банківський менеджмент: Підручник. — К.: Знання, 2005. — 831с.
5. *Коцовська Р., Ричаківська В., Табачук Г., Грудзевич Я., Вознюк М.* Операції комерційних банків. — 3-тє вид. — К.: Алерта, Львів: ЛБУ НБУ, 2003. — 500 с.
6. *Лаврушина О. И.* Банковское дело: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 576 с.

7. Масленченков Ю. С., Арсланбеков-Федоров А. А. Технология межбанковского кредитования в российских условиях — М.: БДЦ-пресс, 2004. — 192с.

8. Мороз А. М., Савчук М. І., Пуховкіна М. Ф. та ін. Банківські операції: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.

9. Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Соляр В. В., Маслов С. І., Основи банківської справи: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 410 с.

10. Туркало Р. І. Банківська справа: Навч. посіб. — Тернопіль: Карт-бланш, 2001. — 314 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 657.1

О. М. Кузьменко

здобувач кафедри
обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СУТНІСТЬ ФАКТОРИНГУ ЯК ЗАСОБУ ФІНАСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статье рассмотрены основные проблемы сути факторинга и представлены основные направления его классификации. Сделана попытка выделить доминирующие факторы, оказывающие влияние на развитие факторинговых операций в Украине.

In the articles considered basic problems of essence of factoring and basic directions of his classification are given. An attempt to select dominant factors which influence on development of factoring operations in Ukraine is done.

Ключові слова: фінансова послуга, факторинг, фактор, клієнт, відступлення права вимоги.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Проблема дебіторської заборгованості для поставальників товарів і послуг ставала дедалі серйознішою, що визначило виняткову популярність факторингу як простого й доступного механізму кредитування й призвело до швидкого зростання кількості клієнтів. Так, у зв'язку зі світовою економічною кризою, яка вплинула і на економіку України у 2008 р., досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення

коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. Зіткнувшись із подібними проблемами 20—30 років тому, компанії західноєвропейських країн знайшли вихід, використавши новий тоді фінансовий продукт, який дістав назву *факторинг*.

Зважаючи на те що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні є вкрай важливим.

На вітчизняному ринку надання фінансових послуг факторинг за останні три роки значно «зміцнив» свої позиції.

Узагальнені дані щодо видів фінансових послуг, які мають право надавати фінансові компанії, що внесені до Державного реєстру Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, наведено у табл. 1

Таблиця 1

**ІНФОРМАЦІЯ ЩОДО КІЛЬКОСТІ ФІНАНСОВИХ КОМПАНІЙ,
ЯКІ МАЛИ ПРАВО НАДАВАТИ ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ**

Вид фінансової послуги	Кількість фінансових компаній, які можуть їх надавати		
	станом на 31.12.06	станом на 31.12.07	станом на 30.09.08
Залучення фінансових активів юридичних осіб із зобов'язанням щодо наступного їх повернення	71	96	10
Залучення фінансових активів фізичних осіб із зобов'язанням щодо наступного їх повернення шляхом укладання договорів управління майном	59	70	34
Надання позик	27	32	32
Надання порук (поручительств)	31	36	42
Надання гарантій	30	34	40
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	28	35	40
Факторинг	29	39	47
Фінансовий лізинг	25	27	33
Переказ грошових коштів	1	4	6

Вид фінансової послуги	Кількість фінансових компаній, які можуть їх надавати		
	станом на 31.12.06	станом на 31.12.07	станом на 30.09.08
Діяльність з обміну валют	1	1	1
Обслуговування дорожніх чеків	0	2	2
Залучення коштів установників управління майном з метою фінансування будівництва житла	0	31	80
Обслуговування платіжних карток	0	1	2
Довірче управління (для довірчого товариства)	0	1	2
Кліринг	0	0	1
Інші форми здійснення розрахунків	0	1	1

Більшість факторингових компаній використовує зарубіжні методи та методики організації надання факторингових послуг. Однак використання зарубіжних методик потребує їх пристосування до специфіки організації надання факторингових послуг на вітчизняних підприємствах. До основних перешкоджальних чинників належать такі: відсутність єдиного нормативно-правового акта, який би регулював факторингові операції; невідповідність вимогам нормативно-правової бази відображення обліку факторингових операцій. Крім того, потребують запровадження форми документації з оперативного обліку факторингових операцій, залишається не вирішеною проблема адаптації автоматизованого обліку факторингових операцій на вітчизняному ринку надання фінансових послуг.

У літературі даються такі визначення факторингу: «фінансова операція з переуступлення прав на справляння боргів», «універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, до якої входить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхування, кредитування, представництво...», «факторинг — це комплекс фінансових послуг, що надаються компаніям — оптовим постачальникам товарів і послуг, котрий має безстроковий характер і стратегічний інтерес як для останніх, так і для сторони, що фінансує» [5, с. 35; 7, с. 54].

Законодавством України факторинг віднесено до фінансових послуг.

У Законі «Про податок на додану вартість» поняття факторингу було введено з фіскальною метою. У цьому Законі факторинг визначається як операція з переуступлення права вимоги практично будь-якого боргу з одночасною або наступною компенсацією вартості такого боргу [2].

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг — це «придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів» [3].

Цивільний і Господарський кодекси, що набули чинності, зробили більш повним регулювання факторингу як поступки права грошової вимоги. До появи кодексів поняття про факторинг не було однозначним, оскільки окремі його елементи були розкидані у різних нормативних документах.

Згідно зі ст. 1077 Господарського кодексу під факторингом розуміється фінансування під поступку права грошової вимоги.

Факторинг є одним з найбільш перспективних видів фінансових послуг і ефективним знаряддям у руках досвідченого менеджера.

Сторонами у договорі факторингу є фактор і клієнт.

Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності.

Фактором може бути банк або фінансова установа, а також фізична особа — суб'єкт підприємницької діяльності, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції.

Факторинг — особлива форма фінансування, при якій фірма-посередник (фактор) купує в постачальника платіжні вимоги за відвантажену продукцію (право інкасувати дебіторську заборгованість). У такий спосіб фінансова компанія кредитує оборотний капітал клієнта та перебирає на себе його кредитні й валютні ризики.

Основними видами факторингу є:

- без права регресу (тобто без права зворотної вимоги платежу з постачальника). Договір про факторингове обслуговування без регресу укладається при постійних і тривалих відносинах між постачальником і фінансовою компанією. Договір передбачає переуступлення постачальником усіх боргів своїх платників (дебіторів), 100 %-ний захист від появи сумнівних боргів і забезпечення гарантованого припливу коштів, ведення обліку дебіторської за-

боргованості. За бажанням постачальника може забезпечуватися попередня оплата рахунків;

- із правом регресу, тобто фінансова компанія не страхує кредитний ризик. Цей ризик і далі несе постачальник. Це означає, що компанія має право повернути постачальникові боргові вимоги на будь-яку суму, не оплачені клієнтами протягом певного строку.

Факторинг — унікальний фінансовий інструмент, який може ефективно вирішувати велику кількість завдань та проблем, що стоять перед підприємством, у тому числі економічні, фінансові, продажу та маркетингові.

Щодо відображення обліку факторингових операцій розглянемо такий приклад.

Підприємство-клієнт здійснює поставку товару покупцеві (боржникові) на умовах відстрочення платежу на три місяці на суму 240 тис. грн, у тому числі ПДВ — 40 тис. грн.

Не чекаючи строку платежу, клієнт здійснює відступлення права вимоги оплати поставки номіналом 240 тис. грн факторові.

Фактор фінансує клієнта наданням авансового платежу, рівного 80 % від номіналу вимоги (від суми, зазначеної в накладній), — 192 тис. грн. Розмір винагороди факторові встановлюється із застосуванням дисконтного методу (20 % річних від номіналу заборгованості, що уступається), що за три місяці становитиме 12 тис. грн: $(240 \times 20 \% \times 90) : 360$. За умовами договору винагорода утримується з коштів, що підлягають перерахуванню клієнтові.

При настанні строку платежу боржник повністю погашає свою заборгованість перед фактором — 240 тис. грн.

Зарезервований залишок суми (20 %) перераховується фактором на поточний рахунок клієнта після одержання коштів від боржника за мінусом винагороди.

У табл. 2 наведено облік факторингових операцій.

На даний час факторинг — найдинамічніша послуга на фінансовому ринку України, але незважаючи на те що факторинг є дієвим та ефективним механізмом розрахунків між суб'єктами господарювання, розвиток факторингу стримується в Україні також через існування певних перешкод у національному законодавстві. Дальше вдосконалення нормативної бази у цій сфері може дати значний поштовх розвитку ринку факторингу в Україні, як це вже відбулося у 2004 р. після ухвалення Цивільного та Господарського кодексів.

Таблиця 2

ОБЛІК ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

№	Зміст операції	Бухгалтерський облік		
		Д-т	К-т	Сума
Облік у клієнта				
1	Відвантажено товар покупцеві	361	702	240
2	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702	641	40
3	Списана собівартість товару	902	28	170
4	Оформлено відступлення права вимоги фак- торові (передано документи)	377	361	240
5	Нараховано винагороду факторові за фінан- сування (відповідно до договору)	951	684	12
6	Утримано винагороду факторові за фінансу- вання із сум, що підлягають одержанню (відповідно до договору)	684	377	12
7	Отримана від фактора сума авансового пла- тежу (80 % від номіналу)	311	377	192
8	Нараховано винагороду за ведення реєстру рахунків дебіторів (у міру нарахування)	952	685	1
9	Утримано винагороду за ведення реєстру рахунків дебіторів із сум, що підлягають одержанню	685	377	1
10	Одержання від фактора сума остаточного платежу (240 – 192 – 12 – 1)	311	377	35
11	Відображено фінансовий результат:	702	791	200
	✓ дохід від реалізації товару	791	902	170
	✓ собівартість реалізованого товару	792	951	12
	✓ витрати за факторингом	792	952	1
Облік у боржника				
12	Одержання товар від постачальника	281	631	200
13	Нараховано податковий кредит з ПДВ	641	631	40
14	Відображено зміну кредитора відповідно до одержаного повідомлення	631	685	240
15	Перераховано плату за товар факторові	685	311	240

У 2006 р. Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг, яка регулює питання застосування договорів факторингу і переуступлення права грошової вимоги, що має полегшити ухвалення законів, які б чітко регулювали надання факторингових послуг.

Отже, факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент у розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що його застосовують, так і для їх клієнтів.

Факторинг — дієвий інструмент для стимулювання розвитку економіки, тому розв'язання наявних проблем сприятиме підвищенню ефективності фінансових систем країн в умовах фінансової кризи, зокрема України.

Література

1. Цивільний кодекс України від 12.05.04 № 1713-IV (1713-15)-ВР, зі змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 № 168/97-ВР, зі змінами і доповненнями.
3. Закон України «про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III, зі змінами і доповненнями.
4. Закон України від 12.07.01 № 2664-III «Про фінансові послуги й державне регулювання ринків фінансових послуг», зі змінами і доповненнями.
5. Внукова Н. М., Грачов В. І., Кузьминчук Н. В. Ринок фінансових послуг. — Х.: Інжек, 2004. — 276 с.
6. Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скомай Л. Г. Финансы фирмы: Учебник. — 2-е изд. испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 493 с.
7. Буценко І. М. Факторинг у міжнародній торгівлі // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2006. — № 5. — С. 53—55.
8. Никитин А. В., Ковалев Д. А. Развитие факторинговых операций в коммерческих банках России // Финансовый бизнес. — 2005. — Май — июнь. — С. 24—30.
9. Склясовий Є. В. Ринок факторингових послуг в Україні // Фінанси України. — 2005. — № 9. — С. 109—115.
10. Склясовий Є. В. Інструменти запобігання фінансовим ризикам при здійсненні факторингових операцій комерційними банками // Банківська справа. — 2005. — № 3. — С. 70—75.

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА В ТАРИФАХ НА КОМУНАЛЬНІ ПОСЛУГИ: ДИСКУСІЙНІ ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

В статье исследованы и анализируются проблемные учетно-экономические вопросы «инвестиционной составляющей» в тарифах на жилищно-коммунальные услуги, требующие решения на современном этапе реформирования ЖКХ.

The article represents a research and analysis of the problematic questions in the areas of accounting and economics regarding the «investment component» of the tariffs on housing and communal services which need solutions at the current reformation stage of the housing-and-municipal economic sector.

Ключові слова: *інвестиційна складова, витрати здійснення капітальних вкладень, облік, тарифи, житлово-комунальні послуги, водопостачання, теплопостачання, водовідведення.*

В Україні регулюється діяльність окремих суб'єктів природних монополій у сфері житлово-комунального господарства (ЖКГ) за допомогою ліцензування та контролю за ціноутворенням. Згідно зі ст. 8 Закону України «Про природні монополії» [1] предметом регулювання діяльності є «...ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) такими суб'єктами природних монополій». Тобто, у сфері ЖКГ це здійснюється через фіксовані і регульовані ціни і тарифи на комунальні послуги, які, у свою чергу, значно впливають на загальний рівень і динаміку цін на продукцію, товари і послуги [2].

Оскільки підприємства водо-, теплопостачання і водовідведення здійснюють діяльність на ринках, які перебувають у стані природної монополії, тарифи на їх послуги централізованого холодного, гарячого водопостачання, опалення, водовідведення й очищення стічних вод є регульованими. Відповідно, практика ціноутворення, а значить, калькулювання собівартості, обліку витрат і доходів діяльності суб'єктів комунального сектору економіки та їх фінансові результати значною мірою залежить від досконалості законодавства з питань регулювання тарифів, його методичного забезпечення та грамотного застосування в практиці органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування (ОМС) [3; 4].

У рамках реформування комунального сектору економіки у 2001 р. наказом Держбуду України від 27.06.01 № 139 був затверджений «Порядок формування тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення» (далі — Порядок № 139), в якому вперше у водопровідно-каналізаційному господарстві відійшли від методу розрахунку планового прибутку як відсотка від повної собівартості послуг при плануванні та встановленні тарифів на послуги [5—9]. Цим наказом було запроваджено нову методику розрахунків планового прибутку залежно від інвестиційних потреб підприємства, визначених на основі розроблених та затверджених інвестиційних програм.

Досвід автора, нагромаджений у процесі багаторічної співпраці з комунальними підприємствами, участі в реалізації проектів АМР США/ПАДКО «Тарифна реформа та реструктуризація комунальних підприємств в Україні», АМР США/Інституту місцевого розвитку «Проект розповсюдження досвіду реформування сфери комунальних послуг», при написанні практичних посібників для комунальних підприємств та ОМС, а також проведення самостійних наукових досліджень, виконання науково-дослідних робіт на замовлення Антимонопольного комітету, Мінжитлокомунгоспу України свідчить, що реально в ціноутворенні при формуванні та встановленні тарифів на послуги ЖКГ використовується новий методичний підхід у частині планування прибутку, який не є ефективним і потребує вдосконалення з урахуванням практичних напрацювань та теоретичних розвідок.

Суть такого підходу полягає в тому, що при формуванні й установленні тарифів на послуги підприємства-монополісти з вересня 2001 р. керувалися положеннями Порядку № 139, котрий визначав орієнтовний перелік витрат на фінансування капітальних інвестицій у плановому прибутку, які вони могли включати, калькулюючи тарифи з метою створення (придбання) основних засобів, їх реконструкції, технічного переоснащення, модернізації згідно з інвестиційною програмою. Упровадження норм цього Порядку спричинило появу у спеціалістів низки проблемних обліково-економічних питань щодо «інвестиційної складової».

Зазначені нормативні підходи набули більш широкого застосування суб'єктами діяльності у сфері ЖКГ після ухвалення Закону України «Про житлово-комунальні послуги» [11] та постанов Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та надання послуг з централізованого опалення і постачання гарячої води» (далі — Постанова № 955) [12]

та «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення» (далі — Постанова № 959) [13], «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з вивезення побутових відходів» [14].

Проаналізуємо з позиції економічної сутності нормативні положення цих Постанов, наведених у згаданих Порядках, щодо терміну витрати зі здійснення капітальних вкладень (на практиці названа інвестиційною складовою). Зокрема, в них зазначається, що до повної планованої собівартості послуг у складі фінансових витрат включаються «витрати із створення резервного капіталу, що спрямовується на капітальні інвестиції», «витрати із здійснення капітальних вкладень, створення спеціальних інвестиційних фондів ...згідно із затвердженою в установленому порядку програмою розвитку систем...». При цьому витрати із здійснення капітальних вкладень визначаються як «...витрати, пов'язані з будівництвом, реконструкцією, модернізацією основних фондів, а також з придбанням нематеріальних активів, що підлягають амортизації згідно із законодавством» [12, 13, 14]. Разом з тим Порядками встановлено, що «...у процесі формування тарифів підприємство визначає джерела фінансування витрат на капітальні інвестиції за рахунок амортизації та планованого прибутку» [12, п. 23].

Аналізуючи наведені норми, переконуємося в суперечливому їх змісті, невідповідності основам калькулювання собівартості послуг та планування діяльності, оскільки витрати на капітальні інвестиції не відносяться до витрат на виробництво послуг (продукції, робіт). Практика підприємств відразу показала, що зазначені постанови КМУ не тільки не усунули наявних обліково-економічних проблем, пов'язаних з «інвестиційною складовою» в тарифах, взагалі з ціноутворенням послуг у сфері ЖКГ, а ще більш поглибили їх внесенням змін до них від 24.10.07 [16], якими запровадили для цілей калькулювання обмежувальні норми податкового законодавства, спричинивши значні розбіжності та погіршивши фінансовий стан і можливості самоокупності суб'єктів — природних монополій. Про наявність таких проблем і недосконалість постанов свідчить перелік науково-дослідних та ДКР «Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку ЖКГ» за КПКВК 2701030 для включення в план держзакупівель Мінжитлокомунгоспу України на 2008 рік [17].

Спираючись на наявність зазначених норм у Порядках щодо «інвестиційної складової», підприємства-монополісти при каль-

кулюванні і встановленні (перегляді) тарифів на сучасному етапі намагаються включати її в розрахунки тарифів, а ОМС на підставі висновків цінових інспекцій затверджують (погоджують) ці тарифи. Аналіз актів, прийнятих ОМС міст, селищ в останні роки, свідчить, що рішення про перегляд тарифів на послуги централізованого водопостачання, водовідведення, теплопостачання затверджуються набагато частіше і з включеними витратами на капітальні вкладення. Так, у Львові, Дніпропетровську [25], Одесі [26], Славутичі [27], Харкові [28], Хмельницькому, Луцьку, Києві, Нововолинську, Комсомольську затверджені тарифи включають витрати на здійснення капітальних вкладень, які практики називають «інвестиційною складовою». Але, оскільки на сьогодні немає схеми ефективного регулювання тарифів на ЖКП, то використання цієї «інвестиційної складової» ніким практично не аналізується і не контролюється. Така ситуація обумовлена низкою чинників, і перш за все тим, що:

- такі кошти (витрати) окремо не обліковуються, тобто має місце недостатність економічної і, зокрема, облікової інформації;
- показники, якими вони вимірюються (оцінюються) не включені до форм фінансової, державної або галузевої статистичної звітності, а отже, ОМС та контрольно-ревізійні служби їх не аналізують, а громадськість не вимагає звітності підприємств за зібрані кошти, хід і ефективність їх освоєння та повноту цільового використання на інвестиційні програми з розвитку міських (сільських, селищних) комунальних інженерних систем.

Тож, нормативні положення згаданих постанов щодо витрат на інвестиційні цілі існують, але вони економічно необґрунтовані, суперечливі, недієві й неефективні, не мають методичного забезпечення, не зрозумілі для практичного застосування підприємствами ЖКГ, органами державної виконавчої влади та ОМС.

Аналіз нормативних документів, рішень ОМС [1—5; 11—28], актів перевірок державних контролюючих органів і рішень господарських судів взагалі свідчать про недосконалість чинних механізмів ціноутворення, відсутність методичного забезпечення для їх практичного застосування, об'єктивну необхідність їх вдосконалення шляхом оновлення чи фундаментальної розробки на базі економічно обґрунтованої концепції і принципів ціноутворення.

Метою досліджень, які протягом останніх років проводяться автором, є науково-теоретичне обґрунтування «інвестиційної складової» в ціновій політиці на ЖКП, вивчення обліково-економічних аспектів її запровадження, наслідків і впливу на активи та пасиви (їх взаємозв'язків), результати діяльності суб'єктів. Зокрема це:

- аналіз економічної сутності понять та визначення термінів «інвестиційна складова» в тарифі, «витрати із здійснення капітальних вкладень», їх трактувань і методичних підходів до калькулювання їх у тарифах на ЖКП;

- вивчення і тематичний аналіз сучасної галузевої практики застосування «інвестиційної складової», систематизація, групування і теоретичне узагальнення невирішених питань обліково-економічного характеру;

- розробку гіпотез щодо способів вирішення проблемних питань «інвестиційної складової» в обліку і ціноутворенні;

- розробка пропозицій щодо вдосконалення нормативно-методичного забезпечення калькулювання тарифів на ЖКП;

- постановка питання щодо доцільності розробки методичних рекомендацій з обліку «інвестиційної складової», методики аналізу і контролю витрат на здійснення капітальних вкладень у частині запланованого в тарифах прибутку тощо.

У цій статті предметом розгляду стали лише окремі аспекти проведених розвідок та одержаних результатів.

Як уже зазначалося, практика підтверджує наявність неврегульованих питань щодо «інвестиційної складової» в тарифах, які, на жаль, не висвітлюють. Проведені дослідження літературних джерел, діяльності підприємств, рішень ОМС з питань тарифів свідчать про відсутність наукових публікацій щодо обліково-економічних аспектів «інвестиційної складової» в тарифах на послуги у сфері ЖКГ. За підтримки автора ВБО «Інститут місцевого розвитку» в рамках Проекту розповсюдження досвіду реформування сфери комунальних послуг в 2007 р. оприлюднив проект «Методичних рекомендацій щодо включення витрат із здійснення капітальних вкладень в тарифи на послуги з централізованого водопостачання і водовідведення, теплову енергію та послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води та обґрунтування суми цих витрат для цілей ціноутворення». Ці методичні рекомендації мають роз'яснювальну спрямованість і визначають основні засади планування витрат на капітальні інвестиції для їх відшкодування в тарифах, але не містять результатів досліджень з облікових аспектів і, на жаль, ще не затверджені Мінжитлокомунгоспом України.

Разом з тим аналіз звернень підприємств до аудиторів із запитом про роз'яснення свідчить, що є багато питань не тільки організаційно-технічного характеру щодо «інвестиційної складової» в процесі її планування, запровадження, а в основному обліково-економічного, на які не можуть знайти від-

повіді в жодному нормативному чи іншому документі ні підприємства комунальної галузі, ні ОМС, ні органи виконавчої влади (чи їх спеціальні підрозділи — КРУ, цінові інспекції тощо).

Узагальнення та систематизація неврегульованих та невирішених обліково-економічних питань дали можливість класифікувати їх у складі восьми груп, а саме:

1. У чому полягає економічна сутність «інвестиційної складової в тарифах», тобто витрат у тарифах на капітальні вкладення? За своєю економічною сутністю це є витрати, створений резерв чи плановане цільове використання прибутку як фінансового результату діяльності підприємства?

2. Чи потрібно в нормативній базі закріпити термін «інвестиційна складова» для цілей ціноутворення, контролю і регулювання діяльності підприємств?

3. Чи потрібна для управління планова та облікова аналітична інформація щодо обсягів інвестиційної складової за умов регульованої діяльності суб'єкта природної монополії і чи доцільно (обов'язково) вести відокремлений бухгалтерський облік (управлінський облік) коштів «інвестиційної складової»? Чи достатньо підприємству мати планові економічні розрахунки чи потрібно обліковувати господарські факти щодо «інвестиційної складової» в доходах у системі рахунків Робочого плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства?

4. В який спосіб забезпечити організацію обліку фактично нарахованих, отриманих і використаних сум інвестиційної складової з погляду на специфіку побудови організаційно-функціональної структури управління комунальним підприємством (наявність абонентського чи відділу збуту як відокремленого структурного підрозділу, непідпорядкованість функції обліку заборгованості і доходів з продажу послуг головному бухгалтерові чи бухгалтерії тощо) та яка є відповідальність за відсутність такого обліку? Якими принципами керуватися при розробці порядку розподілу коштів, отриманих від реалізації послуг, з метою виділення суми «інвестиційної складової» і визначення механізму її використання?

5. Чи підлягають такі плановані в складі прибутку витрати на здійснення капітальних вкладень відшкодуванню бюджетними коштами як різниці в тарифах для населення за умови їх затвердження ОМС нижчими від економічно обґрунтованих тарифів?

6. Чи правильним і обґрунтованим є включення «інвестиційної складової» до розрахунку з погашення заборгованості з різниці в тарифах на послуги, що постачалися населенню, за рахунок субвенції з державного місцевого бюджету згідно з постановами КМУ, які приймалися в 2006 та 2008 рр. та субвенції, передбаченої ст. 53 Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» [21—24]?

7. Якою мірою є справедливе включення «інвестиційної складової» у тарифи на ЖКП до валового доходу підприємства та оподаткування податком на додану вартість, якщо це призводить, з одного боку, до зростання тарифів на послуги і соціального напруження, а з другого — до вимивання фінансових ресурсів з регіонів?

Уперше ж поняття і визначення терміна «інвестиційна складова» запроваджено в сучасній нормативно-правовій базі України в 2004 р., і, певно, не очікувалось, що таке нововведення спричинить для практики низку проблемних питань. Інвестиційна складова згідно з Постановою НКРЕ України від 04.05.06 № 563 [18] «...це — кошти, необхідні ліцензіату для фінансування капітальних вкладень, що спрямовуються на розвиток виробничої діяльності в межах ліцензованої діяльності в період регулювання, які є складовою розрахункового прибутку (додаткове до амортизаційних відрахувань джерело фінансування інвестиційної діяльності)». Пунктом 9.2.1 цієї постанови також зазначено, що «...інвестиційна складова встановлюється на фінансування заходів, спрямованих на реалізацію інвестиційних проектів (програм) за рахунок власних коштів ліцензіата та повернення позикового капіталу. Інвестиційна складова визначається на основі розроблених та в установленому порядку затверджених інвестиційних проектів (програм) ліцензіата в межах ліцензованої діяльності». Інших визначень терміна в НПА не встановлено.

Виходячи з наведеного слід визначити концептуальний підхід (основи) щодо економічної суті (змісту), визначення «інвестиційної складової», її визнання (актив чи джерело) та порядку формування «витрат із здійснення капітальних вкладень». Нині вона має статус витрат, а, на наш погляд, по суті, є коштами цільового фінансування (резервом, фондом) або пайової участі споживачів ЖКП в технічному переоснащенні інженерних комунальних систем в містах, селищах (селах) України.

Очевидно, що для здійснення ефективного контролю за використанням коштів «інвестиційної складової» необхідно мати достатньо інформації, особливо облікової, про:

- нараховані обсяги інвестиційних коштів;
- суми, які фактично оплачені споживачами в складі комунальних платежів (тобто їх частка в оплаченому доході);
- кошти, які фактично використані за цільовим призначенням, тобто вкладені в технічне переоснащення, енергозбереження тощо.

Тобто після прийняття рішень ОМС про включення витрат на здійснення капітальних вкладень згідно з затвердженими інвестиційними програмами до складу тарифів на теплову енергію, опалення, холодну воду чи збір та очистку стоків, в управлінні підприємства виникає важливе завдання встановлення облікової політики з організації і методики обліку коштів «інвестиційної складової», реєстрації даних на синтетичних рахунках бухгалтерського обліку про обсяги капітальних інвестицій (аналітичних — у розрізі інвестиційних проектів) та узагальнення даних про використання прибутку в частині здійснених капітальних інвестицій.

Література

1. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 № 1682-III, із змінами.
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.90 № 507-XII, із змінами.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004—2010 роки» від 24.06.04 № 1869-IV.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 № 280/97-ВР.
5. Порядок формування тарифів на послуги централізованого водопостачання і водовідведення, затв. наказом Держбуду України від 27.06.01 № 139.
6. *Бабак А. В., Лисенко Н. М., Святоцька В. Г., Слюсар І. В.* Методичні рекомендації по застосуванню Порядку формування тарифів на послуги централізованого водопостачання і водовідведення. Затв. наказом Держжитлокомунгоспу України від 02.02.04 № 20. — К.: ПАД-КО/АМР США, 2004. — 89 с.
7. *Лисенко Н., Бабак А.* Собівартість комунальних послуг у бухгалтерському обліку та в ціноутворенні / Кіровоград // Наук. праці Кіровоградського ДТУ, 2003. — Вип. 4. С. 293—307.
8. *Лисенко Н., Бабак А.* Посібник з бухгалтерського обліку для підприємств комунальної галузі. — К.: Держжитлокомунгосп України, 2004. — 140 с.
9. *Лисенко Н. М.* Реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності — основа забезпечення процесу залучення інвестицій в ЖКГ

// Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. — К., 2004. — С. 135—139.

10. Лисенко Н. Актуальні питання обліку капітальних інвестицій підприємствами (на прикладі ЖКГ). // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 6. — С. 24—33.

11. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 24.06.04. № 1875-IV.

12. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та надання послуг з централізованого опалення і постачання гарячої води» від 10.08.06 № 955, із змінами.

13. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення» від 12.07.06 № 959, із змінами.

14. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з вивезення побутових відходів» від 26.08.06 № 1010.

15. Про затвердження Методрекомендацій про застосування Порядку формування тарифів на послуги з вивезення побутових відходів. Наказ Мінжитлокомунгоспу України від 10.01.09 № 2 http://www.minjkg.gov.ua/news/data/attach/1378/nakaz_2.doc.

16. Постанова КМУ «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 10.08.06 № 955 і від 12.08.06 № 959» від 24.10.07 № 1267.

17. Річний план діяльності тендерного комітету щодо організації та проведення процедур державних закупівель на 2008 рік. Міністерство з питань житлово-комунального господарства. http://www.minjkg.gov.ua/news/data/attach/593/2roki_diyalnosti.xls.

18. Постанова НКРЕ України «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги з передачі електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами, а також послуги з централізованого диспетчерського управління об'єднаною енергетичною системою» від 04.05.06 № 563.

19. Указ Президента України «Про заходи щодо врегулювання цін/тарифів на житлово-комунальні послуги» від 06.02.07 № 77/2007.

20. Указ Президента України «Про Концепцію ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг» від 28.12.07 № 1324/2007.

21. Наказ Міністерство палива та енергетики України «Про затвердження Порядку підготовки та фінансування проектів з метою реалізації плану реконструкції та модернізації теплових електростанцій» від 24.05.06 № 183.

22. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку перерахування у 2006 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам для погашення заборгованості минулих років з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з водопостачання і водовідведення, затверджених для населення» від 22.05.06 № 705.

23. Постанова КМУ «Про реалізацію ст. 54 Закону України «Про Державний бюджет України на 2008 р. та про внесення змін до законодавчих актів» від 25.04.08 № 440.

24. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.08 № 835-VI. — Ст. 53.

25. Рішення виконкому Дніпропетровської міської ради «Про встановлення тарифів на послуги водопостачання, водовідведення, з очистки стічних вод та транспортування стічних вод, що надаються МКВП «Дніпроводоканал» від 28.08.06 № 3104.

26. За все заплатить населення, або чий інтереси захищає влада, яка в нагальному порядку віддає в оренду «Одесаводоканал»? // <http://www.dt.ua/2000/2245/44534/>.

27. Рішення Славутської міської ради Київської області «Про встановлення тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення» від 28.03.07 № 152 Сайт «Славутський регіон». — <http://www.e-slavutich.gov.ua/documents/documents/152-2007-v.doc>

28. Аваков А. Житлово-комунальні тарифи: запитань більше, ніж відповідей. <http://www.kharkivoda.gov.ua/news.php?news=4291>.

29. Ліхновський П. Дискусійні питання трактування категорії інвестицій // ТНЕУ: Наукові записки. — Вип. 15. — Тернопіль: Екон. думка, 2006.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 657.92

Л. Г. Ловінська

д-р екон. наук, доц., професор кафедри
обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статье раскрываются концептуальные основы реформирования бухгалтерского учета в Украине. Ключевым направлением развития бухгалтерского учета определена адаптация нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в Украине к законодательству Европейского Союза и Международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

In the article the author gives coverage to conceptual framework of accounting reform in Ukraine. Adaptation of regulatory and legal framework of accounting in Ukraine to European Community legislation and International Financial Reporting Standards is determined as the crucial area of focus.

Ключові слова: бухгалтерський облік, реформування, євроінтеграція, міжнародні стандарти обліку.

Економічна ситуація, яка склалася за період становлення незалежності нашої держави та входження її у світову спільноту, потребує значних структурних змін, а також зумовлює закономірну необхідність масштабного реформування системи бухгалтерського обліку та звітності.

Сьогодні нагальними стали такі питання: як бухгалтерський облік має розвиватися далі? що треба робити для того, щоб бухгалтерський облік відповідав ринковим умовам господарювання і забезпечував реалізацію тих функцій, які на нього покладені?

Восени 2006 р. Методологічна рада з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів ухвалила стратегічні напрямки розвитку бухгалтерського обліку в Україні, які оприлюднювалися на конференціях, були опубліковані на сайті Міністерства фінансів.

До цих стратегічних напрямків розвитку бухгалтерського обліку в Україні належать, зокрема, такі:

- удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку і аудиту з метою створення інформаційної інфраструктури ринкової економіки і забезпечення сприятливого інвестиційного клімату;
- адаптація нормативно-правової бази бухгалтерського обліку в Україні до законодавства Європейського Союзу і Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- удосконалення методологічних засад облікової політики суб'єктів державного сектору економіки;
- реформування бухгалтерського обліку в секторі державного управління;
- удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності інститутів спільного інвестування;
- удосконалення методології управлінського обліку суб'єктів господарювання;
- удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності для малих підприємств.

Зупинимось на деяких з них.

Перший напрямок — удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку і аудиту — найважливіший. Економіка країн — колишніх республік Радянського Союзу на сучасному етапі перебуває в стані переходу від командно-адміністративної системи до змішаної. Для змішаної економічної системи притаманні розвинені ринкові відносини, демократизація власності, державне регулювання, соціальна орієнтація.

Поєднання ринкового саморегулювання та державного регулювання — яскрава риса економічних систем найбільш розвинутих країн світу. Вплив на ринкове середовище, на підприємницьку діяльність, державний сектор для створення необхідних умов реалізації політики економічного зростання — мета державного регулювання.

Створення інформаційної інфраструктури ринкового середовища в індустріально розвинених країнах здійснюється за безпосередньої участі держави. Бухгалтерський облік є частиною такої інфраструктури, оскільки являє собою інформаційну систему господарської діяльності підприємства, організації, установи й уряду в цілому.

Бухгалтерський облік є, з одного боку, інструментом державного регулювання, а з другого — його об'єктом.

Саме через регламентацію методологічних засад бухгалтерського обліку та фінансової звітності всіх суб'єктів господарювання держава встановлює змістовні аспекти інформаційної інфраструктури національної економіки.

Слід зазначити, що концептуальні засади державного регулювання бухгалтерського обліку в країнах колишнього Радянського Союзу перебувають ще в стадії становлення. З цієї причини правове забезпечення цього процесу поки є недосконалим, містить суперечності та неузгодженості. Прикладом цього є ситуація, що склалася в Україні.

Закон «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» не дає відповіді на такі питання: у чому зміст державного регулювання бухгалтерського обліку? хто є його суб'єктом, а що — об'єктом? які складові входять у національну систему обліку? який взаємозв'язок між ними є і яка їх підпорядкованість? Наслідком такої ситуації є неврегульованість на практиці питань відповідальності за розробку і впровадження методологічного та методичного забезпечення бухгалтерського обліку, брак єдиних підходів щодо реформування бухгалтерського обліку в різних галузях національної економіки.

З метою розв'язання зазначеної проблеми запропоновано частину другу ст. 6 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» викласти у такій редакції:

2. Регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється Міністерством фінансів України, яке забезпечує:

— реалізацію державної політики у сфері бухгалтерського обліку;

— впровадження єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

3. Міністерство фінансів України:

— затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;

— затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку фінансової звітності у державному секторі економіки;

— затверджує нормативно-правові акти з питань регулювання облікової політики суб'єктів державного сектору економіки (крім банків);

— координує діяльність центральних органів виконавчої влади, а також Державного казначейства України, державних цільових фондів щодо організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а також регулювання облікової політики суб'єктів державного сектору, що належать до сфери їх управління, та погоджує нормативно-правові акти із зазначених питань.

Другий напрямок розвитку бухгалтерського обліку в Україні — адаптація його нормативно-правової бази до законодавства Європейського Союзу і Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності (далі МСБО та МСФЗ) — впливає з першого і тісно пов'язаний з ним. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає розв'язання цієї проблеми на національному рівні. Адже слід усвідомлювати, що міжнародні стандарти — це лише певна збірка правил, трактування яких може різнитись у різних країнах з перехідною економікою, тому механічне перенесення МСФЗ і МСБО в ту або іншу економіку може мати непередбачувані наслідки. Упровадженню певної облікової норми повинне передувати глибоке розуміння економічної суті цього процесу.

МСФЗ виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і відбивати наявні фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень.

Разом з тим запровадження МСФЗ на підприємствах України породжує багато наукових та суто практичних проблем. В умовах реформування бухгалтерського обліку для приведення його у відповідність із міжнародними стандартами залишається не з'ясованим, що являє собою національна система бухгалтерського обліку як об'єкт стандартизації, з яких підсистем та елементів вона складається. Дослідження цієї проблеми дає відповідь на питан-

ня: потрібно створювати національну нормативну базу з бухгалтерського обліку або можна замінити її міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності? Варіант відповіді впливає на визначення шляхів розвитку бухгалтерського обліку в Україні. Отже, національна система бухгалтерського обліку в Україні може розвиватися двома альтернативними шляхами. Важливо визначити, який з них є більш ефективним з погляду виконання завдань, що стоять перед бухгалтерським обліком, а також більш простим для суб'єктів господарювання.

Упровадження МСФЗ потребує тривалого часу й значних зусиль. Новим кроком на шляху до реалізації поставлених завдань щодо реформування бухгалтерського обліку є розробка та затвердження Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (далі — стратегія), метою якої є удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з врахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу [2].

Стратегія визначає диференційований підхід до встановлення вимог з розкриття інформації у фінансовій звітності залежно від масштабів господарської діяльності. Максимальними є вимоги з розкриття інформації до великих корпорацій, цінні папери яких перебувають у лістингу фондових бірж. Стосовно цих суб'єктів вимоги до застосування МСФЗ є обов'язковими. Установлення методології складання фінансової звітності інших підприємств здійснюється національними стандартами, розробленими на базі міжнародних.

На виконання цього напрямку стратегії запропоновано частину четверту статті 14 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» викласти в такій редакції:

4. Відкриті акціонерні товариства, підприємства — емітенти іпотечних облігацій, іпотечних сертифікатів, облігацій підприємств, сертифікатів фондів операцій з нерухомістю, професійні учасники ринку цінних паперів, банки, страховики, установи недержавного пенсійного забезпечення та інші фінансові установи зобов'язані не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність разом із аудиторським висновком шляхом публікації у періодичних виданнях або поширенням як окремих друкованих видань з розміщенням у мережі Інтернет.

Підприємства-емітенти, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банки і страховики подають та оприлюднюють фінансову та консолідовану фінансову звітність, яка складається за міжнародними стандартами.

Підприємства, зазначені в абзаці першому цієї частини, можуть прийняти рішення про складання і подання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Підприємства інформують Державний комітет статистики України про складання та подання ними фінансової звітності за міжнародними стандартами у порядку визначеному Кабінетом Міністрів України.

Одним з найважливіших напрямків зазначеної стратегії є реформування бухгалтерського обліку в секторі державного управління. Це пов'язано з тим, що реформування системи управління державних фінансів має здійснюватися на основі реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку державного сектору (далі — МСБОДС). Бухгалтерський облік та фінансова звітність суб'єктів державного сектору є ключовою ланкою в інформаційному забезпеченні державного фінансового контролю, фінансового планування і прогнозування на державному рівні. Саме бухгалтерський облік впливає на змістовне наповнення та методологічне забезпечення управління державними фінансами, оскільки є інформаційною інфраструктурою процесу управління. Методологія розрахунку звітних, прогнозних та планових показників має бути однаковою. У протилежному випадку фінансовий контроль стає неможливим.

Реформування бухгалтерського обліку відповідно до МСБОДС є революційним для системи управління державними фінансами України.

По-перше, чинна система бухгалтерського обліку та звітності у державному секторі методологічно орієнтована на відображення виконання кошторису, вона ще несе в собі методологію централізованого керування планової економіки в умовах державної власності. МСБОДС, орієнтовані на ведення обліку суб'єктом державного сектору в умовах державного регулювання економіки, а не централізованого планування. Фінансова звітність суб'єктів державного сектору, складена відповідно до МСБОДС має надавати інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки суб'єкта, а також відображати ефективність використання та цільове призначення ввірених йому ресурсів. При цьому фінансова звітність може використовуватись як прогноз або бути джерелом інформації для прогнозування рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності. Крім того, вона може також надавати дані щодо отримання ресурсів відповідно до ухваленого порядку, встановленого законом, а також викорис-

тання цих ресурсів відповідно до юридичних та контрактних вимог, включаючи фінансові ліміти, установлені законодавчими органами. Отже, змістові акценти використання фінансової звітності державного сектору дещо інші порівняно з використанням фінансової звітності, яка ще складається в даний час.

По-друге, бухгалтерський облік та фінансова звітність відповідно до МСБОДС ґрунтуються на концепції обліку та звітності корпорацій, тобто недержавних структур. З цього випливає, що за форматом, структурою, методологією оцінки та визнання окремих показників звітність суб'єкта державного сектору є подібною до звітності приватного або корпоративного підприємства. Фінансовий звіт суб'єкта господарювання державного сектору відповідно до МСБОДС має містити такі складові: звіт про фінансовий стан; звіт про фінансові результати; звіт про зміни у чистих активах/власному капіталі; звіт про рух грошових коштів; облікову політику та примітки до фінансових звітів. При цьому інформація, що подається у фінансових звітах, має відповідати принципам доречності та достовірності.

По-третє, МСБОДС вимагають складання звітності за однаковим форматом як для бюджетів усіх рівнів, так і для бюджетних установ. Вводяться нові поняття. Замість терміна «бюджетний облік» використовується термін «бухгалтерський облік державного та місцевих бюджетів». Ці зміни тягнуть за собою не тільки формальні перетворення, але й перегляд підходів до бюджетної класифікації, планування бюджетних призначень, оцінки зобов'язань тощо. Найголовніше — це є зміна ідеології управління державними фінансами, яка має врахувати особливості формування та використання бюджетних ресурсів, а також функціонування бюджетних установ у ринковому середовищі.

Результатом цього напрямку наукових досліджень були розробка та затвердження постановами Кабінету Міністрів України Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 рр. та Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм [3; 4].

Література

1. Бухгалтерський облік та фінансовий контроль — складові інформаційного підґрунтя євроінтеграційних процесів в Україні: У 4 т. / Редкол.: М. Я. Азаров (голова), В. А. Копилов, Т. І. Ефименко, Ф. О. Ярошенко, Л. Г. Ловінська, М. Г. Чумаченко. — К.: НДФІ, 2007.

2. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.06 № 911-р.

3. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 рр., затв. постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 № 34.

4. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10.08.04 № 1017.

Стаття надійшла до редакції 11.01.09.

УДК 657

А. В. Максименко

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

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

В статье основное внимание уделяется дискуссионным вопросам учета продажи основных средств. Рассматриваются особенности начисления амортизации по группам основных средств. Акцентируется внимание на необходимости ведения количественного учета.

The main attention in the article is paid upon discussion questions of fixed assets sale accounting. This article considers of depreciation of different group of fixed assets. A great deal of attention is need on numbers gathering.

Ключові слова: облік, основні засоби, амортизація, продаж необоротних активів.

Необхідною умовою здійснення господарської діяльності є забезпечення підприємства основними засобами. Водночас поінформованість про наявність основних засобів та постійний контроль за їх ефективним використанням мають велике значення для управління виробничою діяльністю кожного підприємства.

У сучасних умовах господарювання користувачі прагнуть одержати релевантну інформацію про стан і використання основних засобів. Таку інформацію має надавати бухгалтерський облік. Тим часом облік і фінансова звітність не завжди надають реальні дані про основні засоби, через що втрачають свою корисність для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Основними причинами такої ситуації є слабка методична розробка нормативних документів, що регулюють облік основних засобів, а також

формування підприємствами необґрунтованої облікової політики. Крім того, вплив податкового законодавства суттєво знижує реальність даних щодо основних засобів.

Учені-економісти завжди приділяли велику увагу дослідженню методики обліку основних засобів. Зокрема, ці питання висвітлені в працях Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, М. В. Кужельного, В. В. Сопко. Незважаючи на значні досягнення і напрацювання, ціла низка питань залишилась невирішеною. Зокрема, вимагають удосконалення чинна методика нарахування амортизації та обліку продажу основних засобів.

Метою даної статті є розробка рекомендацій та пропозицій, спрямованих на вдосконалення методики обліку основних засобів та адаптація його до потреб управління сучасним підприємством.

Згідно з П(С)БО 7 «...основні засоби — це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [2]. Отже, основним критерієм віднесення матеріальних активів до основних засобів є їх призначення (матеріальні активи, які утримуються не для перепродажу або переробки) без обмеження їх вартості.

Одиницею обліку основних засобів є інвентарний об'єкт. П(С)БО 7 «Основні засоби» дає таке визначення об'єкта основних засобів: об'єктом основних засобів є закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремий конструктивно відокремлений предмет, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс — певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно [2].

Особливості функціонування основних засобів, пов'язані зі збереженням протягом тривалого часу їх натуральної форми з одночасною зміною вартості, потребують визначення величини зносу. У бухгалтерському обліку знос основних засобів визначається сумою нарахованої амортизації на об'єкт основних засобів, накопиченого з початку строку його корисного використання.

Відповідно до п. 26 П(С)БО 7 [2] передбачено п'ять методів:

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний;
- виробничий.

Крім того, останнім абзацом п. 26 П(С)БО 7 підприємству надане право «застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством», тобто відповідно до ст. 8 Закону про оподаткування прибутку підприємств [1].

У податковому обліку основні фонди розподілені на чотири групи:

група 1 — будинки, споруди, їхні структурні компоненти та передаточні пристрої, у тому числі житлові будинки та їхні частини (квартири та місця спільного користування), вартість капітального поліпшення земель;

група 2 — автомобільний транспорт і вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні пристосування та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, пристосування та прилади до них;

група 3 — будь-які інші фонди, не включені до груп 1, 2 та 4;

група 4 — електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їхнє програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони та рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Як свідчать результати дослідження, потребує вдосконалення класифікація основних засобів. Згідно із Законом «Про оподаткування прибутку» [1] існує чотири групи основних засобів. На теперішній час не розроблено нормативного документа, який дозволив би віднести той чи інший об'єкт до групи. Для промислових підприємств діюча класифікація дуже скорочена. Водночас, такі підприємства мають різноманітне обладнання.

Крім того, слід зазначити, що норми амортизації визначені у відсотках у цілому для групи, та пооб'єктний облік амортизації здійснюється тільки за об'єктами основних фондів, які належать до 1-ї групи. Пооб'єктного обліку нарахування амортизації для об'єктів основних фондів 2, 3 та 4-ї груп у податковому обліку не передбачено.

Кожній групі основних засобів у бухгалтерському обліку відповідає окремий субрахунок. При цьому вимагається здійснення

розрахунку амортизації за кожним об'єктом окремо. Отже, у бухгалтерському обліку для розрахунку амортизації окремо за кожним об'єктом основних засобів необхідно:

1) розподілити об'єкти основних засобів на чотири групи відповідно до вимог порядку розрахунку амортизації в податковому обліку;

2) зробити розрахунок загальної суми амортизації за кожною групою окремо відповідно до встановлених норм амортизації та вимог, установлених у податковому обліку;

3) зробити розподіл загальної суми нарахованої амортизації за групою основних засобів окремо на кожний об'єкт основних засобів, що входили до складу групи.

На практиці найчастіше виникає ситуація, що підприємства здійснюють нарахування амортизації згідно з нормами податкового законодавства і в бухгалтерському, і в податковому обліку. Водночас пооб'єктний облік нарахування амортизації найчастіше не ведеться, а нарахування амортизації навіть у бухгалтерському обліку здійснюється за групою, що не забезпечує потреб управління в достовірній інформації про об'єкти другої, третьої та четвертої груп, особливо коли необхідний їх продаж. На підприємстві потрібно вести аналітичний облік за всіма групами основних засобів, як це вимагає фінансовий облік.

Ще одним проблемним питання залишається облік продажу основних засобів. У першу чергу слід згадати, що питання обліку продажу необоротних активів регулюється окремим П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [3], який принципово змінив підходи до обліку основних засобів. Питання полягає в тому, що необоротні активи, утримувані для продажу, не можуть класифікуватись як запаси. Проте згідно з останніми змінами в Плані рахунків [4] та Інструкції № 291 [5] для цього тепер передбачено субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, призначені для продажу», на якому ведеться облік наявності та руху необоротних активів та груп вибуття, які визнаються утримуваними для продажу. Цей субрахунок входить до рахунка 28 «Товари», який відповідно до Інструкції № 291 [5] призначений для обліку руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу. Цей рахунок згідно з Інструкцією використовують в основному збутові, торгові та заготівельні підприємства й організації, а також підприємства громадського харчування. На промислових та інших виробничих підприємствах рахунок 28 «Товари» застосовується для обліку будь-яких виробів, матеріалів, продуктів, які спеціально придбані для продажу.

Дискусійними є також зміни, внесені до субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів», де здійснюється облік собівартості реалізованих виробничих запасів (сировини, матеріалів, відходів тощо) і необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу. Аналогічна ситуація пов'язана і з визнанням доходу від реалізації необоротних активів, для чого нині призначений субрахунок 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів», де узагальнюється інформація про доходи від реалізації оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів тощо), а також необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу. Отже, згідно з останніми змінами в законодавчих документах основні засоби, призначені для продажу, визнаються оборотними активами і обліковуються разом з виробничими запасами. Як свідчать дані, об'єднання на одному рахунку різних за економічними характеристиками об'єктів знижить поінформованість користувачів та не дасть їм можливості приймати обґрунтовані управлінські рішення.

На підставі дослідження доведено, що введені зміни в нормативні документи, що мали на меті поліпшити облік основних засобів, призвели до виникнення ще більш дискусійних питань. Отже, актуальним завданням та необхідною умовою вдосконалення управління основним засобами є даліше поліпшення нормативно-правового регулювання, що регламентує облік основних засобів. Крім того, підприємствам слід більш виважено підходити до нарахування амортизації податковим методом і вести пооб'єктний облік за всіма групами основних засобів, що задовольнить потреби управління в достовірній інформації про їх вартість.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 №283/97-ВР (зі змінами і доповненнями).
2. П(С)БО 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92.
3. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.11.03 № 617 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 03.10.07 № 1100).
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291.

5. Інструкція із застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291, зі змінами і доповненнями.

Стаття надійшла до редакції 11.01.09.

УДК 657.471

О. Л. Примаченко

канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗНАЧЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У ЗДІЙСНЕННІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рассмотрены и систематизированы взгляды ученых-экономистов относительно классификации затрат, критически оценены с точки зрения современного состояния ведения бухгалтерского учета.

Considered and systematized looks of scientists-economists in relation to classification of expenses, they are critically appraised from point of modern accounting.

Ключові слова: бухгалтерський облік, витрати, класифікація.

Для правильного розуміння призначення витрат виробництва теорія обліку і калькулювання досліджує характеристику різних витрат за допомогою класифікації. Класифікація витрат за різними ознаками сприяє більш глибокому вивченню складу витрат та їх характеру, дозволяє використовувати економічно обгрунтовані способи групування витрат у практиці економічної роботи. Проте варто підкреслити, що класифікації витрат за одними ознаками мають більше значення, а за іншими — менше. Крім того, суттєво різняться класифікаційні групування витрат у вітчизняній і зарубіжній економічній науці.

Дослідження суті витрат та їх класифікації в різні роки вели такі відомі вчені, як К. Маркс, Г. Мус, В. В. Сопко, В. Г. Лінник, Г. Г. Кірейцев, С. В. Голов, Л. В. Нападовська та інші. Проте і нині актуальність таких досліджень є беззаперечною.

Мета даної статті — систематизувати погляди різних учених щодо класифікації витрат, критично їх оцінити з позиції застосування в сучасних умовах ведення обліку на підприємстві.

Під класифікацією витрат слід розуміти їх групування за певною ознакою для використання в оперативному управлінні і формуванні собівартості продукції. Основне завдання класифікації полягає в забезпеченні одержання інформації для контролю й економічного аналізу використання ресурсів. Велике значення має класифікація витрат у здійсненні планування й обліку процесу виробництва за видами і напрямками, для формування центрів витрат, центрів відповідальності, калькуляційних об'єктів.

Класифікація виробничих витрат почала застосовуватись уже в перші роки існування обліку. Проте до теперішнього часу серед учених-економістів з цього питання немає єдиної думки. В економічній літературі пропонуються різноманітні варіанти класифікації витрат виробництва.

Традиційною для вітчизняної економічної науки є класифікація витрат, що узагальнена в табл. 1.

Таблиця 1

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ НАУЦІ

Для планування та обліку	Ознака класифікації	Види витрат
	За економічним змістом	1) витрати засобів праці 2) витрати предметів праці 3) витрати живої праці
	За стадіями виробничого процесу	1) постачальницько-заготівельні 2) виробничі 3) збутові
	За роллю в процесі виробництва	1) виробничі 2) невиробничі
	Стосовно до технологічного процесу	1) основні (технологічні) 2) накладні (організаційні)
	За способом віднесення на собівартість	1) прямі 2) непрямі
	За елементами витрат	1) матеріальні витрати 2) витрати на оплату праці 3) відрахування на соціальні заходи 4) амортизація 5) інші операційні витрати

Для планування та обліку	Ознака класифікації	Види витрат
	За статтями витрат	їх склад установлюється підприємством
	За складом	1) комплексні 2) прості (одноеlementні)
	За строком планування	1) короткострокові 2) довгострокові
	Стосовно до готового продукту	1) на незавершене виробництво 2) на готовий продукт
Для контролю і аналізу	Стосовно до обсягу виробництва	1) постійні 2) змінні
	За періодичністю виникнення	1) повсякденні 2) одноразові
	За доцільністю	1) продуктивні 2) непродуктивні
	За можливістю контролю	1) контрольовані 2) неконтрольовані
	За охопленням нормуванням	1) нормовані 2) ненормовані
	За відповідністю нормам	1) у межах норм 2) відхилення від норм
	Стосовно до плану	1) планові 2) непланові

Групування витрат за економічними елементами базується на принципі їх участі у створенні продукту. У вітчизняній економічній літературі економічний елемент часто визначають як первинний економічно однорідний вид витрат на виробництво продукції. На наш погляд, елемент витрат — це такий вид витрат, який у процесі виробництва неможливо розкласти на складники, а також однорідний за своїм економічним змістом.

Вважаємо, що структура витрат за економічними елементами відображає матеріало-, енерго-, трудомісткість виробництва, співвідношення живої й уречевленої праці і використовується для визначення макроекономічних показників і складання балансів міжгалузевих зв'язків.

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» витрати групуються відповідно до їх економічного змісту за такими елементами: матеріальні ви-

трати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [6]. У цьому групуванні виявляється чіткий поділ усіх витрат на предмети праці, живу працю і знос засобів праці, на затрати живої й уречевленої праці, що відповідає економічній сутності елементів виробництва.

Проте групування витрат за економічними елементами не вказує на доцільність і призначення витрат виробництва, не повністю виявляє їх роль у технологічному процесі виробництва, взаємозв'язок з його обсягом та іншими чинниками, що впливають на собівартість. У зв'язку з цим виникає необхідність групування витрат за калькуляційними статтями. На відміну від групування за елементами, яке визначає, що і в якому обсязі витрачає підприємство на виробничі потреби, калькуляційна розбивка витрат показує їх напрям — де й у зв'язку з чим вони зроблені. Номенклатура калькуляційних статей є основою організації планування й обліку витрат виробництва за їх видами і місцем виникнення.

Для обґрунтованого визначення собівартості продукції важливе значення має поділ витрат на прямі і непрямі. Більшість економістів поділ витрат на прямі та непрямі пов'язують зі способом включення їх у собівартість продукції, тобто віднесенням на відповідний об'єкт калькуляції. Проте є й інші погляди у визначенні класифікаційної ознаки такого групування. Зокрема, В. Г. Линник [3, с. 19] поділ витрат на прямі і непрямі пов'язує зі способом віднесення їх не на собівартість продукції, а на відповідний об'єкт обліку. На нашу думку, поділ витрат на прямі і непрямі доцільно здійснювати за двома вказаними класифікаційними ознаками, оскільки об'єкт обліку та об'єкт калькуляції — поняття нетотожні.

П(С)БО 16 «Витрати» визначає непрямі такі як витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта обліку витрат економічно доцільним способом.

Проте в сільськогосподарському виробництві від одного об'єкта обліку витрат, поряд з основною продукцією, одержують також супутню або побічну. Тому витрати, які можна віднести на конкретний вид продукції прямо, є прямими. Їх безпосередньо включають до собівартості того чи іншого об'єкта калькуляції. Витрати, які одночасно відносяться на виробництво двох і більше видів продукції, вважаються непрямыми. Їх включають у собівартість конкретних об'єктів пропорційно до якоїсь обґрунтованої бази.

В. Г. Линник зазначає, що в практиці досить часто ототожнюють непрямі витрати з такими, що розподіляються [3, с. 20]. Насправді не всі витрати, що розподіляються, є непрямыми. Річ у

тім, що не розподіл сам по собі перетворює витрати в непрямі, а умовність його бази. Якщо база розподілу, з одного боку, і витрати, що розподіляються — з другого, прямо залежні або пропорційні одне до одного, то ці витрати є прямими, хоч вони й розподіляються. Так, наприклад, якщо суми витрат мастильних матеріалів розподіляються пропорційно вартості витраченого пального, то це не перетворює їх у непрямі витрати тому, що між ними існує пропорційна залежність.

Слід погодитись із визначенням, що місця виникнення витрат — це структурні підрозділи підприємства, за якими організується планування, нормування й облік витрат виробництва для контролю й управління витратами виробничих ресурсів та поглиблення господарського розрахунку [5, с. 101]. У сільському господарстві серед місць виникнення витрат можна виділити виробництва, бригади, відділки, ланки. Місця виникнення витрат є об'єктами аналітичного обліку витрат на виробництво за елементами виробництва і статтями калькуляції. Між структурними підрозділами існує певна ієрархія підпорядкованості, наприклад відділок — бригада — ланка, тому й аналітичний облік за місцями виникнення витрат має будуватися за ієрархічним принципом.

Центри витрат — це первинні виробничі й обслуговує одиниці, що відрізняються однорідністю функцій і виробничих операцій, рівнем технічної оснащеності й організації праці, спрямованістю витрат. Їх виділяють як об'єкти обліку з метою більшої деталізації витрат, посилення контролю за витратами, а головне, з метою забезпечення більш точного розподілу непрямих витрат за об'єктами калькуляції. Вважаємо, що центри витрат являють собою більш детальне групування витрат, ніж місця виникнення витрат, які слід розглядати як сукупність первинних центрів витрат.

Отже, центри витрат у найбільш загальному уявленні є місцями, де ці витрати виникають. Але вони відрізняються від місць виникнення витрат — структурних підрозділів за метою групування витрат і за характеристикою об'єктів, які виступають ознаками такого групування. У реальних умовах виробництва місця виникнення відрізняються від центрів витрат чітким місцем у структурі підприємства, економічною характеристикою й соціальним змістом (наявністю стійкого трудового колективу). Тому слід погодитись, що немає жодних підстав для об'єднання цих двох угруповань виробничих витрат в одне поняття, вони відрізняються одне від одного і являють собою два самостійних об'єкти обліку виробничих витрат, хоча, звичайно, можуть і збігатися.

Від центрів витрат і місць виникнення витрат відрізняють центри відповідальності. Центр відповідальності, як правило, охоплює кілька місць витрат і завжди передбачає необхідність обліку не тільки витрат, але й обсягу виробничої діяльності. Центр відповідальності можна визначити як сферу діяльності, у межах якої встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності, які він повинен контролювати. При цьому А. Яругова виділяє центри, відповідальні за витрати, і центри, відповідальні за фінансові результати в цілому [8, с. 41], К. Друрі — центри витрат, прибутків та інвестицій [1, с. 48]. В. Ф. Палій класифікує центри відповідальності за відношенням до процесу виробництва на основні (забезпечують контроль у місцях їх виникнення) і функціональні (поширюють контроль витрат на багато місць їх виникнення, якщо витрати в них формуються під впливом даного центру відповідальності) [6, с. 106].

Слід зауважити, що групування витрат за центрами витрат, місцями виникнення і центрами відповідальності притаманне вітчизняній економічній думці, тоді як західні економісти, як правило, виділяють центри витрат і центри відповідальності.

Для контролю діяльності окремих підрозділів та оцінки роботи їх керівників виділяють контрольовані і неконтрольовані витрати. Класифікація витрат на контрольовані і неконтрольовані лежить в основі системи обліку за центрами відповідальності. Практичний поділ витрат на контрольовані і неконтрольовані залежить від сфери повноважень менеджера. Контрольовані витрати — це витрати, які менеджер може безпосередньо контролювати або може чинити на них значний вплив. Відповідно, неконтрольовані витрати — це витрати, які менеджер не може контролювати або не може на них впливати. Таку класифікацію іноді називають структурною і правовою або функціональною — у традиційній економічній літературі. Вона має велике значення для управлінського контролю в об'єднаннях і на підприємствах з численною розгалуженою структурою і широко використовується в системному обліку витрат і результатів.

Висвітлену раніше вітчизняну класифікацію витрат суттєво доповнює класифікація витрат, що напрацьована зарубіжною економічною наукою. При цьому слід підкреслити, що вітчизняна класифікація витрат була вироблена економічною наукою в умовах, коли облік не диференціювався на бухгалтерський та внутрішньогосподарський (управлінський). У зарубіжній науці превалює управлінський аспект до класифікації витрат виробництва.

Зарубіжна класифікація витрат детально розкрита в працях С. Ф. Голова, К. Друрі, Л. В. Нападовської та інших. У даній класифікації виділено три напрямки групування витрат відповідно до потреб управлінського (внутрішньогосподарського) обліку, який акумулює і систематизує витрати для:

- ✓ оцінки запасів і визначення фінансових результатів;
- ✓ прийняття управлінських рішень;
- ✓ забезпечення контролю.

Отже, класифікація — важливий метод пізнання досліджуваних об'єктів обліку. Слід зазначити, що вітчизняна економічна наука чималий період часу розвивалась цілком автономно від міжнародної практики і світового досвіду. Це зумовило існування двох, в основному відмінних між собою, класифікаційних групувань витрат. При цьому варто наголосити, що саме в даний період переходу України на міжнародні стандарти обліку особливої актуальності набуває зарубіжна класифікація витрат, що активно досліджувалася вітчизняними вченими впродовж останнього десятиліття і впроваджується в українську облікову практику згідно з національними П(С)БО. Ураховуючи організаційно-технологічні особливості та фінансові можливості в системі управлінського обліку, підприємства самостійно вибирають найбільш прийнятні класифікаційні ознаки для групування витрат в якийсь конкретний період діяльності. Дальшого дослідження потребує адаптація зарубіжної класифікації витрат до вітчизняних підприємств, особливо в галузі сільського господарства.

Література

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Друри К.; Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили; Предисл. проф. П. С. Безруких. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. — 783 с.
2. Голова С. Ф. Управлінський облік: Підручник / С. Ф. Голова. — К.: Лібра, 2003. — 704 с.
3. Лінник В. Г. Калькуляція собівартості продукції сільськогосподарських підприємств: Навч. посіб. / В. Г. Лінник — К.: УМК ВО, 1991. — 220 с.
4. Нападовська Л. В. Управлінський облік: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. — К.: Книга, 2004. — 544 с.
5. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / [ред. Г. Н. Климка та ін.]. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Вища шк., 1997. — 743 с.

6. Палий В. Ф. Основы калькулирования / В. Ф. Палий. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 288 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами та доповн.

8. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран / А. Яругова; пер. с польск., предисл. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 240 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.09.

УДК. 657.62

О. Ю. Пушкарьова

аспірантка кафедри обліку
в кредитних і бюджетних установах
та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНОЇ СЛУЖБИ В УКРАЇНІ

В статье отражены основные исторические предпосылки создания и становления государственной контрольно-ревизионной службы Украины, выделены основные этапы ее развития. Акцент сделан на проблемах современного этапа ее деятельности.

Basic historical pre-conditions of creation and becoming of government control-revision service of Ukraine are reflected in the article, the main stages of its development are selected. An accent is done on the problems of the modern stage of its activity.

Ключові слова: *контроль, ревізія, аудит ефективності використання бюджетних ресурсів, контрольно-ревізійна служба України.*

Мета статті — висвітлити основні історичні передумови створення та становлення державної контрольно-ревізійної служби в Україні, дослідити основні етапи розвитку та розглянути її сучасний стан.

Відповідно до ст. 2 Закону «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» головне завдання державної контрольно-ревізійної служби полягає у здійсненні державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю

бухгалтерського обліку і фінансової звітності в міністерствах та інших органах виконавчої влади, в державних фондах, у бюджетних установах і у суб'єктів господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовують державне чи комунальне майно, виконанням місцевих бюджетів, розробленням пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їм у майбутньому.

Служба фінансового контролю в Україні виникла разом зі становленням української державності як складова її фінансової безпеки, тобто після 24 серпня 1991 року. Проте історія контролю в Україні має давні традиції.

Еволюцію розвитку державного фінансового контролю в Україні можна поділити на чотири основних етапи.

1-й етап — фінансовий контроль в Україні як складовій частині Російської імперії. Входячи до складу Російської імперії, Україна не мала власних органів фінансового контролю, що було обумовлено її політичним становищем у складі імперії. Контрольні функції, як і на всій території Російської імперії, виконувало відповідно до «Положення про місцеві контрольні установи в імперії» від 3 січня 1866 р. Управління державного контролю, яке працювало при Міністерстві фінансів.

У жовтні 1905 р. було створено Раду Міністрів і розпочато розробку проекту перебудови державного контролю з урахуванням поділу влади на законодавчу та виконавчу. Пост державного контролера ввійшов до складу Ради Міністрів. Однак війна, що розпочалася 1914 року, призупинила процес реформування державного фінансового контролю до 1917 р.

2-й етап — фінансовий контроль в Україні під час правління Директорії та під час Жовтневої революції в Росії 1917—1919 рр. Основним завданням контрольних органів протягом 1917—1919 рр. було забезпечення цільового використання фінансових ресурсів і кредитів, отриманих від іноземних держав, на потреби війська та утримання органів влади.

Тимчасовий уряд (березень — грудень 1917 р.), Українська Центральна Рада (березень 1917 — квітень 1918 р.), уряд гетьмана П. Скоропадського (квітень — листопад 1918 р.) та Українська директорія на чолі з С. Петлюрою (грудень 1918 року — лютий 1919 р.) основним завданням контрольних органів вбачали забезпечення цільового використання фінансових ресурсів і кредитів, отриманих від іноземних держав, на потреби війська та утримання органів влади.

Керівники молодшої Української держави усвідомлювали надзвичайно важливу роль контрольних функцій Міністерства фінансів, Державної скарбниці і банків. У губерніях, повітах і волостях функціонували відповідні контрольні палати Державного контролю, був створений спеціальний апарат Державного контролера з надзвичайними правами і повноваженнями, і така структура проіснувала в Україні до встановлення радянської влади, тобто до 1919 р.

Починаючи з цього часу всі установи держконтролю в Україні було об'єднано у Всеукраїнську робітничо-селянську інспекцію (ВРСІ) з місцем розташування у Харкові, а в травні 1920 р. ВРСІ реорганізовано в Народний комісаріат робітничо-селянської інспекції.

3-й етап — фінансовий контроль в Україні під час перебування її у складі СРСР. Із січня 1924 р. спеціальним органом документального та наступного фінансового контролю оголошено Фінансово-контрольне управління (ФКУ) Народного Комісаріату фінансів СРСР, діяльність якого спочатку охоплювала тільки союзний і республіканські бюджети, а з липня 1925 р. її поширено і на місцеві бюджети.

З цього часу і до 1937 р. органи фінансового контролю неодноразово реорганізовувались, але функції фінансового контролю залишилась практично незмінними — контроль за виконанням союзного, республіканських і місцевих бюджетів; контроль за формуванням, надходженням і витрачанням спеціальних коштів установ, що перебувають на бюджеті; нагляд за правильним веденням обліку, звітності, рухом і збереженням грошових і матеріальних цінностей бюджетних установ; складання ревізійних висновків до звіту про виконання держбюджету СРСР.

Основною формою контрольної роботи стали планові та позапланові фактичні ревізії фінансових і господарських операцій за допомогою вибіркової перевірки оригіналів підтверджувальних документів і вивчення стану збереження ресурсів.

Докорінна перебудова органів державного фінансового контролю відбулася з ухваленням постанови ЦВК і РНК СРСР від 23 жовтня 1937 р., згідно з якою замість фінансово-бюджетної інспекції, підпорядкованої місцевим фінансовим органам, утворено Контрольно-ревізійне управління (КРУ) Народного комісаріату фінансів СРСР (пізніше — Міністерства фінансів СРСР) і його республіканські місцеві органи на засадах повної централізації та суттєвого розширення повноважень. На КРУ покладалися завдання щодо охоплення постійними документальними ревізіями

стану виконання республіканських і місцевих бюджетів, а також фінансово-господарської діяльності бюджетних установ і господарських організацій. КРУ та його органи здобули право безпосередньо пред'являти ревізованим установам і підприємствам обов'язкові для них вказівки щодо усунення виявлених порушень фінансової дисципліни.

З метою зміцнення державного фінансового контролю постановою Ради Міністрів СРСР від 3 травня 1956 р. місцеві органи контрольно-ревізійного управління Міністерства фінансів СРСР передано у відання міністерств фінансів союзних республік, а постановою Ради Міністрів УРСР від 28 травня 1956 р. у складі Міністерства фінансів УРСР утворено Контрольно-ревізійне управління. Оновлену контрольно-ревізійну систему було побудовано на засадах суворої централізації та утримання за рахунок союзного бюджету. До структури КРУ Мінфіну УРСР входило чотири сектори (ревізій місцевих бюджетів і фінорганів; ревізій підприємств та господарських організацій; ревізій установ, які перебувають на республіканському бюджеті; сектор організаційно-інструкторської роботи).

КРУ виконували завдання щодо здійснення фінансового контролю за виконанням державного бюджету; правильним та економним витрачанням бюджетних і власних коштів установами, підприємствами та організаціями союзного, республіканського і місцевого підпорядкування, а також проведення ревізій і перевірок фінансової діяльності підприємств та організацій союзного підпорядкування за окремими дорученнями КРУ Мінфіну СРСР.

Загалом за період з 1956 до 1991 рр. контрольно-ревізійним апаратом Міністерства фінансів УРСР проведено більш як 522 тис. ревізій і перевірок, якими встановлено незаконних видатків, нестач і привласнень коштів і матеріальних цінностей на суму 2,6 млрд крб, а також донараховано і стягнуто платежів на суму близько 15 млрд крб.

4-й етап — державний фінансовий контроль після набуття Україною незалежності.

Після здобуття Україною незалежності виникла потреба в підвищенні ролі державного фінансового контролю, і 26 січня 1993 року було ухвалено Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», який визначав головні завдання і повноваження ДКРС.

Формально саме із цієї дати розпочинається історія Державної контрольно-ревізійної служби незалежної України та її становлення в системі виконавчої влади. Проте для ефективного держав-

ного фінансового контролю недостатньо тільки створити Державну контрольну-ревізійну службу. Для її ефективного функціонування необхідно було опрацювати нормативно-правову базу, яка б сприяла її ефективній діяльності. Даний етап у новітній історії Державної контрольної-ревізійної служби України є чи не одним з найголовніших.

Указом Президента України від 27 серпня 2000 р. № 1031/2000 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольної-ревізійної роботи» Головному контрольній-ревізійній управлінню України надано статус центрального органу виконавчої влади.

З 2000 р. в історії ДКРС України починається новий етап, який символізує початок процесу її системного реформування та вдосконалення її діяльності.

Постановою Кабінету Міністрів України від 20 квітня 2006 р. № 550 затверджено Порядок проведення інспектування державної контрольної-ревізійної службою.

Нині Державна контрольна-ревізійна служба, як центральний орган виконавчої влади, має розгалужену мережу власних представництв на території України, зокрема: до складу державної контрольної-ревізійної служби в Україні входять: ГоловКРУ України, контрольні-ревізійні управління в Автономній Республіці Крим, 24 областях, містах Києві і Севастополі та 562 контрольні-ревізійні відділи в районах, містах і районах у містах.

Отже, Державна контрольна-ревізійна служба України має складну історію розвитку, яка складається з різних етапів, які були обумовлені історичними факторами.

Втім найбільш вагомою є діяльність ДКРС України в останні 12 років, після набуття Україною незалежності та створення самого інституту органу державного контролю. Саме протягом цього періоду Україна створила власні, самостійні органи державного фінансового контролю, нормативно-правову базу та реформувала структури, що зробило їх функціонування ще ефективнішим.

Література

1. Закон України «Про державну контрольну-ревізійну службу в Україні» від 26.01.93 № 2939-ХІІ.
2. На варті державного добра. Історико-публіцистичний нарис становлення державної контрольної-ревізійної служби в Україні (1993—2005) / М. І. Сивульський, І. Б. Стефанюк, О. О. Байбекова, С. В. Бельчик — К.: Піраміда: АВТ ЛТД, 2005. — 272 с.

3. ДКРС: люди, події, здобутки. Історико-документальне видання / Є. Ф. Вербило, О. В. Чуприна. — К.: Піраміда: ГоловКРУ України, 2005. — 300 с.

4. Германчук П. К., Стефанюк І. Б., Рубан Н. І., Александров В. Т., Назарчук О. І. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит. — К.: АВТ, 2004. — 424 с.

Дата подання статті до редакції 15.01.09.

УДК 657.471

Л. І. Радченя

аспірант кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

В статті раскрыта сутність затрат производства исходя из двойственной сущности процесса производства. На основании этого определено соотношение между понятиями «затраты производства», «затраты», «издержки», «себестоимость».

In the article an essence production costs according to double essence of production is opened. On the basis of its essence relation between production costs, expenses, costs is proved.

Ключові слова: витрати виробництва, виробництво, незавершене виробництво, вартісний вираз, матеріально-речовий вираз, собівартість.

Без перебільшення можна стверджувати, що така економічна категорія, як витрати виробництва, є однією з найбільш досліджуваних у працях вітчизняних учених, зокрема К. В. Безверхого, О. А. Боярової, О. Г. Замети, О. Г. Погрібної, А. П. Сави, П. Л. Сука, К. Г. Юрченко та інших. При цьому дуже часто, вивчаючи економічний зміст цього поняття, його розглядають у взаємозв'язку з такими загальноекономічними поняттями, як витрати, суспільні витрати виробництва, індивідуальні витрати виробництва, затрати, затрати виробництва, собівартість, собівартість виробництва. Таке розмаїття термінів, у принципі відмінних за своїм економічним змістом, може заплутати і молодого науковця, і навіть досвідченого вченого.

Тому метою дослідження є спроба з'ясувати економічну сутність витрат виробництва не тільки в загальноекономічному, але й в обліковому аспекті.

Аналіз як навчальної, так і наукової літератури дає можливість дійти висновку про те, що найбільш обґрунтованим є підхід

до визначення економічної сутності витрат виробництва виходячи з економічної сутності процесу виробництва як суспільного явища, який має двійстий характер. З одного боку, процес виробництва — це процес виробничого споживання ресурсів (засобів виробництва і робочої сили), а з другого — процес створення нового продукту. Спочатку ця теза була розвинена видатним ученим В. В. Сопко у докторській дисертаційній роботі виходячи з відомої тези К. Маркса про те, що «акт виробництва, у всіх своїх моментах, є актом споживання». У дисертації, зокрема, стверджувалось, що «процес виробництва необхідно одночасно вивчати в двох аспектах ... як процес створення нового продукту ... як процес виробничого споживання. Кожний аспект процесу виробництва виступає як самостійний об'єкт вивчення» [1, с. 15]. І далі: «...між цими аспектами є діалектичний взаємозв'язок і взаємобумовленість, яка одночасно характеризує їх як єдність. Ця єдність проявляється в тому, що в обох аспектах одночасно вивчаються затрати як такі, але в одному випадку по відношенню до аспекту виробничого споживання, а в другому — до аспекту створення нового продукту» [1, с. 16]. Дальшого розвитку ця думка набула в праці В. Ф. Палія «Основи калькулювання».

В. Ф. Палій розглядає «процес виробництва як кібернетичну систему виробничого споживання і як процес створення нового продукту в натурально-речовій формі й у вартісному виразі» [81, с. 76].

Розглядаючи процес виробництва в натурально-речовій формі, «на вході» в систему відображаємо ресурси — робочу силу і засоби виробництва, а «на виході» — вироблений продукт.

У процесі виробництва відбувається об'єднання засобів виробництва з робочою силою, що витрачає працю, і в результаті цього синтезу, що і є процесом виробництва, створюється продукт. В. Ф. Палій зазначає, що «на вході» можна вивчити детально й оперативно кожний окремий елемент засобів виробництва в момент їх виробничого споживання, кожну трудову операцію в момент її здійснення. «На виході» готовий продукт — це синтетичний результат взаємодії живої праці із засобами виробництва. Дослідити його можна лише після закінчення виробництва, тобто з меншою деталізацією і не так оперативно [2, с. 78].

Розглядаючи процес виробництва у вартісному виразі, «на вході» відображаємо елементи витрат виробництва як виробниче споживання і «на виході» — собівартість продукту як результат створення його в процесі виробництва [2, с. 78]. Схематично це зображено на рис. 1.



Рис. 1. Вартісна характеристика процесу виробництва

В точній відповідності з натурально-речовою характеристикою процесу виробництва вартісні елементи витрат можна вивчати і відображати з будь-якою деталізацією в момент їх здійснення, тобто саме тоді, коли здійснюється виробниче споживання ресурсів, затрачених на виробництво продукту.

Схематично двоїстий характер виробництва у його натурально-речовому і вартісному виразі можна подати так, як показано на рис. 2.

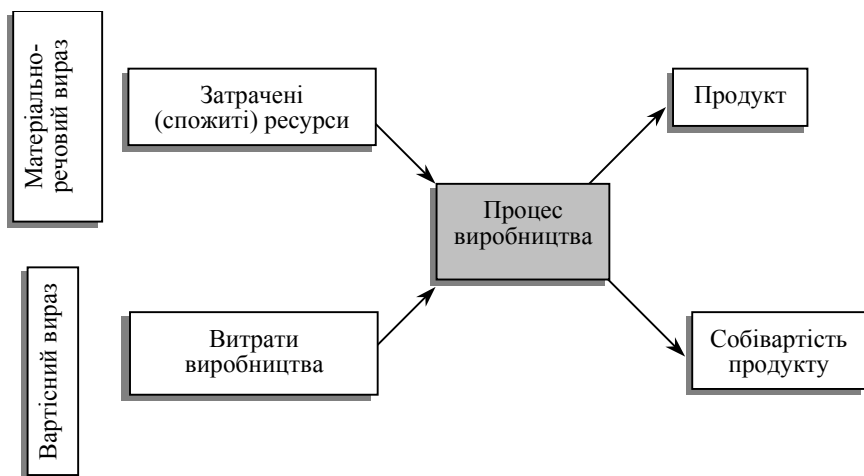


Рис. 2. Двоїстий характер виробництва в натурально-речовому і вартісному виразі

Грунтуючись на сказаному, можна дійти дуже важливих висновків щодо змісту не тільки поняття «витрати виробництва», але й інших понять, які дуже часто використовуються в наукових та навчальних цілях як синоніми останнього без будь-яких аргументів та пояснень. Це перш за все стосується терміна «затрати», інколи вживають «затрати виробництва». Фахівці Інституту української мови зазначають: «...Однак зустрічається і слово «затрати» — використання, витрачання часу, сил тощо на що-небудь з певною метою...» [5]. Отже, затрачати або споживати можна ресурси; і відповідно затрачені (спожиті) ресурси вимірюються в

різних одиницях виміру: маси, довжини, праці тощо; а вартість затрачених (спожитих) на виробництво певного продукту ресурсів і є витратами виробництва.

В обліку рахунок «Виробництво», на якому ведеться облік витрат виробництва, інколи помилково вважають витратним рахунком, хоча насправді він таким не є, тому що на цьому рахунку обліковуються витрати виробництва як вартість виробництва незавершеного продукту у вигляді незавершеного виробництва, що є запасом, хоч і специфічним запасом (балансова стаття «Незавершене виробництво») [4]. А запаси, як відомо, є активами підприємства. Тож можна констатувати, що витрати виробництва дорівнюють вартості незавершеного виробництва певного продукту.

Крім того, певних висновків можна дійти і щодо сутності поняття «собівартість». У точній відповідності з натурально-речовою характеристикою процесу виробництва формується його вартісна характеристика: витрати виробництва, що є вартісним виразом затрачених на виробництво ресурсів, у результаті створення нового продукту трансформуються у його собівартість. Тобто, щоб визначити виробничу собівартість виробленого продукту, необхідно обліковувати витрати на його виробництво. При цьому собівартість виробленого продукту можна розглядати як собівартість одиниці виробленої продукції, а можна розглядати собівартість всієї партії виробленої продукції. В останньому випадку вона буде дорівнювати витратам виробництва.

І останній термін, який теж інколи ототожнюється з поняттям «витрати виробництва», є термін «витрати». Згідно з національним П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: «Витрати — це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу» [5]. Вказане визначення витрат в П(С)БО 1 тлумачить зміст витрат як елемента фінансової звітності, а саме як елемента форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Цікавим є те, що фахівці Інституту української мови, роз'яснюючи сутність термінів, теж ґрунтуються на термінології П(С)БО: «...У фінансовій сфері перевага надається терміну витрати на позначення зменшення економічної вигоди у звітному періоді у формі вибуття або використання активів чи виникнення заборгованості, що веде до зменшення власного капіталу... Отже, на сучасному етапі розвитку української мови у питаннях використання коштів доцільним є вживання терміна витрати» [5].

Отже, розкриваючи економічну сутність витрат виробництва, за основу слід узяти змістовну характеристику виробництва як суспільного явища, що має двоїстий характер: з одного боку —

це процес виробничого споживання ресурсів; з другого — процес створення нового продукту. Це є натурально-речовий зріз процесу виробництва. Згідно з натурально-речовою характеристикою процесу виробництва формується його вартісна характеристика: витрати виробництва, що є вартісним виразом затрачених (спожитих) на виробництво ресурсів, у результаті створення нового продукту трансформуються у собівартість його виробництва.

Література

1. *Сопко В. В.* Проблемы учета затрат на производство и калькуляция себестоимости продукции в промышленности: Автореф. дис... д-ра экон. наук. — К., 1980. — 45 с.
2. *Палий В. Ф.* Основы калькулирования. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 288 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.
5. Лист Інституту української мови НАН України від 14.04.06 № 307/365.

Стаття надійшла до редакції 13.01.09.

УДК 657.44

Д. Є. Свідерський

канд. экон. наук, доц.,
доцент кафедри аудиту
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АУДИТ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА КОНТРОЛЮ ПОКАЗНИКІВ ЗВІТНОСТІ

В статье рассматриваются методические аспекты проведения аудита затрат предприятия как значимой составляющей контроля соответствия данных отчетности с учетом особенностей видов отчетности.

In article methodical aspects of carrying out of audit of expenses of the enterprise as by a significant component of the control of conformity of the data of the reporting, taking into account features of kinds of the reporting are considered.

Ключові слова: витрати, види витрат, класифікація витрат, звітність.

Під час здійснення аудиторського контролю відповідності показників звітності підприємства окреме вагоме місце має проведення аудиту витрат, що викликано значним безпосереднім впли-

вом правильності їх відображення на майже будь-які види звітних форм. При цьому проведення такого аудиту матиме специфічне наповнення залежно від особливостей об'єкта дослідження.

Наприклад, якщо об'єктом перевірки є показники звітів управлінського обліку, то під час проведення аудиту витрат необхідно враховувати додаткову спрямованість інформації на оцінку ефективності проведення таких витрат та прогнозування їх стану в майбутньому.

Тому хід аудиторської перевірки даного напрямку облікової діяльності організації має виходити з двох головних завдань — незалежної й об'єктивної перевірки порядку віднесення видатків до виробничих витрат і методів калькуляції собівартості виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг. Дані завдання, що постають перед аудитором, впливають і на внутрішню структуру (наповнення) програми аудиторської перевірки. Отже, етапами аудита будуть експертиза облікової політики підприємства, перевірка обґрунтованості відображення витрат і їх розрахунку за відповідними статтями, а також аналіз зведеного обліку виробничих витрат.

Доцільно починати перевірку з експертизи облікової політики організації, тому що саме в локальних нормативних актах, що деталізують і розкривають зміст основних принципів облікової дисципліни підприємства, вміщуються норми, що регламентують методи обліку виробничих витрат і способи розрахунку собівартості цих витрат. Звідси аудитором також може бути одержана інформація про всі видатки майбутніх періодів, методи списання загальногосподарських витрат і розрахунку незавершених виробничих напрямків організації, порядку формування й витрати господарських резервів і методології розрахунку собівартості готової продукції.

Усі ці питання мають бути розкриті в обліковій політиці підприємства. А інакше аудитор робить відповідні зауваження керівництву організації із вказівкою на необхідність включення в облікову політику відсутньої інформації або, з метою усунення невідповідностей вимогам законодавства про бухгалтерський облік, внесення до неї необхідних змін.

Крім того, витрати можуть розглядатися з погляду їх стабільності (постійні, змінні), за віднесенням на собівартість (прямі та непрямі), за розміром та в порівнянні з нормативами (граничні та середні) та за терміном (довго- та короткострокові). При цьому слід зважати на те, що витрати обліковуються з метою визначення прибутку (через порівняння видатків з доходами) та для контролю за розміром та напрямом витрат (способом порівняння з установленими стандартами кошторисами та нормами). При цьому прямі

витрати ототожнюються з видами продукції, а непрямі розподіляються за центрами відповідальності та видами продукції.

Витрати мають контролюватися в процесі їх планування та реального здійснення, за центрами витрат. Останні мають бути офіційно визначені в системі управління підприємством без права на ротацію в поточному періоді.

Усі без винятку витрати мають документуватися (легалізуватися) з метою надання їм юридичної сили.

Кожний центр витрат повинен мати чітко визначену мету здійснення видатків з усіх видів ресурсів (особливо прямих видатків, що відносяться на собівартість одиниці продукції чи послуг). Згідно з метою розробляються стандарти (або нормативи чи норми) витрат за їх напрямками, видами (готівка, безготівкові кошти, матеріальні ресурси тощо), цільовим призначенням (результат — одержання активів, списання боргів, розрахунки з бюджетом тощо) граничними сумами та часом здійснення.

Необхідні розмежування та структуризація дозвільно-заборонної системи стосовно витрат підприємства в межах функціональних повноважень менеджерів, ідентифікація відповідальних осіб за здійснення витрат, реальний, повний, своєчасний та адекватний облік витрат.

Витрати доцільно контролювати в системі управління за такими критеріями:

1. Доцільність (суттєва необхідність).
2. Своєчасність здійснення.
3. Реальність розміру порівняно з потребами та можливим максимальним розміром (або порівняно з минулим періодом), відповідність завданню чи плану.
4. Порівнянність із результатом (фінансовий аспект — прибуток, витрати, рентабельність витрат).
5. Місце здійснення та учасники.
6. За групами (типами) витрат: витрати підготовки виробничо-торгової діяльності (за етапами — заготівля, схов, транспортування, природні збитки), витрати суто виробництва (статті калькуляції), витрати щодо забезпечення реалізації (збуту) продукції, товарів та послуг (накладні витрати щодо забезпечення діяльності).
7. Вплив витрат на фінансовий стан.
8. Вплив витрат на ціну, а отже на обсяги продажу.

При цьому серед інших, доцільно використовувати такі контрольні процедури, як перевірка адекватного розподілу обов'язків, перевірка наявності ефективних процедур санкціонування, перевірка документування та дієвості системи обліку тощо.

Якщо говорити про аудит витрат на виробничому підприємстві, то тут значний вплив на процес проведення перевірки здійснюють особливості обліку і контролю виробничих витрат.

Аудиторська перевірка витрат на виробництво є одним з трудомістких процесів в аудиторській діяльності, вимагає великої зосередженості, знань нормативних та інструктивних матеріалів з їх наступними змінами, а також особливостей правильного розрахунку виробничих витрат в окремих видах господарської діяльності організації.

Переходячи безпосередньо до перевірки правильності обліку витрат на виробництво продукції, аудитор повинен особливу увагу звернути на такі питання:

- додержання принципу постійності в обліку витрат (тобто незмінюваність вибраного з початку року методу обліку витрат на виробництво і методу калькулювання собівартості продукції, способи розподілу непрямих витрат);
- чи відповідає вибраний метод обліку витрат галузевим і техніко-економічним особливостям організації;
- чи правильно розмежовуються витрати між видами діяльності: операційною, фінансовою, іншою звичайною, від надзвичайних подій;
- наскільки правильно розмежовуються виробничі витрати за звітними періодами;
- чи додержується вибраний метод і точність оцінки матеріальних ресурсів, що списуються на витрати виробництва продукції;
- наскільки обґрунтовано списуються відхилення від облікових цін за матеріалами;
- чи правильно нараховується знос за основними засобами, нематеріальними активами і МШП;
- чи правильно проводиться розподіл і списання загальновиробничих витрат;
- наскільки обґрунтовані суми витрат, пов'язані з організацією та управлінням виробництвом, і способи їх розподілу на об'єкти обліку і калькуляції;
- яка обґрунтованість списання витрат обігу на собівартість реалізованих товарів;
- чи додержується правомірність віднесення на витрати виробництва (обігу) фактичних сум витрат на ремонт основних засобів, відрядження, рекламу, оплату інформаційних, консультаційних послуг, а також представницьких та інших витрат.

У процесі перевірки аудитору слід пам'ятати, що витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного пері-

оду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для одержання якого вони здійснені.

Перевіряючи склад виробничих витрат підприємства, необхідно встановити, який спосіб формування собівартості продукції (робіт, послуг) використовується на підприємстві, — калькуляційний варіант або «директ-костинг» (облік прямих витрат).

Практика аудиторських перевірок показує, що є факти, коли до витрат даного звітного періоду включають витрати, що здійснені в інші звітні періоди. Тому слід знати, що для складання фінансової звітності витрати підприємства належать включенню до собівартості продукції того звітного періоду, до якого вони відносяться, незалежно від часу їх оплати — попередньої (орендна плата) або наступної (оплата за час відпусток працівників і т.д.)

Під час дослідження правильності включення витрат до складу виробничих витрат і розрахунку собівартості продукції підлягають перевірці обґрунтованість розмежування джерел відшкодування різних витрат (за рахунок собівартості, прибутку, фондів або резервів), достовірність звітних показників собівартості продукції, правильність розподілу витрат між незавершеним виробництвом і готовою продукцією, виявляються внутрішньогосподарські резерви зниження собівартості продукції.

Особлива увага звертається на достовірність віднесення витрат на собівартість продукції — чи правильно витрати згруповані за елементами (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних засобів, інші витрати).

Одним з важливих питань є перевірка правильності списання матеріальних ресурсів на собівартість, оскільки матеріали надходять з різних джерел, а початкові залишки матеріалів можуть мати іншу ціну порівняно з закупівельними. Потім необхідно проконтролювати застосування технологічних норм (нормативів) списання і витрат матеріалів, сировини, МШП.

Обґрунтованість складу матеріальних витрат на виробничі потреби і включення їх до собівартості продукції (робіт, послуг) перевіряється способом зіставлення даних складів про відпуск матеріалів у виробництво з даними цехів та інших підрозділів про надходження їх у виробництво, а також за допомогою аналізу записів за кредитом рахунку «Виробничі запаси» і дебетом відповідних рахунків.

Увага аудитора має зосередитись і на достовірності величини амортизаційних відрахувань за основними засобами і нематеріальними активами. Зокрема, необхідно перевірити, чи немає нарахувань зносу основних засобів понад нормативний строк їх експлуатації.

Аудиторській перевірці підлягає також обґрунтованість віднесення на витрати виробництва сум за окремими податками, зборами, відрахуваннями, платежами.

Література

1. Робертсон Дж. К. Аудит. — М.: KPMG: Аудиторская фирма «Контракт», 1993. — 496с.
2. Ткач В. И., Ткач В. М. Управленческий учет: международный опыт. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 139с.
3. Фридман Пол. Аудит. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1994. — 286 с.
4. Шишкин А. К., Микрюков В. А, Дышканд И. Д. Учет, анализ, аудит на предприятии. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. — 496 с.
5. Петрик О. А., Савченко В. Я., Свідерський Д. Є. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: Навч. посіб. / За заг. ред. О. А. Петрик. — К.: КНЕУ, 2008. — 472 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК657.334.722

О. В. Сагова

аспірантка кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОВГОСТРОКОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Статья посвящена рассмотрению вопросов учета долгосрочных финансовых инвестиций. Внесены предложения по совершенствованию организации учета на основе законодательных актов и нормативно-правовых документов.

Article is devoted to illumination of questions of accounting of long-term financial investments. Put the proposes for the improvement of organization of accounting on the basis of legislation.

Ключові слова: фінансові інвестиції, інвестиційна діяльність, цінні папери, прибутки, капітал, дивіденди.

Фінансові інвестиції є основою розвитку будь-якого підприємства. Від ефективного управління інвестиціями залежить розвиток чи занепад суб'єкта господарювання, досягнення ним висо-

кого конкурентного становища на ринку. В умовах розвитку форм і видів фінансових інвестицій особливого значення набувають питання їх обліку й аудиту. Проблеми створення ефективних систем обліку й аудиту інвестицій є надзвичайно актуальними для країн з перехідною економікою. Застосування зарубіжного досвіду для організації та методики обліку й аудиту фінансових інвестицій потребує певної адаптації до специфіки ведення господарської діяльності в Україні. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку й аудиту інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, адже відставання рівня обліку від реальних потреб практики може поставити під загрозу становлення сучасного ефективного ринку капіталів, а значить, стабілізацію і відродження економіки. Саме тому ця тема є актуальною.

У даний час існує значна кількість праць на тему цінних паперів, інвестиційної діяльності, щодо управління інвестиційним портфелем, виплати дивідендів, прийняття дивідендної політики та сучасних теорій з формування інвестиційного портфеля. Питання обліку операцій з фінансовими інвестиціями порушувалися одночасно з розвитком акціонерних товариств і ринку цінних паперів. В економічній літературі проблемам обліку фінансових інвестицій, дивідендів присвятили свої праці українські вчені П. І. Гайдуцький, А. Малишкін, В. В. Сопко, Є. Д. Чацкіс та інші. Серед закордонних учених, які здійснили значний внесок у розвиток обліку операцій з фінансовими інвестиціями, можна назвати І. А. Бланка, Є. Ф. Бріггема, Д. Міддлтона, Я. І. Функа.

Однак багато питань з удосконалення методики обліку фінансових інвестицій, їх руху, питання вдосконалення звітності як джерела інформації для численних груп користувачів потребують більш глибокого вивчення.

Актуальність згаданих проблем, їх практичне значення і недостатня теоретична розробка обумовили вибір теми даної статті. Розв'язанню даних питань присвячена праця С. Г. Зубілевич «Облік фінансових інвестицій». Але залишаються проблематичними питання поділу фінансових інвестицій на корпоративні та боргові, питання організації обліку витрат, пов'язаних з емісією цінних паперів.

Дана стаття присвячена окресленим проблемам обліку фінансових інвестицій. Поставлено завдання дослідити та розкрити питання обліку корпоративних та боргових фінансових інвестицій.

Згідно з П(С)БО 2 «Баланс» під фінансовими інвестиціями розуміють активи, які утримуються підприємством з метою збіль-

шення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора.

В економічній літературі заведено відносити до корпоративних фінансових інвестицій фінансові активи, що засвідчують право власності на частку в статутному капіталі іншого суб'єкта господарювання. Згідно з Законом України «Про акціонерні товариства», який набуває чинності з 29.04.09, корпоративні права — сукупність майнових і немайнових прав акціонера — власника акцій товариства, які впливають з права власності на акції, що включають право на участь в управлінні акціонерним товариством, отримання дивідендів та активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права та правомочності, передбачені законом чи статутними документами.

Згідно з Господарським кодексом України корпоративні права — це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) цієї організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [1, с. 112].

Підставою для визнання в особи (учасника) корпоративних прав є наявність у неї частки майна підприємства. Володіння часткою (акціями) є необхідною передумовою для наявності корпоративних прав пропорційно цій частці. Частка особи визначається у статутному капіталі товариства, розмір якого зафіксовано в установчих документах товариства і зареєстровано в системі державної реєстрації юридичних осіб.

П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» визначає суттєвий вплив як повноваження брати участь у прийнятті рішень із фінансової та економічної діяльності об'єкта інвестування, а не контроль цієї діяльності. Якщо підприємство-інвестор володіє прямо або непрямо через дочірні підприємства 25 % — 50 % голосів об'єкта інвестування, то вважається, що інвестор має суттєвий вплив [2, с. 11].

Контроль за П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» визначається як повноваження, що надає можливість керувати фінансовою та операційною діяльністю підприємства з метою одержання вигід від цієї діяльності. Згідно з Законом України «Про акціонерні товариства» від 29.04.09 контроль — вирішальний вплив або можливість здійснення вирішального впливу на господарську діяльність суб'єкта господарювання, що здійснюється, зокрема, шляхом реалізації права володіння або користування всіма акти-

вами чи їх значною частиною, права вирішального впливу на формування складу, результати голосування та прийняття рішення органами управління суб'єкта господарювання, а також вчинення правочинів, які надають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання.

Вважається, що інвестор контролює підприємство, коли володіє більше ніж 50 % випущених акцій з правом голосу, оскільки контрольний пакет акцій — пакет із 50 і більше відсотків простих акцій акціонерного товариства.

Проведені дослідження свідчать, що для користувача фінансової звітності є важливим висвітлення інформації про фінансові інвестиції у розрізі їх двох основних видів — боргових та корпоративних. Два рахунки — 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» та 35 «Поточні фінансові інвестиції», передбачені затвердженим Планом рахунків бухгалтерського обліку, не дають повної інформації про фінансові інвестиції і не відповідають потребам користувачів, оскільки за ними інвестиції поділяють за терміном утримання, а не за їх економічним змістом. Крім того, всередині цих двох груп активів існує необхідність додаткового поділу. Тому отримати мінімальний рівень необхідної інформації за методикою П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» та П(С)БО 2 «Баланс» практично дуже важко, а П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» не виконує покладених на нього функцій через суб'єктивну обмеженість його застосування.

З огляду на це пропонується окремо обліковувати корпоративні фінансові інвестиції за методом обліку участі у капіталі на субрахунок 141 «Фінансові інвестиції за методом обліку участі у капіталі (корпоративні)», а інші корпоративні фінансові інвестиції — на субрахунок 142 «Інші фінансові інвестиції пов'язаним сторонам (корпоративні)», боргові інвестиції на субрахунок 143 «Фінансові інвестиції непов'язаним сторонам (боргові)».

Складним також є питання щодо методів обліку та оцінки фінансових інвестицій, які передбачено П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції».

Бухгалтерський облік фінансових інвестицій залежить згідно з П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» від ступеня впливу та контролю інвестора на операційну та фінансову діяльність підприємства, в яке вкладено капітал. Вплив і контроль залежать від кількості акцій з правом голосу, яким володіє підприємство-інвестор, у відношенні до загальної кількості випущених акцій підприємства, в яке вкладається капітал (табл. 1).

Таблиця 1

**МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ
ІНВЕСТИЦІЙ ЗГІДНО З П(С)БО 12 «ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ»**

Рівень впливу інвестора	Метод оцінки та обліку інвестицій
Інвестор не має суттєвого впливу або контролю за фінансовою та операційною діяльністю підприємства (менше ніж 25 % голосів)	Фінансові інвестиції відображаються в обліку за справедливою вартістю
Інвестор має суттєвий вплив на підприємство, але не здійснює контроль за його фінансовою та операційною діяльністю (від 25 % до 50 % голосів)	Фінансові інвестиції в асоційовані і спільні підприємства відображаються в обліку: ✓ за методом участі в капіталі ✓ за справедливою вартістю
Інвестор здійснює контроль за операційною та фінансовою діяльністю підприємства (більше ніж 50 % голосів)	Фінансові інвестиції в дочірні підприємства обліковуються за методом участі в капіталі

За наведеними даними видно, що підприємство-інвестор може застосувати два методи оцінки фінансових інвестицій — за справедливою вартістю та за методом участі в капіталі.

Первинно фінансові інвестиції згідно з П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» оцінюються та відображаються у бухгалтерському обліку за фактичною собівартістю.

Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції. Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється способом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів. Коли ж придбання фінансової інвестиції здійснюється способом обміну на інші активи, то її собівартість визначається за справедливою вартістю цих активів. Різниця між собівартістю придбання і викупною вартістю придбаних облігацій та інших боргових цінних паперів (дисконт або премія при придбанні) амортизується інвестором протягом періоду з моменту придбання до строку погашення рівномірним списанням на фінансові результати одночасно з нарахуванням відсотків.

Викупна вартість — сума, яку сплачує акціонерне товариство за придбання власних акцій або при достроковому погашенні облігацій.

Згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності довгострокові інвестиції дозволено обліковувати залежно від їх характеру:

- ✓ за собівартістю (тобто включаючи витрати на придбання, такі як послуги брокерів, банківські комісійні збори, митні платежі);
- ✓ за переоціненою вартістю;
- ✓ за меншою з двох оцінок: собівартістю або ринковою вартістю.

Чинним Планом рахунків не передбачено відповідного рахунку для обліку витрат, що виникають при організації підприємства, зокрема акціонерного товариства. Витрати, пов'язані з випуском та розміщенням акцій, практикуючі бухгалтери-практики обліковують або на рахунку 92 «Адміністративні витрати», або на рахунку 952 «Інші фінансові витрати». Однозначного висновку стосовно обліку витрат на випуск та розміщення акцій з інформації, що міститься в офіційних документах, зробити не можна, тому кожний бухгалтер повинен визначитися з даною ситуацією при формуванні облікової політики та зазначити свій вибір в одному з положень наказу про облікову політику. У П(С)БО 16 «Витрати» зазначено, що до адміністративних витрат належать такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування й управління підприємством: загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати та ін.), а до фінансових витрат належать витрати на відсотки (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) й інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу [3, с. 12].

Ведення обліку витрат, пов'язаних з емісією та введенням в обіг власних цінних паперів, слід здійснювати на окремому субрахунку. Для цього пропонуємо використовувати субрахунок рахунку 95 «Фінансові витрати» — 953 з назвою «Емісійні та реєстраційні витрати».

Своєчасно надана інформація про операції з фінансовим інвестиціями має важливе значення для керівників, оскільки надає змогу прогнозувати дальший розвиток підприємства, отримання ним доходів від основної діяльності у майбутньому. Водночас інформація щодо здійснюваних фінансових інвестицій дозволить підприємству отримати додатковий дохід від інвестиційної діяльності, а не операційної. Це обумовлює специфіку розробки таких звітів для операцій з цінними паперами.

Здійснення операцій із цінними паперами супроводжується не тільки підприємницьким ризиком, але і виникненням такого види

ризика, як фінансовий, що пов'язаний з недоотриманням доходів чи отриманням збитків за операціями з цінними паперами внаслідок банкрутства чи нерентабельності емітентів. Не будучи професійним учасником ринку цінних паперів, підприємство не має достатнього досвіду для того, щоб мінімізувати такі ризики. Виходом з даної ситуації має бути забезпечення керівництва достовірною, достатньою та своєчасною інформацією про стан та структуру цінних паперів, отримати яку з установлених форм фінансової звітності просто неможливо.

У фінансовій звітності, наприклад, інформація про випущені облігації не виокремлюється, а відображається у складі кредиторської заборгованості. Крім того, інформація, яку містить фінансова звітність, не дає уявлення про емітентів цінних паперів, що не дозволяє оперативного відреагувати на зміни їх фінансового стану та зменшити чи взагалі уникнути можливих збитків. Отже, інформації, яку можна отримати з фінансової звітності, недостатньо для проведення аналізу операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями.

Отже, проблема полягає в тому, що встановлені форми фінансової звітності не забезпечують керівництво необхідною інформацією, а форми внутрішньої звітності, які б могли надати таку інформацію, не розроблені. Розв'язання даної проблеми полягає у розробці системи внутрішньої звітності за операціями з цінними паперами, яка буде містити більш широкі дані і дозволить відповідно розрахувати більшу кількість показників порівняно з регламентованою фінансовою звітністю. Вважаємо, що корпоративні фінансові інвестиції із суттєвим впливом у фінансовій звітності слід відображати у розгорнутому вигляді (актив, зобов'язання).

Це дасть змогу проведення аналізу операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями і, відповідно, проведення аналізу ефективності інвестиційної діяльності та фінансового стану підприємства.

Тож на основі викладеного можна зробити висновок, що для розв'язання проблем обліку довгострокових інвестицій потрібно:

- 1) розподілити в бухгалтерському обліку довгострокові фінансові інвестиції на боргові та корпоративні з використанням різних рахунків для їх обліку. Крім того, корпоративні фінансові інвестиції із суттєвим впливом у фінансовій звітності слід відображати у розгорнутому вигляді (актив, зобов'язання);

- 2) витрати, пов'язані з випуском та розміщенням акцій власної емісії, слід здійснювати на окремому субрахунку рахунку «Фінансові витрати».

Література

1. Господарський процесуальний кодекс України: Офіційні тексти / Міністерство юстиції України. — К.: Юрінком інтер, 2004. — 304 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затв. наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91 // Бухгалтерський облік та аудит. — 2000. — № 5. — С. 17—20.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 № 1560-ХІІ.

Стаття надійшла до редакції 14.01.09.

УДК 657

С. В. Свірко

д-р екон. наук, доц., професор
кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗМІСТОВОГО НАПОВНЕННЯ ВІДПРАВНИХ ПОЛОЖЕНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБОТАХ УЧЕНИХ УКРАЇНИ

В статье рассмотрены основные проблемы, всплывающие при рассмотрении диссертационных работ по специальности 08.00.09 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

In this article is a contemplated principal problem that is revealed under consideration of the dissertation on the scientific degrees in specialization 08.00.09 — Accounting, Analysis and Audit.

Кількість наукових досліджень з питань бухгалтерського обліку в Україні постійно зростає, про що передусім свідчать статистичні дані. Так, за спеціальністю «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» упродовж останніх п'яти років було захищено майже стільки дисертаційних робіт (зокрема 280), як за період 1991—2003 рр. (299 роботи) [1, с. 180]. Така тенденція є цілком зрозумілою, ураховуючи характер даного етапу розвитку вітчизняного бухгалтерського обліку — етапу реформування, модернізації та гармонізації національної облікової системи в частині всіх її складових із провідними світовими системами обліку.

Як відомо, кількісні показники не завжди свідчать про бездоганну якість кінцевого результату. І хоча переважна більшість захищених дисертаційних робіт мають справді високий рівень наукової підготовки, навіть серед них зустрічаються дослідження, в

яких окремі питання, визначені дисертантами до опрацювання, не розкриті повністю. Практичний досвід автора, одержаний під час рецензування та опонування дисертаційних робіт вітчизняних молодих вчених, свідчить, що основною причиною такого стану речей є слабка компетентність здобувачів в основоположних, базово-філософських питаннях науки про бухгалтерський облік. Ідеться про такі поняття, як «методологія», «теорія», «методика» та «практика», «організація» (у площині бухгалтерського обліку), якими оперують при проведенні дослідження. На практиці досить часто аспіранти та докторанти ставлять знак рівності у комбінаціях різних пар, утворених з вказаних понять, як-от: теорія = методологія; методика = практика; організація = методика. Декларування такої синонімічності різних за змістом понять і термінів, їх підміна якраз і призводить до спотворення наукового дослідження.

Нагадаю, що відповідно до постанови Президії ВАК України № 31-06/11 від 14.12.06 «Про затвердження паспортів спеціальностей» формула спеціальності 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» визначає такий зміст останньої: «дослідження з методології, методики й організації бухгалтерського обліку, аналізу, ревізії та аудиту фінансово-господарської діяльності підприємств» [2]. За встановленими загальними вимогами дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук рекомендовано присвячувати проблемним питанням методики та організації бухгалтерського обліку, а «докторські» дисертації — його методології та організації. Для уникнення вказаних раніше помилок учений до початку написання роботи повинен з'ясувати й однозначно визначити для себе різницю між згаданими категоріями, при цьому його думка має бути підтверджена окремим самостійним науковим дослідженням. Останнє має ґрунтуватись на вивченні не тільки спеціалізованих джерел, присвячених висвітленню результатів наукових досліджень у сфері бухгалтерського обліку, а й філософської літератури, що розглядає питання гносеології та діалектики, оскільки зазначені раніше категорії мають загальнонауковий характер. На основі власного досвіду наукової роботи автор здійснив спробу конкретизувати зміст цих понять.

Слід зазначити, що незважаючи на фактичну ідентифікацію перелічених понять у межах системи бухгалтерського обліку, вітчизняна наукова облікова думка не дає чіткого єдиного визначення цих термінів у сфері відповідної спеціалізації і не проводить чіткої межі між парами дефініцій «методологія — теорія», «практика — методика» (табл. 1).

Таблиця 1

**ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТОВНОГО НАПОВННЕННЯ ПОНЯТЬ
«ТЕОРІЯ», «МЕТОДОЛОГІЯ», «МЕТОДИКА», «ПРАКТИКА»
В МЕЖАХ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

Автор, джерело	Визначення
Л. М. Кіндрацька [3, с. 148]	...під методологію фінансового обліку можна розглядати як сукупність принципів побудови конкретних методик обліку ...і формування узагальнених показників фінансової звітності. Методологію слід розуміти також як опис логічної системи взаємозв'язаних цілей та понять, що створюють підсистему фінансового обліку та звітності
М. С. Пушкар [4, с. 146]	... методологія обліку складається з принципів та правил отримання, обробки, фіксації та передавання інформації, правил оцінки, ведення рахунків, критеріїв розмежування основних засобів та малоцінних і швидкозношуваних предметів, порядку нарахування амортизації і зносу, порядку обліку ремонтів, оцінки запасів та готової продукції, списання витрат майбутніх періодів, порядку визначення обсягу реалізації продукції, порядку обліку та розподілу комплексних витрат і включення їх у собівартість, порядку утворення статутного фонду, фондів спеціального призначення та інших питань
Т. А. Бутинець [5, с. 87]	...під методологією бухгалтерського обліку слід розуміти науку про методи наукового дослідження, тобто знання всієї сукупності прийомів і засобів теоретичного пізнання господарських явищ — об'єктів бухгалтерського обліку з точки зору їх законності, доцільності і достовірності
Н. М. Малюга [6, с. 478]	... методологія бухгалтерського обліку є системою знань про основи та структуру бухгалтерської теорії, про підходи до спостереження та реєстрації економічних явищ, узагальнення інформації про них, способи отримання знань, які об'єктивно відображають дійсність, що постійно змінюється з розвитком суспільства. Методологія дозволяє осмислити предмет, що досліджується, відновити історію та логіку його розвитку. Вона конкретизується до певної методики (порядку використання методів) і техніки дій (приймів). Методологія бухгалтерського обліку є важливим інструментом регулювання економіки на всіх рівнях
Ф. Ф. Бутинець [7, с. 79]	Під теорією обліку слід розуміти вчення про узагальнений досвід (практику), яке формулює наукові принципи і методи, які дозволяють узагальнити і пізнати названі процеси і явища, проаналізувати вплив на них різних факторів і запропонувати заходи по використанню їх в практичній діяльності людей

Автор, джерело	Визначення
Л. В. Чижевська [7, с. 78, 80, 81, 85].	Бухгалтерський облік як науку слід розглядати з трьох позицій: теоретичної, як основу знань; практичної, як певний вид діяльності; методологічної, як організацію пізнання ученим... Практика бухгалтерського обліку реалізується в повсякденній роботі бухгалтерів різного рангу шляхом реалізації вироблених теорією принципів і шляхів виконання нормативних документів..., ...методологія бухгалтерського обліку включає ...дослідження системи бухгалтерського обліку і утворення моделей бухгалтерського обліку. ...специфічність методології бухгалтерського обліку полягає в її двоїстому характері: з одного боку ми розглядаємо методологію, яка спрямована на дослідження предмета бухгалтерського обліку; з іншого боку, бухгалтерський облік як наука використовує загальну методологію науки..., ...теорія бухгалтерського обліку вивчає загальні закони бухгалтерського обліку і сферу їх застосування, розробляє математичний і знаковий апарат бухгалтерського обліку; передбачає розвиток бухгалтерського обліку

Наведені визначення мають різний ступінь узагальнення і деякою мірою відірваний від контексту системи бухгалтерського обліку характер, оскільки не розглядаються в сукупності всіх її головних складових, якими і є теорія, методологія, методика та практика бухгалтерського обліку. Недоліки наведених визначень можна пояснити використанням авторами у дослідженні елементів індуктивного мислення, яке реалізується у розгляді даних функціональних понять від первісних до загальних. Втім у межах такого інструменту гносеології, яким є наукова термінологія, вже досить давно здійснено ідентифікацію понять «теорія», «практика», «методологія», «методика», а тому сучасна українська лексикологія вирізняє кожен з цих дефініцій і пропонує таке їх трактування [8, с. 617; 9, с. 662—663; 10, с. 507—508]: методика — сукупність взаємопов'язаних способів та прийомів доцільного проведення будь-якої роботи; методологія — вчення про науковий метод пізнання і перетворення світу, його філософська, теоретична основа; сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта їх пізнання; практика — діяльність людей, спрямована на перетворення матеріального світу; життя, дійсність як галузь застосування й перевірки достовірності певних настанов або висновків; теорія — логічне узагальнення досвіду, суспільної практики, яке

ґрунтується на глибокому проникненні в суть досліджуваного явища та розкриває його закономірності; учення про певну сукупність явищ, галузь знань, створене на підставі такого узагальнення; сукупність узагальнених положень, які становлять певну науку чи розділ науки.

Наведені визначення ідентифікують чіткий послідовний взаємозв'язок понять «теорія» — «методика» — «практика» і позицію терміна «методологія», що «оточує» їх, а також науководослідне спрямування дефініцій «теорія» і «методологія» та справді застосовний характер понять «методика» і «практика».

Проекція цих категорій у бухгалтерський облік здійснюється під кутом суми пізнавального та виконавчого векторів, які в сукупності їх впливу формують уявлення про цю складну систему як певний вид діяльності та галузь науки одночасно. На підставі опрацювання лексичного наповнення наведених загальних дефініцій та практичного змістового навантаження цих понять щодо бухгалтерського обліку пропонується така сукупність формулювань:

- *методологія бухгалтерського обліку* — це система методів, інструментів, форм, засобів, способів та прийомів наукового пізнання предмета і об'єктів бухгалтерського обліку та наука про цю систему;

- *теорія бухгалтерського обліку* являє собою вчення про базові основи — предмет, метод, об'єкти, функції і завдання — та сукупність узагальнених положень бухгалтерського обліку, що відображають напрацьований практичний досвід і основні закономірності в межах цієї системи;

- *методика бухгалтерського обліку* є сукупністю логічно пов'язаних способів і прийомів практичної реалізації функцій і завдань бухгалтерського обліку на практиці;

- *практика бухгалтерського обліку* — цілеспрямована діяльність людей, зайнятих обліковою працею, у процесі якої вони через застосування і закріплення теоретичних знань здійснюють опрацювання інформаційного поля фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання з метою розв'язання певних облікових завдань.

Звертаючись до поняття «організація бухгалтерського обліку», слід відзначити, що переважна більшість помилок щодо «ототожнення» наведених раніше понять припадає на словникову конструкцію «методика» — «організація». Отже, це питання потребує з'ясування та розгорнутої деталізації як із суто наукових, так із практичних причин. Як і попередні категорії, даний термін — «організація бухгалтерського обліку» — також неоднозначно трактується в спеціальній літературі [20, с. 156—157]. Так, професор В. В. Сопко вважає, що «...організація бухгалтерського

обліку господарської діяльності — це система методів, способів та засобів, які забезпечують оптимальне функціонування його та подальший розвиток» [11, с. 4]. Інакше трактує це поняття професор Ф. Ф. Бутинець, який визначає організацію бухгалтерського обліку як «...сукупність способів створення та впорядкування системи бухгалтерського обліку для забезпечення її функціонування з урахуванням особливостей суб'єкта господарювання; систему умов та елементів побудови облікового процесу для отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємств та здійснення контролю за раціональним використанням майна власника; науково обгрунтовану сукупність умов, які забезпечують найбільш економне та раціональне здійснення збору, обробки та зберігання бухгалтерської інформації для оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої фінансової звітності» [12, с. 72]. Варто навести ще одне визначення, сформульоване науковою школою Ф. Ф. Бутинця: «Організація обліку — цілеспрямована діяльність власника підприємства по створенню, наступному використанню та вдосконаленню системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів» [13, с. 123]. Останнє є формально правильним, але має дискусійний характер, оскільки на практиці саме головні бухгалтери цих установ здійснюють основне керування бухгалтерським обліком та його організацією. На користь фактичного підходу свідчить визначення відомого спеціаліста з питань бухгалтерського обліку та його організації М. А. Леонтьєва, який писав, що під організацією обліку слід розуміти «...ряд дій осіб, яким доручено здійснення обліку, що спрямовані на досягнення цілей, поставлених перед обліком» [14, с. 58]. Під «особами» Леонтьєв розумів насамперед головного бухгалтера та працівників бухгалтерії. На відміну від попередніх авторів, члени авторського колективу під керівництвом А. Ю. Редько вважають, що організація бухгалтерського обліку — це «побудова обліку за планом і відповідно до певних умов і посилань» [15, с. 100]. Безперечно, усі наведені визначення поняття «організація бухгалтерського обліку» мають право на існування, проте найбільш чітким і лаконічним, хоч і загальним, слід вважати визначення В. В. Сопка.

З огляду на визначення бухгалтерського обліку та на циклічність існування будь-якої системи, у тому числі облікової, можна запропонувати таке визначення: *під організацією бухгалтерського обліку слід розуміти сукупність засобів, способів та методів створення, упорядкування, оптимального функціонування систе-*

ми обліку задля ефективної реалізації покладених на цю систему функцій і завдань. Розкриємо подане визначення через розгляд предмета організації бухгалтерського обліку.

Виходячи з трактування поняття «предмет», що визначається як «те, на що спрямовано дію», під предметом організації бухгалтерського обліку слід розуміти сам бухгалтерський облік. Очевидно, що таке визначення є надто загальним, а тому варто звернутись до класичного трактування бухгалтерського обліку. Зокрема підручник М. В. Кужельного, В. Г. Лінника «Теорія бухгалтерського обліку» дає таке визначення: «Бухгалтерський облік — це система суцільного, безперервного та взаємозв'язаного відображення господарської діяльності підприємства, засіб узагальнення всіх господарських операцій у вартісному вираженні» [16, с. 21]. Слід звернути увагу на те, що до системи бухгалтерського обліку застосовуються такі характеристики, як суцільний, безперервний, взаємозв'язаний. Зазначені епітети мають місце при поясненні поняття «процес», що являє собою послідовність дій для досягнення будь-якого результату. Отож, бухгалтерський облік передусім — це процес впливу на економічні інформаційні потоки суб'єкта господарювання. Таким чином, першою складовою предмета організації бухгалтерського обліку є обліковий процес. Цей процес не є самостійним у часі і просторі, і для його відтворення потрібні: а) виконавці і б) з огляду на складність облікового процесу — виконавці, що відповідають певним вимогам. Тобто, з іншого боку, бухгалтерський облік — це відповідний (визнаний у світовому масштабі) вид людської діяльності [17, с. 18]. Кількість виконавців облікової роботи залежить від масштабів фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а отже, обсягу облікових робіт. Однак, незважаючи на те, чи це монопраця, чи поєднання колективних зусиль, ця діяльність потребує організації. Отже, другою складовою предмета організації бухгалтерського обліку є праця виконавців. Будь-який процес (у даному разі процес бухгалтерського обліку) та діяльність (у контексті дослідження — діяльність людей щодо відтворення системи бухгалтерського обліку) потребують забезпечення, відсутність якого унеможливує реалізацію як процесу, так і діяльності. Зважаючи на вагомість і особливу роль забезпечення у функціонуванні системи бухгалтерського обліку, серед складових предмета організації бухгалтерського обліку варто виділяти саме його забезпечення [18, с. 11]. Розглянутий раніше склад предмета організації бухгалтерського обліку є неповним, оскільки бухгалтерський облік і як технологічний процес, і як певний вид людсь-

кої діяльності перебувають у постійному розвитку, а тому розвиток бухгалтерського обліку також має бути складовою предмета організації бухгалтерського обліку [19, с. 11].

Виокремлення головних складових предмета організації бухгалтерського обліку дає змогу дати таке формулювання предмета організації бухгалтерського обліку: *він являє собою систему бухгалтерського обліку, що розглядається як обліковий процес та вид відповідної людської діяльності, які, у свою чергу, потребують забезпечення і перебувають у постійному розвитку.*

Література

1. Проблеми та перспективи підготовки фахівців з бухгалтерського обліку для бюджетних установ України // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнар. зб. наук. пр. Вип. 2 (8). — Житомир: ЖДТУ, 2007. — С. 180.
2. Постанови Президії ВАК України № 31-06/11 від 14.12.06 «Про затвердження паспортів спеціальностей» // <http://uazakon.com/document/fpart05/idx05608.htm>.
3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика. — К.: КНЕУ, 2002. — 286 с.
4. Пушкар М. С. Філософія обліку. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2002. — 157 с.
5. Бутинець Т. А. Документування господарських фактів: теорія, методологія, комп'ютеризація. — Житомир: ЖІТІ, 1999. — 412 с.
6. Малюжа Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 548 с.
7. Развитие бухгалтерського учета и контроля в контексте европейской интеграции / Под ред. Ф. Ф. Бутинца. — Житомир; Краматорск: Рута, 2005. — 588 с.
8. Новий тлумачний словник української мови: У 4 т. / Уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко, — К.: АКОНІТ, 2001. — Т. 2. — 911 с.
9. Новий тлумачний словник української мови: У 4 т. / Уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко, — К.: АКОНІТ, 2001. — Т. 3. — 927 с.
10. Новий тлумачний словник української мови: У 4 т. / Уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко. — К.: АКОНІТ, 2001. — Т. 4. — 941 с.
11. Кузьмінський А. М., Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю і аналізу: Підручник. — К.: Вища шк., 1993. — 223 с.
12. Кузнецов С. В., Шур Е. С. Введение в проблему автоматизации бухгалтерского учета в вузе // Университетское управление / УрГУ. — 1998. — № 1(4) // <http://unimgmt.eunnet.net/unimgmt/> № 1(4)_1998/win/
13. Бухгалтерський словник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: Рута, 2001. — 224 с.
14. Леонтьев Н. А. Учет основных операций торговых хозяйств. — М.: Наркомторг СССР и РСФСР, 1928. — 591 с.

15. Справочник-словарь бухгалтера / Под ред. А. Ю. Редько. — К.: Друкар, 1995. — 178 с.
16. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку. — К.: КНЕУ, 2001. — 334 с.
17. Сопко В. В., Завгородій В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю і аналізу. — К.: КНЕУ, 2000. — 260 с.
18. Литвин Ю. Я., Олійник В. М., Палюх М. С. Організація бухгалтерського обліку в сільському господарстві. — Тернопіль: ТАНТ, 1998. — 375 с.
19. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку бюджетних установ. — К.: КНЕУ, 2003. — 380 с.
20. Ловінська Л. Г., Стефанюк І. Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. — К.: НДФІ, 2006. — 240 с.

Дата подання статті до редакції 11.01.09.

УДК 657. 30071: 615

Л. В. Титенко

здобувач кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
голова правління Державної акціонерної
компанії «Ліки України», м. Київ

ОЦІНКА І КАЛЬКУЛЯЦІЯ В СИСТЕМІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Рассмотрен анализ действующей практики ценообразования на предприятиях фармацевтической промышленности согласно законодательству Украины и стран ЕС. Изучены особенности формирования затрат калькулирования себестоимости лекарственных средств. Приведены практические рекомендации относительно обеспечения контроля за соблюдением государственной дисциплины цен на лекарственные средства.

The analysis of an operating practice of pricing on the enterprises of the pharmaceutical industry has been considered in obedience to the current legislation of Ukraine and of the countries of EU. The features of forming charges of calculation cost of a medications have been studied. The practical recommendations have been given in relation to providing of a control after the observance of the state discipline of a prices on medications.

Ключові слова: калькуляція, оцінка, собівартість промислової продукції, оптова ціна виробника, декларація оптової ціни виробника.

Сьогодні на фармацевтичному ринку України накопичилось багато різного роду проблем, пов'язаних зокрема з державним регулюванням цін на лікарські засоби у суб'єктів, що займаються виробництвом лікарських засобів, оптовою та роздрібною їх ре-

лізацією. Вирішення цього питання неможливе без упровадження державної реєстрації оптових цін виробника (митної ціни) на лікарські засоби. Тому питання формування оптової ціни на лікарські засоби та вивчення методики визначення собівартості лікарських препаратів промислового виробництва особливо гостро стоїть на порядку денному.

За останні роки вивченню даних питань у розвитку фармацевтичної галузі різних країн присвячено низку статей у вітчизняних фахових періодичних виданнях. Так, результати наукового аналізу зарубіжних літературних джерел показали, що в розвинутих країнах значна увага приділяється дослідженню проблем економічної (цінової) доступності лікарських засобів для населення.

При цьому встановлено, що в більшості базових держав — членів ЄС проблема створення єдиних підходів до формування цін на лікарські засоби на сьогодні не вирішена. Для розв'язання питання економічної доступності на лікарські засоби для населення ціни майже повністю контролюються державою через державну реєстрацію оптових цін виробника (митної вартості), обмеження торговельних надбавок, інколи застосовуються фіксовані ціни, обмеження рентабельності при виготовленні основних лікарських засобів, запровадження пільгового оподаткування. У деяких країнах (Німеччина, Великобританія, Нідерланди) застосовуються непрямі методи державного регулювання фармацевтичного ціноутворення [13], а саме домовленість між державою та виробником про обмеження рівня прибутку в обмін на гарантії обсягів закупівель. Тому питання оцінки і калькуляції в системі фармацевтичної промисловості потребують детального розгляду.

Калькулювання має значний ефект, якщо воно виконує роль засобу попереднього контролю за формуванням собівартості і ціни. Це означає, що не можна приступати до масового виготовлення продукції, якщо не з'ясовано — у що це буде обходитись для підприємства, яка буде її собівартість і на цій основі ціна, який прибуток матиме підприємство.

Разом з тим фармацевтична промисловість належить до таких галузей, в яких орієнтуватись на собівартість не завжди раціонально, бо є особливі ліки, які, незважаючи на всі інші фактори, треба виготовляти і забезпечувати ними населення. У таких випадках держава надає необхідну допомогу — пільги з податку на додану вартість та акцизний збір на спирт етиловий, що дає можливість не збільшувати ціну на життєво необхідні лікарські засоби, хоча виробники працюють на межі рентабельності за цими видами продукції. Але чинна методологія обліку, організація

контролю за цінами роблять ці процеси безконтрольними, притупляють увагу фахівців підприємства і не створюють належних умов для пошуку дієвої системи контролю. У результаті розроблена технологія виготовлення лікарських засобів не змінюється десятками років, хоч за такий проміжок часу відбулися суттєві зміни в організації і технології виробництва, не такі стали споживачі сировини медичного походження. Тож було б доцільно таку сировину обліковувати на окремому субрахунку «Сировина для виробництва лікарських засобів, що підлягають державному регулюванню» та «Сировина для виробництва лікарських засобів, що закуповуються за бюджетні кошти» (до синтетичного рахунку «Виробничі запаси»). Це створить сприятливі умови для здійснення постійного контролю за рухом такої сировини особливого призначення, підвищить відповідальність обліково-аналітичного апарату за якісні показники та ефективне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на виготовлення і доведення до споживача лікарських препаратів. З цією метою покупці зобов'язані щомісяця надсилати до бухгалтерії підприємства звіти про наявність та рух лікарських засобів, ціни на які підлягають державному регулюванню.

Оцінка — це загальне вираження вартості активів і пасивів підприємства в грошовій формі. Вона використовується для приведення всіх засобів господарства до єдиного вимірника. Це відкриває широкі можливості для аналізу діяльності підприємства, прогнозування потреби в ресурсах, нормування, визначення резервів, розробки заходів економного використання ресурсів та недопущення непродуктивних втрат [7]. Отже, на підприємствах фармацевтичної промисловості використовуються всі вимірники, які застосовуються в обліку, — натуральні, трудові, грошові. Кожний вимірник має своє призначення, а тому застосовується на відповідних ділянках фармацевтичної галузі, і плутанини тут не допускається: замість натуральних вимірників, призначених для товарно-матеріальних цінностей, години-дні, декади і т. ін. не застосовуєш. Таке ж не можна об'єднувати і з грошовим вимірником.

Усі вимірники в комплексі створюють умови для раціональної системи управління, автономного і комплексного проявлення зазначених раніше функцій управління. Значна роль відводиться оцінці в пошуках невикористаних резервів.

Калькуляція і калькулювання — не тотожні поняття. Якщо калькуляція виступає як документ, в якому визначається нормативна собівартість виготовлюваного виробу, то калькулювання являє процес визначення цієї собівартості. Калькуляції поділя-

ються на нормативні і фактичні. Їх необхідно аналізувати і робити відповідні висновки. Процес калькулювання повинен здійснюватись за статтями, перелік яких необхідно постійно уточнювати, не допускаючи більше одного місяця некоригованих калькуляцій [7].

У фармацевтичній галузі діють прямі методи калькулювання, покладені в основу методики визначення собівартості лікарських препаратів промислового виробництва, згідно з якою враховуються однорідні економічні елементи поточних витрат.

Собівартість промислової продукції — це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут. Витрати на виробництво утворюють виробничу (заводську) собівартість, а витрати на виробництво і збут — повну собівартість промислової продукції.

Мета обліку витрат — отримання своєчасної і повної інформації про величину витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, створення необхідних умов для здійснення дійового контролю за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. А тому на кожному підприємстві повинна бути визначена чітка класифікація витрат, методика здійснення поточного контролю — як його здійснювати — за статтями калькуляції чи елементами витрат.

Важливішою класифікацією витрат є їх поділ за статтями калькуляції і економічними елементами. Елементи витрат — це економічно однорідні види витрат, які показують, що витрачено і в якій величині. Статті калькуляції показують, куди витрачені ресурси і на які цілі.

Процес накопичення витрат за статтями і елементами витрат наведений у табл. 1, 2.

Таблиця 1

**КАЛЬКУЛЯЦІЯ СОБІВАРТОСТІ
НАСТОЯНКИ КАЛЕНДУЛІ 40 МЛ У ФЛАКОНІ**

№ з/п	Найменування статей витрат	Вартість за 1000 шт., грн	%
1	Основні матеріали і сировина	471,66	45,35
2	Допоміжні матеріали	43,47	4,18
	Всього матеріальні витрати	515,13	49,53
3	Основна заробітна плата	13,78	1,33
4	Додаткова заробітна плата (67,4 %)	9,29	0,89
	Всього по заробітній платі	23,07	2,22

Закінчення табл. 1

№ з/п	Найменування статей витрат	Вартість за 1000 шт., грн	%
5	Резерв відпускних (85%)	1,96	0,19
6	Відрахування в соціальні фонди	8,88	0,85
7	Загальновиробничі витрати (змінні)	46,42	4,46
8	Загальновиробничі витрати (постійні)	61,70	5,93
	Всього загальновиробничі витрати	108,12	10,39
9	Виробнича собівартість	657,16	63,19
10	Адміністративні витрати	51,47	4,95
11	Витрати на сбут	17,15	1,65
12	Повна собівартість	725,78	69,79
13	Прибуток	314,22	30,21
14	Відпускна ціна	1040,00	100

Таблиця 2

**ФОРМУВАННЯ ОПТОВОЇ ЦІНИ НАСТОЯНКИ
КАЛЕНДУЛИ 40 МЛ У ФЛАКОНІ НА 1000 ШТ.**

№ з/п	Основний показник	Сума, грн	%
1	Прямі виробничі витрати	549,04	52,79
2	Непрямі витрати	176,74	17,00
3	Собівартість реалізації	725,78	69,79
4	Прибуток	314,22	30,21
5	Відпускна ціна	1040,00	3,49

Оптова ціна підприємства формується на підставі повної собівартості, податків, обов'язкових платежів, запланованого прибутку. Дана ціна є базовою. У процесі реалізації договірна ціна встановлюється з урахуванням виду упаковки, закупівельної партії, форми оплати, умов доставки, інших факторів.

Підприємства у своїй обліковій політиці можуть вносити зміни щодо складу статей витрат залежно від технології, техніки й організації виробництва та питомої ваги окремих видів витрат у собівартості продукції.

Підприємства мають право об'єднувати кілька типових статей калькуляції в одну, і навпаки, з однієї типової статті виокремлювати кілька. За новими лікарськими засобами в структуру калькуляції включають витрати на науково-дослідні роботи.

На фармацевтичному виробництві іноді мають місце зворотні відходи, які вираховуються із сум матеріальних витрат. До них належать залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших видів матеріальних ресурсів, які виникли в процесі виробництва продукції (робіт, послуг), втратили повністю або частково споживчі якості (хімічні або фізичні), тому використовуються з підвищеними витратами (зниження виходу продукції) чи зовсім не використовуються за прямим призначенням.

До зворотних відходів не належать: залишки сировини, матеріалів, які згідно з установленою технологією (регламентом) передаються на інші дільниці, цехи як повноцінна сировина (матеріали) для виробництва інших видів продукції; супутня продукція, яку отримують одночасно з основною в єдиному технологічному процесі.

Висока частка матеріальних витрат у собівартості лікарського засобу потребує організованого оперативного обліку і контролю за використанням сировини та матеріалів у виробництві, який дозволить виявити причини відхилення від установлених норм і вжити заходів щодо запобігання перевитратам матеріальних цінностей. Матеріальні витрати в собівартості лікарських препаратів становлять приблизно 50—80 % [12].

Питома вага лікарських засобів, на ціни яких введено державне регулювання, в загальному обсязі становить близько 16 %. Державного регулювання цін на лікарські засоби у сфері виробництва на сьогодні немає.

Держава не володіє достатньою мірою ціновою ситуацією та не має важелів впливу на неї в сегменті основних лікарських засобів фармацевтичного ринку.

Наслідком цього є необґрунтоване завищення цін на вказані препарати на етапі їх виробництва і до реалізації кінцевому споживачеві, неефективне витрачання бюджетних коштів на їх закупівлю.

З метою забезпечення контролю за дотриманням державної дисципліни цін на лікарські засоби є обов'язкове запровадження декларації оптової ціни виробника, яка обов'язково подається суб'єктам господарювання разом з документами первинного обліку (товарно-транспортною накладною, накладною на відпуск товару) щодо відпуску лікарських засобів на шляху їх просування

від виробника до кінцевого споживача. Ці заходи приведуть до економічно обґрунтованих оптово-відпускних та роздрібних цін на лікарські засоби, щодо яких запроваджено державне регулювання.

Вивчення літератури та нормативних актів України щодо ціноутворення на лікарські засоби дозволяє зробити такий висновок. У цілому сьогодні немає єдиного методологічного підходу до нормативно-правового визначення наявних видів цін, до порядку формування, установлення та застосування цін, у першу чергу регульованих, що не дозволяє провадити ефективну державну політику ціноутворення.

Брак єдиної методики та вказаних положень з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції, зокрема, закріплення питань установлення цін як відповідними органами державного управління, так і самими підприємствами, як свідчать матеріали перевірок, призводить до безпідставного систематичного підвищення цін, посилює ціновий тиск на населення і не дає можливості вповноваженим з питань ціноутворення органам виконавчої влади на належному рівні здійснювати регулювання цінових процесів з метою стабільного їх розвитку.

Нині цінову політику на фармацевтичному ринку України формують виробники. Адже ціна виробників жодним чином не регулюється державою, і тому навіть значне обмеження націнок не збільшить доступність препаратів, а призведе лише до банкрутства оптової та роздрібною системи. А тому необхідно одночасно з обмеженням націнок провести реєстрацію цін виробника, дистриб'ютора та роздрібною ціни.

Література

1. Закон України «Про ціни та ціноутворення» від 03.12.90 № 507-ХІІ.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.03.06 № 400 «Про затвердження Національного переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення»
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.96 № 1071 «Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету»
4. Спільний наказ Міністерства охорони здоров'я України, Міністерства економіки України від 03.12.01 № 480/294 «Про затвердження Переліку вітчизняних та імпортованих лікарських засобів і виробів медичного призначення, ціни на які підлягають державному регулюванню».
5. *Кужельний М. В.* Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку// Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 8—9. — С. 45—47.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.99 № 318.

7. Організація бухгалтерського обліку: Навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець та ін. — 2-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 576 с.

8. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 256 с.

9. Фармацевтична логістика: Монографія / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, Б. П. Громовик; За ред. О. В. Посилкіної. — Х.: НфаУ: Золоті сторінки, 2004. — 320 с.

10. Основи економіки та системи обліку у фармації: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. С. Немченко, Г. Л. Панфілова, В. М. Чернуха та ін.; За ред. А. С. Немченко. — Х.: НфаУ: Золоті сторінки, 2005. — 504 с.

Дата подання статті до редакції 15.01.09.

УДК 657.424

І. В. Ткач

асистент кафедри
обліку, аналізу та аудиту в АПК
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЩОДО ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Раскрыта сущность поступления материальных и нематериальных необоротных активов и их влияние на построение учета капитальных вложений.

The essence of receipt of material and intangible fixed assets and their influence on account construction is revealed.

Ключові слова: *інвестиції, корпоративні права, необоротні активи, капітальні інвестиції, капітальні вкладення.*

Перехід України до ринкової економіки і вступ до Світової організації торгівлі вимагає технічного переоснащення вітчизняних підприємств. Це реалізується через залучення в економіку інвестицій як у фінансовій, так і в матеріальній формах. Чітке нормативно-правове регулювання обліку інвестицій сприяє об'єктивному відображенню їх у фінансовій звітності.

Дослідженню теорії і практики ведення обліку капітальних інвестицій присвячено праці багатьох науковців, серед яких М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, О. С. Гавриловський, З. Задорожній, Я. Д. Крупка, Н. Лисенко, І. М. Павлюк, Л. К. Сук та інші. Вод-

ночас серед учених не склалося єдиного підходу до трактування сутності придбання і створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Так, окремі науковці називають такі господарські операції капітальними інвестиціями [1, с. 2; 2, с. 388; 3, с. 24], інші — капітальними вкладеннями [4, с. 37], а дехто отожднює ці два поняття [5, с. 339].

У чинному законодавстві України також не знаходимо узгодженого підходу до визначення сутності та організації обліку придбання і створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів. У більшості нормативно-правових актів цей процес називається капітальними інвестиціями, а в деяких — капітальними вкладеннями (табл. 1).

Таблиця 1

**ВИЗНАЧЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
ТА КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ У ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ**

№ з/п	Визначення	Законодавчий акт чи нормативно-правовий документ
1	Капітальна інвестиція — <i>господарська операція</i> , яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно з цим Законом	Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України № 334-94-ВР від 28.12.94
2	Капітальна інвестиція — <i>валютна операція</i> , яка передбачає придбання об'єктів нерухомого майна, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації	Інструкція про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон. Затверджено постановою НБУ № 122 від 16.03.99
3	Капітальні інвестиції — інвестиції в основний капітал (основні засоби), в інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від використання об'єкта, і на суму яких збільшується первісна вартість основних засобів (капітальний ремонт будівель, споруд, машин та обладнання); інвестиції у необоротні нематеріальні активи, а також витрати на формування основного стада	Про затвердження форми одноразового державного статистичного спостереження № 1-амортизація: Наказ Держкомстату № 444 від 15.12.03

3	Інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) — це витрати на капітальне будівництво, включаючи витрати на поліпшення земель, проведення культуртехнічних робіт, на терасування крутих схилів, витрати по вирощуванню багаторічних насаджень, роботи по експлуатаційному і глибокому розвідувальному бурінню на нафту, газ і на термальні води; на придбання машин та обладнання, інструменту, приладів та інвентарю, транспортних засобів тощо	Про затвердження форми одного-разового державного статистичного спостереження № 1-амортизація: Наказ Держкомстату № 444 від 15.12.03
4	Капітальні інвестиції — інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва	Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів». Затверджено постановою КМУ № 1655 від 29.11.06
5	Капітальні вкладення — інвестиції, спрямовані на створення і відновлення основних фондів	Положення про фінансування та державне кредитування капітального будівництва, що здійснюється на території України. Затверджено наказом Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, від 23.09.96 № 127/201/173
6	Капітальні вкладення — інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів	Державні будівельні норми України. Проектування. Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проектної документації для будівництва ДБН А.2.2-3-2004: Наказ Держбуду України від 20.01.04 № 8

Метою статті є спроба з'ясувати сутність надходження матеріальних та нематеріальних необоротних активів та їх вплив на побудову обліку.

Слід зазначити, що на сьогодні Планом рахунків не передбачено рахунків для обліку капітальних вкладень, натомість для обліку придбання або створення матеріальних та нематеріальних

необоротних активів передбачено рахунок 15 «Капітальні інвестиції», «...за дебетом якого відображається збільшення зазначених витрат на придбання або створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів, за кредитом — їх зменшення (введення в дію, прийняття в експлуатацію придбаних або створених нематеріальних активів тощо)» [6].

Для з'ясування доцільності розподілу в обліку понять «капітальні інвестиції» та «капітальні вкладення» необхідно з'ясувати сутність інвестицій, після чого треба ґрунтовно розглянути джерела надходження матеріальних та нематеріальних необоротних активів на підприємство з позиції бухгалтерського обліку.

Термін «інвестиції» походить від латинського слова *investio*, що означає одягати, вкладати. У сучасному розумінні слово «інвестиції» трактується як вкладення капіталу в підприємство з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту. Трактуювання терміна «інвестиції» у вітчизняному законодавстві подано в табл. 2.

Таблиця 2

**ТРАКТУВАННЯ ТЕРМІНА «ІНВЕСТИЦІЇ»
У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ**

№ з/п	Визначення	Нормативний документ
1	Інвестиції — всі види <i>майнових та інтелектуальних цінностей</i> , що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект	Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.91
2	Інвестиції — грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкт підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту; <i>капітальні вкладення</i> в розвиток виробництва чи у невиробничу сферу	Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Затверджено наказом Центральної спілки споживчих товариств України від 28.07.06
3	Інвестиції — всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект	Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 № 22

№ з/п	Визначення	Нормативний документ
4	Інвестиції — майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект	Державні будівельні норми України. Проектування. Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проектної документації для будівництва ДБН А.2.2-3-2004: Наказ Держбуду України від 20.01.04 № 8
5	Інвестиції — грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку від цієї діяльності (у вигляді процентів, роялті, дивідендів та орендних доходів або приросту капіталу) або досягнення соціальної вигоди	Про заходи щодо реалізації програм реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України: Постанова НБУ від 30.12.97 № 466
6	Інвестиція — <i>господарська операція</i> , яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно	Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 № 334-94-ВР
7	Інвестиція за кордон (далі — інвестиція) — <i>валютна операція</i> , яка передбачає придбання суб'єктами інвестицій основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав, цінних паперів та їх похідних в обмін на валютні цінності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту	Інструкція про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон. Затверджено постановою НБУ від 16.03.99 № 122

Проаналізувавши зміст визначення «інвестиції», можна дійти висновку, що на сьогодні немає однозначного трактування сутності інвестицій у чинних законодавчих та нормативно-правових документах України.

Згідно з Інструкцією «Про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон» «...інвестиція за кордон — валютна операція, яка передбачає придбання суб'єктами інвестицій основних фондів, нематеріальних активів...». Слід зауважити, що придбання основних засобів, нематеріальних активів в обмін на валютні цінності не є інвестиціями, оскільки для іноземного підприємства такі об'єкти є товаром, при цьому відбувається ні що інше, як акт купівлі-продажу необоротних активів, а не вкладення капіталу за кордон.

У більшості чинних законодавчих та нормативно-правових документів інвестиції трактуються як вкладення цінностей в активи підприємства. На нашу думку, інвестиції слід розуміти, як вкладення грошових, майнових, інтелектуальних цінностей (капіталу) в підприємницьку діяльність, а не в активи підприємства, оскільки саме підприємницька діяльність, пов'язана з ефективним використанням активів підприємства, приносить прибуток, а отже, забезпечує мету здійснення інвестицій. При цьому важливою ознакою інвестицій є також те, що грошові, майнові, інтелектуальні цінності, які вкладаються в підприємницьку діяльність, обмінюються на корпоративні права.

Слід погодитися з думкою М. І. Бондаря, що для цілей бухгалтерського обліку необхідно виділяти такі істотні ознаки інвестицій:

- ✓ здійснення інвестицій потребує використання різноманітних інвестиційних ресурсів, які повинні підлягати кількісному і вартісному виміру;
- ✓ реалізація інвестицій передбачає створення або збільшення (поповнення) капіталу (блага);
- ✓ потенційна здатність інвестицій приносити дохід;
- ✓ процес інвестування, як правило, пов'язаний з перетворенням частини накопиченого капіталу в альтернативні види активів підприємства [7, с. 22].

Проте варто доповнити цей перелік такими ознаками:

- інвестиційний процес передбачає отримання інвестором корпоративних прав підприємства, в яке інвестиції здійснюються;
- наявність принаймні двох суб'єктів інвестиційного процесу;
- довготерміновість реалізації інвестиційного проекту (понад один рік).

На нашу думку, інвестиції доцільно розглядати як з позиції інвестора, так і з позиції підприємства, в яке такі інвестиції залучаються.

З позиції інвестора інвестиції — це вкладення грошових, майнових та інтелектуальних цінностей у підприємницьку діяльність іншого суб'єкта господарювання *в обмін на корпоративні права* з метою отримання частини або всього прибутку такого суб'єкта господарювання. Відповідно, для підприємства, в яке інвестиції залучаються, інвестиції — це створення або поповнення власного капіталу за допомогою залучення активів *у обмін на корпоративні права*.

Тепер більш детально розглянемо джерела формування матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Для цього рів-

ність балансу $A = K + З$, зобразимо у формі $НА + ОА = K + З$, де A — активи підприємства, K — капітал підприємства, $З$ — зобов'язання, $НА$ — необоротні активи, $ОА$ — оборотні активи.

Розглянемо джерела формування матеріальних та нематеріальних необоротних та активів (рис. 1).

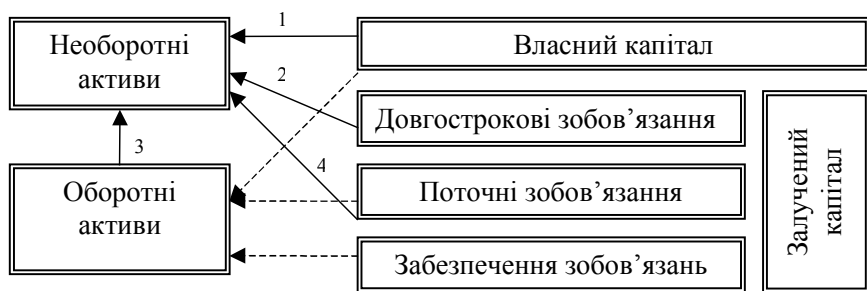


Рис. 1. Джерела формування матеріальних та нематеріальних необоротних активів

Можна виділити такі основні джерела формування матеріальних та нематеріальних необоротних активів:

1. За рахунок власного капіталу;
2. За рахунок довгострокових зобов'язань;
3. За рахунок зміни структури активів;
4. За рахунок поточних зобов'язань (імобілізація коштів).

Окремим джерелом надходження є безоплатне одержання матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Такі господарські операції не відносяться до капітальних вкладень.

За рахунок власного капіталу необоротні матеріальні та нематеріальні активи можуть надходити як в обмін на корпоративні права:

- ✓ як внески засновників до статутного капіталу при створенні підприємства;
- ✓ як додаткові внески засновників у процесі функціонування підприємства, при збільшенні статутного капіталу;
- ✓ як вкладення (інвестування) юридичних чи фізичних осіб, які не є засновниками підприємства в обмін на корпоративні права (збільшення статутного капіталу), так і без обміну на корпоративні права:

- як додаткові внески засновників при функціонуванні підприємства, без збільшення статутного капіталу;
- придбання (створення) матеріальних та нематеріальних необоротних активів за рахунок нерозподіленого прибутку.

Вкладення активів у обмін на корпоративні права для підприємства-інвестора є інвестиціями, які обліковуються за дебетом рахунка 14 «Фінансові інвестиції». На підприємстві, в яке інвестиції залучаються, такі господарські операції обліковуються за кредитом рахунка 40 «Статутний капітал», а формування матеріальних та нематеріальних необоротних активів, яке при цьому відбувається, є капітальними вкладеннями за рахунок зовнішніх джерел — залучених інвестицій.

Будь-які інші господарські операції з надходження матеріальних та нематеріальних необоротних активів, які здійснюються без обміну на корпоративні права, не є інвестиціями, тому їх варто обліковувати як капітальні вкладення.

При надходженні матеріальних та нематеріальних необоротних активів за рахунок зобов'язань (як довгострокових, так і поточних) маємо їх надходження за рахунок зовнішніх джерел, але важливим є те, що такі операції не надають корпоративних прав кредитуру, тому їх також не можна вважати інвестиціями.

За рахунок зміни структури активів матеріальні та нематеріальні необоротні активи надходять на підприємство через капіталізацію певної частини оборотних активів. Детальніше цей процес зображено на рис. 2.



Рис. 2. Формування матеріальних та нематеріальних необоротних активів за рахунок зміни структури активів

На першому етапі під час виробництва продукції відбувається поступове перетворення необоротних активів у оборотні способом перенесення частини вартості необоротних активів на собівартість виробленої продукції у вигляді амортизації.

На другому етапі при реалізації виробленої продукції до собівартості продукції додається прибуток і формується виручка від реалізації. Слід зазначити, що виручка від реалізації продукції, як джерело формування матеріальних та нематеріальних необоротних активів, складається з накопиченої амортизації та прибутку.

На третьому етапі при придбанні (створенні) матеріальних та нематеріальних необоротних активів частина оборотних активів (грошові кошти, отримані як виручка від реалізації) знову перетворюється в необоротні активи.

При цьому не відбувається залучення матеріальних та нематеріальних необоротних активів ззовні в обмін на корпоративні права, натомість відбувається внутрішнє перетворення частини оборотних активів у необоротні, тому цей процес не можна назвати інвестиціями.

Отже, на нашу думку, до інвестицій слід відносити зовнішнє залучення активів у обмін на корпоративні права. Надходження матеріальних та нематеріальних необоротних активів на підприємство як з рахунок внутрішнього вкладення грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, так і за рахунок зовнішніх джерел (інвестицій, кредитів, внесків засновників) слід трактувати як капітальні вкладення. Для обліку капітальних вкладень пропонуємо використовувати рахунок 15, який доцільно перейменувати на «Капітальні вкладення».

Література

1. Сук Л. К. Облік капітальних інвестицій // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2003. — № 19. — С. 2—9.
2. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: Алерта, 2007. — 954 с.
3. Лисенко Н. Актуальні питання обліку капітальних інвестицій підприємствами (на прикладі житлово-комунального господарства) // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 6. — С. 24—33.
4. Рогожин П. С. Гойко А. Ф. Економіка будівельних організацій. — К.: Видав. дім «Скарби», 2001. — 448 с.

5. *Маренич Т. Г.* Бухгалтерський облік в агроформуваннях: Підручник / За ред. В. Я. Амбросова. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: Професіонал, 2005. — 896 с.

6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291.

7. *Бондар М. І.* Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 256 с.

Дата подання статті до редакції 15.01.09.

Фінанси, облік і аудит: Зб. наук. пр. / Відп. ред. А. М. Мороз.
2009. Вип. 13. 1—320 с.

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток