

УДК 336.71

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ УКРАИНЫ

КОСТРОВЕЦ Л. Б.,
д. э. н., доц., учёный секретарь
Донецкого государственного
университета управления

У даній статті розглядається зв'язок регіональних особливостей та кредитно-інвестиційної діяльності банків України, їх вплив на ефективне функціонування банків у різних регіонах; проводиться аналіз розташування комерційних банків на території України.

Ключові слова: регіональні особливості; кредитно-інвестиційна діяльність; регіон.

В данной статье рассматривается связь региональных особенностей и кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины, их влияние на эффективное функционирование банков в различных регионах; проводится анализ расположения коммерческих банков на территории Украины.

Ключевые слова: региональные особенности; кредитно-инвестиционная деятельность; регион.

The article examines the connection of regional peculiarities and crediting and investment activity of the banks of Ukraine, their influence on efficient functioning of banks in different regions. the article also analyses the location of commercial banks on the territory of Ukraine.

Keywords: regional peculiarities; crediting and investment activity; region.

Постановка проблеми в общем виде. Каждый регион Украины отличается экономическими, природными, социальными, транспортными, географическими особенностями, которые немаловажны при организации банков, их филиалов и отделений, а также при осуществлении кредитно-инвестиционной деятельности в целом. Изучение региональных особенностей формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала важно не только для банков, но и для всей банковской системы. Это вызвано тем, что региональная составляющая развития каждого банка является самой главной. Учитывая её, банки могут наращивать объёмы своей деятельности и увеличивать прибыль.

Анализ последних исследований и публикаций. Бабурина Н.О. указывает на то, что: «кредитно-инвестиционный потенциал банка – это возможность банка осуществлять кредитно-инвестиционную деятельность вследствие наличия соответствующих ресурсов: финансовых, трудовых, технических, технологических и тому подобное» [3, с. 209].

Процесс кредитной деятельности (и, соответственно, финансовый результат) поддаётся влиянию региональных особенностей функционирования рынка краткосрочных и долгосрочных инвестиционных кредитов. Этот же фактор оказывает влияние и на рынок ценных бумаг, в частности, на его развитие и состояние в отдельном регионе. Это влияние отражается на банковской инвестиционной деятельности, на возможности использования банками фондовых инструментов с целью формирования собственной ресурсной базы и рационального размещения свободных ресурсов для обеспечения максимальной прибыли и эффективного движения денежных средств и в региональном, и в отраслевом направлениях.

Учитывать региональные особенности необходимо при разработке стратегии кредитно-инвестиционной деятельности всего банка, отдельных подразделений, а также при реализации кредитно-инвестиционной политики в отдельно взятом регионе. Все регионы Украины различны, что вносит свои особенности в работу банков, в экономику и в потребительские интересы. Кроме этого, уже сформированный социально-экономический потенциал помогает

развитию регионов Украины: осуществляются реформы тем или иным регионом, развиваются новые направления в промышленности, строительстве, бизнесе.

Что касается региональных проблем, то они заключаются в огромной социально-экономической разнице между Киевом и другими регионами, что влияет на поведение населения, деятельность бизнес-структур, на развитие регионального сектора в целом.

Проблемы кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины в региональном разрезе изучали многие учёные. Детальным анализом особенностей региональной кредитной деятельности занимались Воробьев Ю. М. и Срибна К. А. Они выявили главные проблемы, усложняющие предоставление кредитов субъектам предпринимательства [6].

Андропова К. А. исследовала многие проблемы кредитования и кредитного рынка, изучала особенности кредитной деятельности банков на региональном рынке [1, с. 16-19; 20, с. 207-212].

Вопрос слияния и поглощения в банковской сфере рассматривала Орлова Н. Е. Она утверждала, что эти процедуры – эффективные инструменты диверсифицированного роста банковских институтов [15, с. 128-132].

Говоря о перспективах и возможностях малых и средних банков в Украине, следует обратиться к научным трудам Грудзевича Я. В. Его исследования показали, что малые банки нужны для развития банковских услуг на уровне регионов. Проблема заключается в том, что финансово-экономический кризис привёл к невозможности стабильного и надёжного функционирования банков. 2009 год отличается наибольшим количеством ликвидированных средних и малых банков, которые действовали по региональному признаку [13, с. 162-164].

Проблемой обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков занимался Кочетов В. М. [14]. Для последующего развития кредитования в стране необходимо осуществлять изменения в структуре, используя опыт зарубежья, утверждают Гринькова В. М. и Колодизев О. М. [11, с. 94-100].

В своих работах оценила кредитную деятельность банков на региональном уровне Срибна К. А. Это был период начала финансово-экономического кризиса. Автор утверждает, что в докризисный период банки регионов активно работали. После сентября 2008 года они практически перестали кредитовать и начали применять различные меры по выходу из кризиса. Специалист уделила недостаточно внимания взаимосвязи потребительского и производственного кредитования [16, с. 63-67; 325, с. 90-91].

Целью статьи являются исследования региональных особенностей кредитно-инвестиционной деятельности, влияния региональных факторов на расположение банков и осуществление ими своей деятельности и функций. Актуальность этого вопроса повышается в условиях финансового кризиса, негативно влияющего на банки, заёмщиков, а также на инвесторов.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. До кризиса в регионах Украины превалировало потребительское кредитование населения, в большей степени ипотечное – на приобретение автомобилей и жилья физическими лицами. При этом банки стали меньше кредитовать производителей украинских автомобилей и строительные компании. Это одна из главных особенностей кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины. Поэтому государство должно предпринимать должные меры для поддержания собственного товаропроизводителя при кредитовании физических лиц, то есть предоставлять льготные кредиты только тогда, когда кредитные средства расходуются на приобретение товаров национальных производителей.

Каждой территории присущи свои специфические признаки, чем и вызваны отличия в кредитно-инвестиционном потенциале каждого региона. Р. Гриценко пишет: «Начиная с 1996 года, практически во всех регионах Украины была заметна тенденция: чем больше банков в регионе, тем больший размер кредитных вложений в этом регионе, поскольку банки направляют аккумулированные с данной территории финансовые ресурсы, как правило, на развитие этой территории. Территориальная неравномерность размещения банков может существенно влиять на экономическое развитие региона» [12, с. 7-8].

С этим утверждением сложно было не согласиться в период до 2008 года, то есть до финансового кризиса, но для настоящего времени оно неактуально.

Рассматривая географическое расположение банковских организаций, можно увидеть, что большинство их расположено в Киеве и в других больших городах. Первое место по

количеству расположенных банков занимает Киев, где больше всего насчитывается крупных банков и одновременно банков, ликвидированных во время финансового кризиса. Так, из 14 ликвидированных банков 10 находились на территории города Киев. Почему многие банки открываются в столице? Существует несколько причин:

- в г. Киеве находятся все государственные структуры, которые играют огромную роль в обеспечении хозяйственной деятельности;
- Киев с начала образования независимого украинского государства мобилизовал основные финансовые потоки, что очень важно для самих банков;
- в столице Украины сконцентрировалось большинство главных офисов самых крупных отечественных и иностранных компаний;
- в Киеве существует огромная возможность влияния на все регионы;
- население в столице отличается от населения остальных регионов более высоким уровнем личных финансовых средств.

Второе место по количеству банков занимает г. Днепропетровск; этот регион насчитывает 15 банков, и самый крупный из них – ЧАО «ПриватБанк». Надо сказать, что во время финансового кризиса в Днепропетровске был ликвидирован только один банк из всех существующих в этом регионе. А если говорить о причине создания банковской системы в этом городе, то она заключается в том, что Днепропетровск – это большой промышленный центр, который нуждается в объёмных финансовых ресурсах, поэтому создание банков на этой территории объясняется объективными причинами.

На третьем месте город Харьков, где расположено 11 банков. Среди них один мощный банк. В городе не было таких банковских организаций, которые попали под ликвидацию во время кризиса. Объяснить наличие большого количества банковских институтов можно теми же факторами, что и в г. Днепропетровске. Региону необходимы собственные банковские институты в связи с наличием крупных предприятий и экономических связей с Россией.

Четвёртое место в рейтинге регионов принадлежит Донецку: в городе создано 10 банков, из них 2 относятся к группе самых крупных. Донецк – большой город, отличающийся развитой промышленностью и экономическими связями с другими регионами и странами, в частности, с Россией. Во время финансового кризиса ни один банк не был ликвидирован.

На пятом месте – Одесса, где находится 9 банков. Одесса не имеет крупных банков, несмотря на то, что это большой промышленный и транспортный центр. Вокруг города расположены несколько морских портов, обеспечивающие транспортные связи со многими государствами мира. Одесса – большой регион Украины, поэтому есть объективные обстоятельства наличия банков на этой территории. Тем не менее, 1 банк всё-таки был ликвидирован в период кризиса.

Шестое место по количеству банков занимает Львов. В городе основано 5 банков, среди которых один крупный и один, прошедший процедуру ликвидации во время финансового кризиса. Для г. Львова как для центра Западной Украины немаловажно иметь свои региональные банки. В то же время город не имеет большого значения как промышленный центр, несмотря на то, что здесь находятся крупные промышленные предприятия, и в последние годы здесь прослеживается уменьшение экономических возможностей Львова из-за потери спроса на собственную продукцию. Остальные регионы имеют по два или три региональных банка. Их можно отнести к средним или малым. Некоторые регионы не имеют собственных региональных банков, и среди них можно назвать такие области, как Житомирская, Тернопольская, Винницкая, Николаевская, Херсонская, Кировоградская, Хмельницкая, Черновицкая и Черкасская.

Опыт показывает, что региональные банки должны иметь право на существование, при этом их создание должно обосновываться вескими причинами. Такие банковские организации могут эффективно конкурировать с банками, функционирующими в Киеве. Примером могут послужить такие банки, как ПриватБанк, ПУМБ, УкрСибБанк. Но зачастую региональные банки уступают региональным сетям крупных банков, таким, как «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «УкрЭксимБанк», «Укрсоцбанк», «ОТР банк», «Проминвестбанк», «Альфа-Банк», «ВТБ бан», «Финансы и кредит» и др.

До возникновения кризиса многие учёные [2; 4; 5; 7; 8; 9; 10] считали, что огромной преградой для увеличения кредитования банками являются риски и проблемы материального обеспечения. Согласно международным стандартам, материальное обеспечение должно

покрывать основную сумму кредита, а также проценты за весь срок кредитования. Банки выходили за рамки обозначенных границ ликвидности залога не более, чем на 70 % его рыночной (оценочной) стоимости. Антикризисный опыт показал, что при росте числа заёмщиков, не имеющих возможности исполнять свои обязанности (как физические, так и юридические лица), качество и стоимость залога не являются базой для надёжного обеспечения выполнения кредитного договора.

Рост количества неплатёжеспособных заёмщиков со временем вызывает неспособность любого залога обеспечивать финансово-имущественные интересы банка при сотрудничестве с массой заёмщиков. Кроме того, следует учитывать следующую особенность: когда многие физические лица становятся неплатёжеспособными, то они же являются потенциальными избирателями государственных или местных руководителей. Следовательно, чисто финансово-имущественные отношения заёмщика и кредитора превращаются в политико-финансовые отношения, когда власть может поддержать не кредитора (банк), а заёмщика как потенциального избирателя на очередных выборах. Так, банковские институты всё менее заинтересованы в залоге, возможностях получить его любой ценой. Они требуют от заёмщика выполнения своих обязательств перед банком в денежной форме, но в условиях финансового кризиса достичь этого очень сложно, особенно когда заёмщики всё чаще и чаще теряют возможность получать реальный доход.

Поскольку объёмы банковского кредитования в регионах Украины растут, Воробьев Ю. М. и Срибна К. А. провели исследования и сформировали особенности данного процесса на уровне отдельного региона – Автономной Республики Крым [6, с. 65]. Указанные ими особенности можно отнести не только к АР Крым, но и к другим регионам. В связи с тем, что с момента исследования прошло около 2,5 лет, то взгляды на развитие банковского регионального кредитования в корне изменились. К тому же авторы научной работы не уделили должного внимания банковской инвестиционной деятельности.

В период финансового кризиса кредитно-инвестиционная деятельность банков на региональном уровне снизилась практически до нуля. Во многих регионах банки значительно сократили число филиалов и отделений. Это объясняется необходимостью уменьшения расходов на их деятельность, объёмов активных операций, а именно – кредитования юридических лиц и населения.

Ещё один фактор – основной при сокращении подразделений и филиалов на территории почти всех регионов: банковские институты не в одинаковой мере сокращали свою региональную сеть. В тех регионах, которые имели перспективы получения неплохих финансовых результатов, крупные и средние банки сокращали штат персонала, но созданную сеть пытались не только сохранить, но и удержать на стабильном уровне.

В каждом регионе есть свои, характерные только для него, особенности, влияющие на кредитно-инвестиционную деятельность банков. Эти особенности можно структурировать и сгруппировать в отдельные группы. Обоснуем каждую группу и вид региональных особенностей, оказывающих влияние на кредитно-инвестиционный потенциал банковской системы Украины.

Природно-географические особенности

1. Природно-географические риски, влияющие на кредитно-инвестиционный потенциал банков: а) риски затопления населённых пунктов; б) риски землетрясений; в) риски подтоплений; г) риски заморозков, засух, ливней; д) риски других катаклизмов.

2. Наличие природно-географических ограничений относительно осуществления определённых видов экономической деятельности. Например, невозможность добычи угля, выращивания льна, заготовки леса в АР Крым. Территории Донецка и Днепропетровска не могут позволить обеспечение курортно-лечебных мероприятий. В Черниговской области невозможно выращивать определённые фрукты, виноград и др.

3. Отсутствие (наличие) природных ресурсов, влияющих на жизнедеятельность населения и производственную деятельность предприятий. Промышленность Украины рациональна и эффективна там, где для этого есть благоприятные условия, а именно – природные ресурсы. Так, металлургия развивается в регионе, где есть места добычи руды и угля; машиностроение тяготеет к предприятиям металлургии; рекреационная сфера актуальна в регионах с природными возможностями её реализации (например, Одесская область, Закарпатье, АР Крым).

Правовые особенности

1. Уровень выполнения законодательства в регионе. Соблюдение законов способствует благоприятному инвестиционному климату, увеличению количества предприятий.

2. Уровень криминализации в регионе. Рост криминальных случаев в регионе уменьшает вероятность осуществления кредитно-инвестиционной деятельности банков именно на этой территории, поскольку там существуют угрозы как для банков, так и для заёмщиков.

3. Уровень тенезации экономики. Этот негативный процесс в той или иной степени коснулся практически всех регионов, и в нынешних условиях рост теневого сектора и участие в нём банков становятся неизбежными, что ведёт к уменьшению доверия к банкам или к полному его отсутствию.

4. Уровень коррупции в регионе. Рост коррупции тормозит развитие предпринимательства, уменьшает доверие населения к руководству региона, следовательно, рост коррупции негативно влияет на кредитно-инвестиционную деятельность.

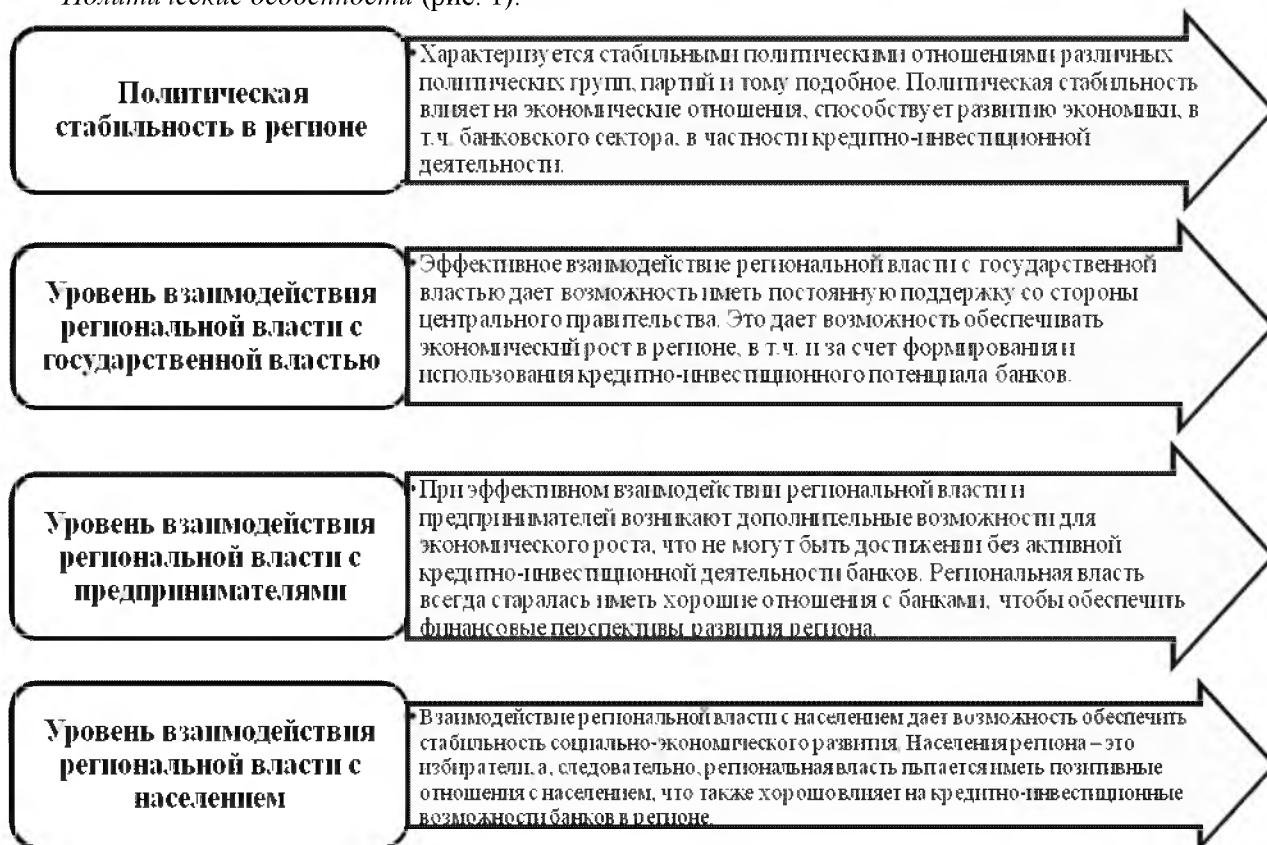
Политические особенности (рис. 1).

Рис. 1. Политические особенности, влияющие на кредитно-инвестиционную деятельность региональных банков Украины

Организационно-управленческие особенности

1. Доверие индивидуальных инвесторов и заёмщиков. Позитивно либо негативно влияет на сроки и объёмы депозитных вкладов, на кредитные займы населения и юридических лиц.

2. Расположение банковских институтов в регионе. Наибольшая концентрация банков в больших и средних городах, где происходит формирование финансовых потоков, доходов и расходов субъектов предпринимательства и населения.

3. Наличие разных групп предприятий. Банки создаются преимущественно там, где расположены крупные и средние, а также малые предприятия, которые являются основными потребителями ресурсов.

4. Профессиональные способности банковского персонала. Успех формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала зависит от эффективной деятельности кредитных менеджеров, от их профессионализма.

Социальные особенности (рис. 2).

Рис. 2. Социальные особенности, влияющие на кредитно-инвестиционный потенциал коммерческих банков в регионах Украины

Демографические особенности

1. Плотность населения на территории региона. В ситуации, когда население расположено равномерно на территории региона, банки создают филиалы и отделения более равномерно, следовательно, кредитно-инвестиционный потенциал используется более равномерно и эффективно. Но в большинстве регионов население концентрируется в больших городах и вокруг них. Так, в селах и посёлках, как правило, нет банковских отделений.

2. Количество и удельный вес трудоспособного населения. Наличие такого населения разрешает формировать и использовать кредитно-инвестиционный потенциал путём доходов, которые трудоспособное население может заработать собственными силами.

3. Половозрастной фактор. Влияет на заинтересованность населения относительно использования кредитов. Население в возрасте 25-60 лет влияет на развитие кредитно-инвестиционной деятельности, причём мужчины более склонны к сбережениям и использованию кредитов как на потребительские цели, так и для предпринимательства.

4. Удельный вес городского и сельского населения. Городское население имеет больше доходов, следовательно, больше расходует средств. Поэтому кредитно-инвестиционная деятельность регионов, где преобладает городское население, более эффективна, чем деятельность регионов с сельским населением.

5. Уровень образования, квалификации и профессиональные особенности. Население с высшим образованием более склонно к кредитам.

6. Уровень прироста (сокращения) населения. Банки имеют возможность увеличивать кредитно-инвестиционную деятельность в перспективе с ростом населения, и наоборот.

7. Уровень механической миграции населения. Отток населения негативно влияет на кредитно-инвестиционную деятельность, а именно – уменьшает её.

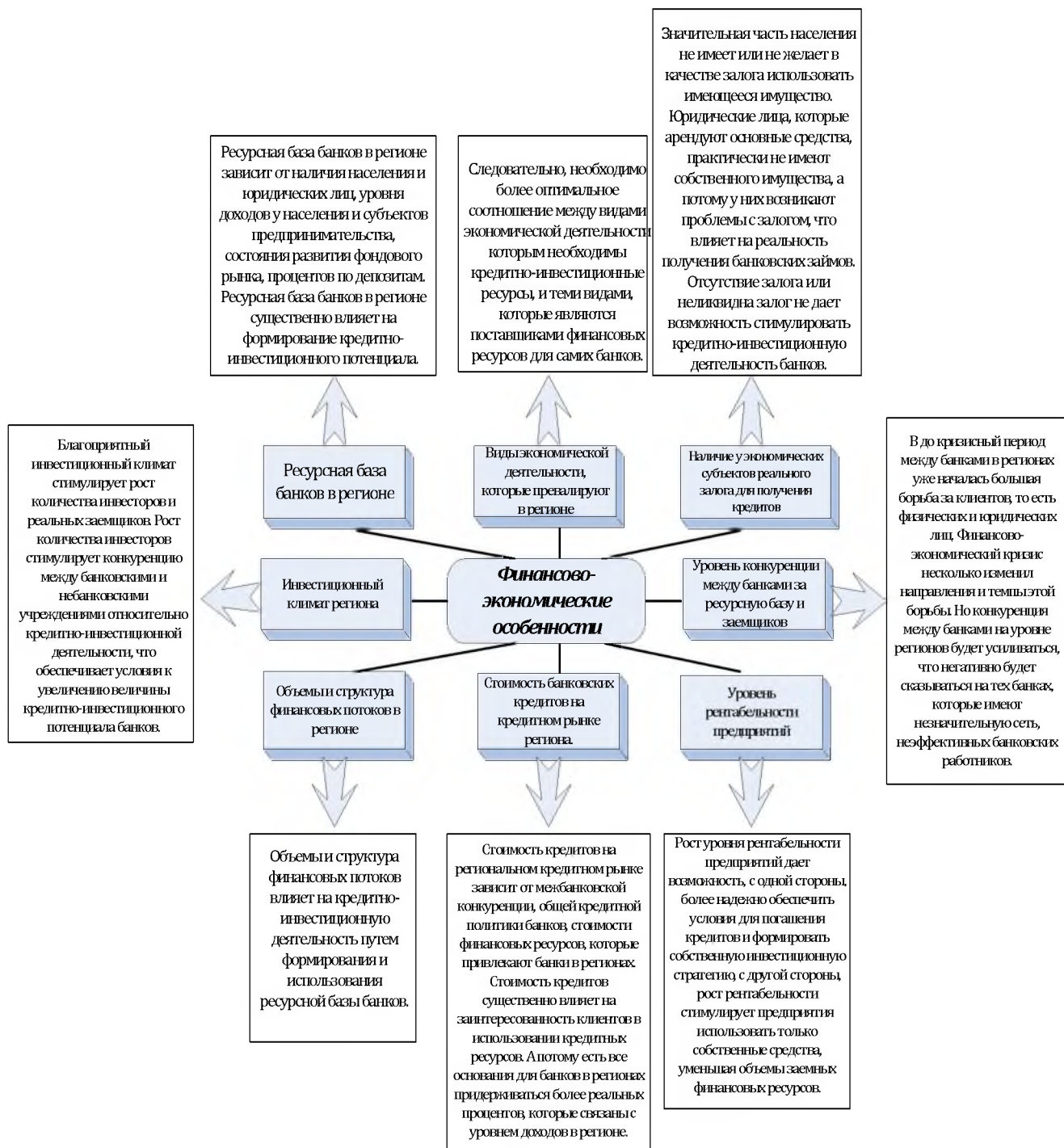


Рис. 3. Финансово-экономические факторы влияния на кредитно-инвестиционную деятельность банков в регионах Украины

Финансово-экономические особенности

Все указанные особенности значительно влияют на кредитно-инвестиционный потенциал. Наибольшее влияние оказывают политические, финансово-экономические и организационно-управленческие особенности регионов.

Выводы. Таким образом, для осуществления эффективной кредитно-инвестиционной деятельности необходимо учитывать особенности регионов, которые напрямую влияют на функционирование банковских институтов (рис. 3).

Список использованных источников

1. Андропова К. А. Аналіз впливу чинників на розвиток кредитного ринку регіону / К.А. Андропова // Держава та регіон. – 2006. – № 6. – С. 16-19.
2. Андропова К. А. Наукові підходи до оцінки кредитного ризику регіональних банківських установ / К. А. Андропова // Экономика и управление. – 2006. – № 5. – С. 96-101.
3. Бабурина Н. А. Кредитно-инвестиционный потенциал банка: понятие и элементы / Н. А. Бабурина // Вестник Тюменского государственного университета. – 2006. – № 3. – 210 с. – С. 208.
4. Васюренко О. В. Ризик як складова економічних процесів / О.В. Васюренко, О.В. Таран // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68-74.
5. Влада. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку / С. К. Реверчук, О. М. Ковалюк, Л. М. Стрельбицька, М. І. Крупка, О. В. Дзюблюк та ін. – Львів: Національний університет ім. І. Франка. – К.: Атака, 2002. – 320 с.
6. Воробйов Ю. М. Кредитування суб'єктів підприємництва в економіці регіону: монографія / Ю. М. Воробйов, К. А. Срібна. – Сімферополь: Вид-во «Доля», 2008. – 224 с.
7. Галайко Н. Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку / Н. Р. Галайко // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 132-140.
8. Голуб В. Концептуальні підходи до управління проблемними кредитами в комерційних банках / В. Голуб // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 2. – С. 56-59.
9. Голуб В. М. Проблемні позики й управління ними / В. М. Голуб // Фінанси України. – 1999. – № 11. – С. 93-100.
10. Гриджук В. Г. Співвідношення банківського ризику та засобів забезпечення банківських зобов'язань / В. Г. Гриджук // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 5. – С. 7-10.
11. Гриньова В. М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України. / В. М. Гриньова, О. М. Колодізев // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 94-100.
12. Грищенко Р. Структуризація та консолідація банківського сектору України / Р. Грищенко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 4. – С. 4-9.
13. Грудзевич Я. В. Проблеми та можливі перспективи розвитку малих та середніх банків України / Я. В. Грудзевич // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 162-164.
14. Кочетов В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методичні аспекти: монографія / В. М. Кочетов. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.
15. Орлова Н. Е. Слияние и поглощение как инструмент диверсифицированного роста коммерческих банков / Н. Е. Орлова // Банковское дело. – 2000. – № 1. – С. 128-132.
16. Срібна К. А. Групування банківських установ на рівні АР Крим / К. А. Срібна / Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2008. – № 1. – С. 63-67.

УДК 657.37: 334.012.64

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

БОНДАРЕНКО О. В.,
препод. каф. учёта и аудита
Донецкого государственного
университета управления

Визначено роль інформаційного забезпечення фінансового планування підприємств малого бізнесу в процесі ухвалення ефективних управлінських рішень, а саме: проаналізовано специфіку фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва як елементу інформаційного забезпечення, дано оцінку вимог до її формування, розглянуто алгоритм розрахунку основних показників на підставі форм звітності.

Ключові слова: фінансова звітність; фінансове планування; мале підприємництво.

Определена роль информационного обеспечения финансового планирования предприятий малого бизнеса в процессе принятия эффективных управленческих решений, а именно: проанализирована специфика финансовой отчетности субъектов малого предпринимательства как элемента информационного обеспечения, дана оценка требований к её формированию, рассмотрен алгоритм расчёта основных показателей на основании форм отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность; финансовое планирование; малое предпринимательство.

The role of informational support for financial planning in small business enterprises during the process of taking effective management decisions was distinguished as following: the specificity of financial reports for the subjects of small business was analyzed as an element of informational support, its forming requirements were evaluated and an algorithm for calculation the basic indices was examined according to the forms of reports.

Keywords: financial reports; financial planning; small business.

Постановка проблеми в общем виде. Связь с научными и практическими заданиями. Эффективная финансово-хозяйственная деятельность субъекта малого предпринимательства (далее – СМП) невозможна без финансового планирования, которое, в свою очередь, базируется на информационном обеспечении. Одним из главных источников информации для анализа деятельности СМП, формирования прогнозов и планирования является его финансовая отчётность. В связи с рядом законодательных изменений, касающихся финансовой отчётности предприятий малого бизнеса (выделения новой категории субъектов хозяйствования, обновления форм, усовершенствования подходов к составлению), возникает необходимость в исследовании её влияния на методику расчёта показателей, используемых в процессе финансового планирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Выделение нерешённых вопросов. Проблемами выявления роли финансовой отчётности СМП в информационной среде на современном этапе занимаются следующие учёные: Г. Андреева [1], Т. Гоголь [2], С. Коваленко [3], А. Лысенко [4], Т. Ставерская [5] и др. Однако информационное обеспечение используется субъектами хозяйствования для различных целей, при этом вопросы удовлетворения информационных потребностей процесса финансового планирования на предприятиях малого бизнеса изучены недостаточно, что и определило тему исследования.

Общая цель. Определить роль финансовой отчётности в системе финансового планирования СМП, дать критическую оценку изменений в нормативной базе формирования отчётности, выявить особенности анализа её показателей для целей финансового планирования.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. В условиях постоянно изменяющейся рыночной среды для принятия эффективных управленческих решений предприятию, независимо от размера, формы собственности, отрасли, специфики производства (продукции, работ или услуг), организационной структуры управления, необходимо иметь разного рода информацию и уметь рационально ею пользоваться.

Оптимизировать систему управления, гибко реагирующую на изменения внешней среды, превратить стратегию в конкретные финансовые показатели, осуществить оценку проектов в актуальных рыночных условиях, выступить решающим рычагом воздействия на решения об инвестиционных «вливаниях» – всё это может позволить применение финансового планирования. С помощью финансового планирования можно дать денежную оценку целей СМП путём формирования и контроля выполнения планов доходов и расходов, которые основываются на определённых финансовых ресурсах и учитывают внешние условия деятельности предприятия.

Важную роль в обеспечении внутренних и внешних пользователей соответствующими данными играет система информационного обеспечения финансового планирования, структура которого приведена на рис. 1.



Рис. 1. Структура информационного обеспечения финансового планирования

Наиболее значимым и надёжным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская (финансовая) отчётность. Показатели финансовых отчётов используются субъектами хозяйствования при проведении анализа, прогнозирования и планирования деятельности. Однако прежде чем анализировать показатели финансовой отчётности, необходимо очертить круг предприятий, относящихся к категории СМП, а также проанализировать законодательные изменения, определяющие особенности составления отчётности.

Законом Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» [6] внесены изменения в Хозяйственный кодекс [7] в части критериев определения численности и годового дохода СМП и введения новой категории – «субъекты микропредпринимательства», что соответствует международной практике.

Критерии отнесения к категории СМП, согласно статье 55 Хозяйственного кодекса, представлены на рис. 2.

В соответствии с пунктом 2 раздела II Национального положения (стандарта) бухгалтерского учёта (НП(С)БУ) 1 «Общие требования к финансовой отчётности» [8], для СМП и представительств иностранных субъектов хозяйственной деятельности устанавливается сокращённая (по количеству показателей) финансовая отчётность в составе баланса и отчёта о финансовых результатах, форма и порядок составления которых определяются П(С)БУ 25 «Финансовый отчёт субъекта малого предпринимательства» [9]. Та же норма предусмотрена и статьей 11 раздела IV Закона Украины «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине» [10].

П(С)БУ 25 утверждены следующие формы финансовых отчётов: финансовый отчёт СМП (формы № 1-м, № 2-м); упрощённый финансовый отчёт СМП (формы № 1-мс, № 2-мс), сравнительная характеристика которых приведена в табл. 1. Вновь созданные предприятия и предприятия, которые по результатам деятельности за прошлый год соответствуют критериям СМП, составляют Отчёт или Упрощённый отчёт в текущем (отчётном) году.



Рис. 2. Классификация СМП

Если предприятие по результатам деятельности на протяжении года утратило признаки соответствия критериям СМП, то финансовый отчет по П(С)БУ 25 субъект хозяйствования составляет за отчетный период, в котором соответствие было соблюдено, а Пунктом 1 раздела IV Н(П)СБУ 1 предусмотрено, что предприятия, которые для составления финансовой отчетности применяют международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий, должны использовать формы отчетов, утвержденных указанным стандартом. Таким образом, СМП, которые ведут бухгалтерский учет по международным стандартам, должны формировать полный комплект финансовой отчетности, предусмотренный НП(С)БУ 1, а не П(С)БУ 25.

С целью усовершенствования информационного обеспечения деятельности субъектов хозяйствования, на законодательном уровне вносятся изменения в названия, содержание и количество форм финансовой отчетности. Так, на протяжении 2014 г. в отношении финансовой отчетности юридических лиц – субъектов малого и микропредпринимательства – внесен ряд изменений. Эти изменения предусматривают:

- перекодирование строк финансовой отчетности с трёхзначных на четырёхзначные;
- включение раздела «Расходы будущих периодов» отдельной строкой в состав раздела «Оборотные активы» актива баланса, а раздела «Доходы будущих периодов» – в раздел «Текущие обязательства» пассива баланса;
- объединение в один раздел «Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечение» разделов «Обеспечение будущих расходов и целевое финансирование» и «Долгосрочные обязательства» пассива баланса;

- изъятие из формы «Отчёт о финансовых результатах» статей с указанием выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и непрямых налогов и других вычетов из дохода, на основании которых рассчитывается чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Анализируя показатели деятельности СМП, необходимо учитывать специфику их финансовой отчётности. При её составлении согласно П(С)БУ 25 и НП(С)БУ 1, кроме отличий в количестве форм отчётности, единицах измерения, правилах и периодизации её подачи, используются различные подходы. Отличия в содержании и количестве статей отчётности, составленной на основании П(С)БУ 25 и НП(С)БУ 1, показаны на примере Баланса (табл. 2).

В основу подготовки финансовой отчётности СМП согласно П(С)БУ 25 заложен унифицированный подход, который заключается в заполнении форм строго установленного порядка. При составлении отчётности согласно НП(С)БУ 1 применяется креативный подход: предприятия могут не приводить статьи, по которым отсутствует информация к раскрытию; в формы отчётности допускается, при необходимости, включать дополнительные статьи, но только из перечня, приведённого в прил. 3 к Н(П)СБУ 1, с указанием их кода. При этом дополнительная статья должна соответствовать следующим требованиям: приведённая в ней информация должна быть существенной, и её оценка может быть достоверно определена.

Информация, приведённая в отчётности, служит основой для расчёта основных показателей, характеризующих деятельность СМП. Своевременный и тщательный её анализ способствует:

- повышению эффективности принимаемых управленческих решений;
- улучшению характеристик финансово-хозяйственной деятельности;
- своевременному исполнению обязательств;
- недопущению просроченной дебиторской задолженности;
- результативному использованию текущих и прогнозируемых финансовых потоков и др.

Анализ процесса формирования и динамики изменений финансовых показателей (с помощью системы коэффициентов, рассчитываемых по общепринятым методикам) даёт возможность оценить финансовую устойчивость, ликвидность и платёжеспособность, рентабельность и деловую активность СМП с целью выявления способов улучшения финансового состояния за конкретный период деятельности и составления прогнозной финансовой отчётности в соответствии с выбранной стратегией предприятия.

Что касается Баланса СМП, то укрупнённые показатели первой группы статей в целях финансового планирования необходимо учесть при анализе эффективности использования оборотных активов, второй и четвёртой – финансовой устойчивости, третьей и пятой – ликвидности и платёжеспособности субъекта хозяйствования.

Отчёт о финансовых результатах СМП, согласно П(С)БУ 25, составляется по одноступенчатой форме, которая имеет упрощённый вид и позволяет рассчитать финансовый результат деятельности предприятия простым вычитанием из общей суммы доходов общей суммы расходов.

Таким образом, пользователи отчётности СМП не получают информацию о сумме валовой прибыли (убытка) и прибыли (убытка) от операционной деятельности непосредственно из Отчёта о финансовых результатах. Важность указанных показателей определяется их значимостью, информативностью, использованием в расчёте прибыли (рентабельности) СМП, что предопределяет необходимость их дополнительного расчёта. Если в процессе анализа рентабельности СМП хочет «увидеть» валовую прибыль или финансовый результат от операционной деятельности на базе отчётности, то эти показатели необходимо будет «вычленивать» из одноступенчатой формы отчётности. Анализ показателей валовой прибыли и финансового результата от операционной деятельности необходим СМП также для решения целого ряда вопросов, связанных с повышением прибыльности. Это касается, прежде всего, обоснования цены продажи и разработки, на основе анализа показателей, стратегии предприятия в целом.

Показатели валовой прибыли и финансового результата от операционной деятельности используются в финансовом планировании СМП для анализа динамики изменения абсолютных показателей размера активов, собственного капитала, а также рентабельности.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ СМП Таблица 1

№ п/п	Признак	Финансовый отчёт СМП	Упрощённый финансовый отчёт СМП
1	2	3	4
1	Категории субъектов	1) СМП (согласно ст. 55 ХКУ) – юридические лица; 2) представительства иностранных субъектов хозяйственной деятельности	1) СМП – юридические лица (согласно п. 154.6 Налогового кодекса Украины [11], и имеют право на применение упрощенного бухгалтерского учёта доходов и расходов: - образованы в установленном законом порядке после 1 апреля 2011 г.; - действующие, у которых в течение трёх последовательных предыдущих лет (или в течение всех предыдущих периодов, если с момента их образования прошло менее трех лет), ежегодный объём доходов задекларирован в сумме, не превышающей трёх миллионов гривен, и в которых среднесписочная численность работников в течение этого периода не превышала 20 человек; - которые были зарегистрированы плательщиками единого налога в установленном законодательством порядке в период до вступления в силу настоящего Кодекса и у которых за последний календарный год объём выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) составлял до одного миллиона гривен и среднесписочная численность работников составляла до 50 человек; - плательщиками единого налога четвёртой группы (на шестую группу плательщиков это правило не распространяется). 2) СМП – юридические лица, которые отвечают критериям микропредпринимательства (п. 2 р. I, согласно приказу Министерства финансов Украины от 08.02.2014 № 48 [12])
2	Нормативно-правовое обеспечение	П(С)БУ 25 «Финансовый отчёт субъекта малого предпринимательства»; Хозяйственный кодекс Украины	П(С)БУ 25 «Финансовый отчёт субъекта малого предпринимательства»; Налоговый кодекс Украины; Приказ Министерства финансов Украины от 08.02.2014 г. № 48

1	2	3	4
3	Правила составления	Содержание статей баланса приведено в п. 2 р. II П(С)БУ 25, а отчёта о финансовых результатах – в п. 5 р. II П(С)БУ 25	<p>Содержание статей баланса приведено в п. 1 р. III П(С)БУ 25, а отчёта о финансовых результатах – п. 2 р. III П(С)БУ 25.</p> <p>Особенности составления отчёта отдельными категориями плательщиков:</p> <p>1. Плательщики налога на прибыль, составляющие Упрощенный отчёт могут (п.8-9 р.1 П(С)БУ 25):</p> <ul style="list-style-type: none"> - учитывать необоротные активы по первоначальной стоимости без учёта уменьшения полезности и переоценки до справедливой стоимости; - не создавать обеспечения последующих расходов и платежей, а определять соответствующие затраты в периоде их фактического возникновения; - текущую дебиторскую задолженность включать в итог баланса по её фактической стоимости. <p>Указанные юридические лица определяют доходы и расходы с учётом требований р. III НКУ и относят суммы, которые не определяются НКУ доходами или расходами, непосредственно на финансовый результат после налогообложения.</p> <p>2. Плательщики единого налога с целью составления данного вида отчёта признают доходы и расходы согласно П(С)БУ 25, П(С)БУ15 «Доходы» и П(С)БУ16 «Расходы»</p>
4	Период составления, правила и сроки подачи отчётности	<p>Ежеквартально (не позднее 25 числа месяца, следующего за отчётным кварталом) и по итогам отчётного года (не позднее 28 февраля следующего за отчётным годом) в органы статистики</p> <p>Плательщики налога на прибыль – СМП подают отчётность в органы налоговой инспекции по месту учёта как годовую финансовую отчётность (п. 46.2 НКУ) вместе с годовой налоговой декларацией по налогу на прибыль. Установлены разные даты подачи декларации и финансовой отчётности: если плательщик налога на прибыль подавал налоговые декларации по налогу на прибыль поквартально, то годовую налоговую декларацию он подаёт в течение 40 календарных дней, следующих за последним календарным днем отчётного (налогового) года, а если только годовую – то она подаётся в течение 60 календарных дней, следующих за последним календарным днем отчётного (налогового) года</p> <p>СМП подают (отправляют рекомендованным письмом) экземпляр финансового отчёта государственному регистратору ЕГРПОУ не позднее, чем до 1 июня года, следующего за отчётным периодом (ч. 3 ст. 14 р. III Закона № 996)</p>	<p>Годовая форма финансовой отчётности плательщиками налога на прибыль, которые соответствуют критериям, определённым п. 154.6 НКУ и субъектами микропредпринимательства согласно п. 2 Порядка № 419 [13] подается в органы статистики (не позднее 28 февраля следующего за отчётным годом)</p>

Таблиця 2

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАПОЛНЯЕМОСТИ СТАТЕЙ БАЛАНСА СОГЛАСНО П(С)БУ 25 И НП(С)БУ 1

Группа статей	П(С)БУ 25		НП(С)БУ 1 (форма 1)
	форма 1-мс	форма 1-м	
1	Основные средства	Основные средства	Нематериальные активы
			Основные средства
			Инвестиционная недвижимость
		Незавершённые капитальные инвестиции	Незавершенные капитальные инвестиции
2	Прочие необоротные активы	Долгосрочные биологические активы	Долгосрочные биологические активы
		Долгосрочные финансовые инвестиции	Долгосрочные финансовые инвестиции
		Прочие необоротные активы	Долгосрочная дебиторская задолженности
			Отсроченные налоговые активы
3	Текущая дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность за товары, работы, услуги	Прочие необоротные активы
			Дебиторская задолженность по расчётам с бюджетом
		в том числе по налогу на прибыль	Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги
		Прочая текущая дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность по расчётам с бюджетом
4	Капитал	Зарегистрированный (паевой) капитал	в том числе по налогу на прибыль
			по выданным авансам
		Дополнительный капитал	Прочая текущая дебиторская задолженность
			Резервный капитал
5	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Капитал в дооценках
			Дополнительный капитал
			Резервный капитал
			Неоплаченный капитал
5	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Неоплаченный капитал
			Отсроченные налоговые обязательства
			Долгосрочные кредиты банков
			Прочие долгосрочные обязательства
5	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Долгосрочные обязательства
			Долгосрочные обеспечения
5	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Долгосрочные обязательства, целевое финансирование и обеспечения	Целевое финансирование
			Целевое финансирование

Из-за укрупнения статей доходов и расходов упрощённый финансовый отчёт СМП в форме 2-мс не содержит отдельных данных о прочих операционных доходах и расходах. Такие показатели возможно рассчитать на основании данных статей «Прочие доходы» и «Прочие расходы», т. о. возникает необходимость в использовании аналитических данных.

Алгоритм расчёта валовой прибыли (убытка) и финансового результата от операционной деятельности приведён в табл. 3.

Таблица 3

**Показатели результативности деятельности СМП
и алгоритм их расчёта**

№ n/n	Наименование показателя	Характеристика	Алгоритм расчёта		
			описание	форма № 2-м	форма № 2-мс
1.	Валовая прибыль (убыток)	Показывает какая часть дохода (убыток) от реализации продукции, которая остаётся у предприятия после покрытия производственных расходов	Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	с. 2000 – с. 2050	
2.	Финансовый результат от операционной деятельности	Характеризует результативность операционной деятельности СМП	Валовая прибыль + прочие операционные доходы – прочие операционные расходы	с. 2000 – с. 2050 + с. 2120 – с. 2180	с. 2000 – с. 2050 +/- аналитические данные по операционным доходам и расходам

Исходя из вышеизложенного, считаем целесообразным усовершенствовать финансовую отчётность СМП путём добавления в Отчёт о финансовых результатах расчётных статей: в форму № 2-м – показателей «Валовая прибыль (убыток)» и «Финансовый результат от операционной деятельности», а в форму № 2-мс – «Валовая прибыль (убыток)».

Несмотря на значимость финансовой отчётности для информационного обеспечения финансового планирования СМП её недостаточно. Информационным ресурсом – как для составления отчётности, так и для создания информационной базы, которая используется в целях эффективного управления предприятием, – являются регистры синтетического и аналитические учёта, законодательные и нормативно-правовые акты, а также статистическая отчётность.

Выводы. Эффективное использование финансового планирования в процессе управления СМП позволяет превратить стратегию в конкретные финансовые показатели, осуществить оценку проектов в актуальных рыночных условиях, являясь при этом одним из решающих рычагов воздействия на решения об инвестициях.

Для определения роли финансовой отчётности в системе финансового планирования в ходе проведённого исследования была проанализирована структура информационного обеспечения финансового планирования, рассмотрена классификация СМП, охарактеризована специфика и дана критическая оценка финансовой отчётности предприятий малого бизнеса с учётом изменений нормативной базы её формирования.

Предложены направления усовершенствования форм финансовой отчётности № 2-м и № 2-мс путём добавления расчётных статей и дополнительные показатели для анализа финансово-хозяйственной деятельности, которые заложены в основу финансового планирования предприятий малого бизнеса.

Перспективами дальнейших разработок в данном направлении являются исследования приёмов и способов финансового планирования СМП.

Список использованных источников

1. Андреева Г. И. Порівняльна характеристика фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва згідно з вимогами П(С)БО та МСФЗ / Г. И. Андреева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gusnauka.com/34_NIEK_2013/Economics/7_150962.doc.htm
2. Гоголь Т. Напрями вдосконалення методики розкриття інформації в показниках фінансової звітності підприємств малого бізнесу / Т. Гоголь // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 12. – С. 3-11.
3. Коваленко С. В. Вплив зміни форм фінансової звітності суб'єктів малого і мікропідприємництва на оцінку їхньої кредитоспроможності / С. В. Коваленко // Вісник університету банківської справи Національного банку України: проблеми обліку, аналізу, аудиту і контролю. – 2014. – № 2 (20). – С. 220-225.
4. Лисенко А. М. Особливості складання фінансової звітності з 2013 р. та їх вплив на формування алгоритму розрахунку основних показників, що застосовуються у процесі аналізу фінансового стану підприємства / А. М. Лисенко // Держава та регіони. – 2013. – № 5(74). – С. 68-73.
5. Ставерська Т. О. Інформаційна ємність звіту про фінансові результати підприємства / Т. О. Ставерська // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 7– 8 (2). – С. 60-63.
6. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: закон України від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
7. Хозяйственный кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Загальні вимоги до фінансової звітності: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
9. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25: затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 №39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
12. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: наказ МФУ від 08.02.2014 № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0341-14>
13. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 № 419 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%EF>

УДК 336.22

НЕПРЯМЫЕ НАЛОГИ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДОВ БЮДЖЕТА

ГАРКУШЕНКО О. М.,

к. э. н., ст. научный сотрудник

Института экономики промышленности
НАН Украины, г. Донецк

Проаналізовано, що в даний час мається на увазі під непрямыми податками, особливості механізму їх справляння та нарахування. Визначено роль непрямих податків у формуванні доходів бюджетів в історичній ретроспективі та сучасному світі. Виявлено тенденції та напрями реформування непрямих податків з оглядом на недоліки останніх.

Ключові слова: непрямі податки; ПДВ; акциз; мито; податок на продажі; надходження податків; доходи бюджету.

Проанализировано, что в настоящее время подразумевается под косвенными налогами, особенности механизма их взимания и начисления. Определена роль косвенных налогов в формировании доходов бюджетов в исторической ретроспективе и современном мире. Выявлены тенденции и направления реформирования косвенных налогов с учётом недостатков последних.

Ключевые слова: косвенные налоги; НДС; акциз; таможенная пошлина; налог на продажи; поступления налогов; доходы бюджета.

The modern meaning of the notion «indirect taxes», peculiarities of their charging and levying mechanism are analyzed. The role of indirect taxes in the formation of budget revenues in historical retrospective and modern world is defined. Trends and directions of indirect taxes reforming in view of the shortcomings of the latter are unravelled.

Keywords: indirect taxes; VAT; excise; customs duty; sales tax; tax revenues; revenues of the budget.

Постановка проблеми в общем виде, связь с научной и практической задачей. Общественное благосостояние в целом и экономическое развитие страны, в частности, во многом зависят и обеспечиваются за счёт доходов бюджета страны. Существенным источником формирования таких доходов являются налоговые поступления, в частности – поступления косвенных налогов. В то же время развитие налоговых систем стран обуславливает необходимость в конкретизации того, какую роль в настоящее время косвенные налоги играют в формировании доходов бюджета и в каком направлении они должны совершенствоваться.

Анализ последних исследований и публикаций. Изложение нерешённых вопросов. Анализ научной литературы показал, что существует много работ зарубежных и отечественных учёных, посвящённых преимущественно отдельным косвенным налогам (например, В.П. Вишневский, Е.Н. Вишневская [2], И.И. Янжул [4], С. Раджагопалан [10], С. Дренкард [6]). Проблемы же косвенного налогообложения в целом и роль косвенных налогов в современных налоговых системах стран мира не нашли достаточного отражения в научной литературе.

Общая цель исследования. Целью настоящей статьи является анализ того, что в настоящее время относится к категории косвенных налогов, а также определение их роли и места в налоговых системах современных стран мира.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. В первую очередь необходимо дать определение тому, что такое «косвенные налоги». Так, в соответствии с одной из трактовок данного понятия (по внешним признакам) косвенные налоги, в противопоставлении с прямыми, определяются как взимаемые не на основании нормальных или постоянных данных (например, величина и стоимость имущества), а по поводу различных фактов, моментов или действий (например, количества производимых или реализуемых товаров, ценностей) [5].

Данное определение, по своей сути, соответствует принятому для целей международной статистики Евростатом определению косвенных налогов. В частности, в нём косвенные налоги – это налоги, относящиеся к одной из трёх групп:

1) вычитаемые налоги, непосредственно связанные с выручкой от реализации товаров (работ, услуг), но вычитающиеся из выручки от реализации товаров (работ, услуг), собирающиеся предприятиями, но полностью переносящиеся на конечных потребителей;

2) все налоги и сборы, связанные с производством и:

- связанные с выручкой от реализации продукции и не вычитаемые из неё;

- не связанные с выручкой от реализации;

3) принудительные, безвозмездные платежи в бюджет, связанные с производством, импортом товаров и услуг, наймом, владением или использованием земли, зданий или иных активов, используемых в производстве независимо от стоимости произведённых или проданных товаров и услуг [7].

Определение косвенных налогов, предложенное Евростатом, несколько шире первого, однако представляется недостаточно чётким.

В соответствии с ещё одной трактовкой (субъективной), косвенные налоги – это налоги, вносимые первоначально одними лицами (посредниками), а затем уже окончательно падающие на других – действительных плательщиков (конечных потребителей) [5]. Однако на практике бывает сложно отследить такое чёткое разграничение между тем, кто вносит налоги, а на кого падает их бремя в силу переложения налогов, при котором лицо, обязанное платить налог, переносит свою обязанность на других. Поэтому более точным представляется определение косвенных налогов, исходя из экономических (внутренних) причин. С этой позиции косвенными налогами следует считать те, которые взимаются с потребления, пользования или вообще расходов [5]. Но даже такое определение косвенных налогов представляется размытым.

В связи с вышеизложенным, в классификации налогов, разработанной Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), во избежание возможной неоднозначности трактования терминов отсутствует само понятие «косвенные налоги». Вместо него используется название «налоги на товары и услуги».

В свою очередь, к таким относятся налоги: на производство, продажу, передачу, аренду, поставку товаров и оказание услуг (сюда, в частности, входят НДС, налог на продажу, акцизы, таможенные пошлины); на использование товаров или разрешение на использование товаров или осуществление деятельности (например, налог на транспортное средство) [8]. Тем не менее, поскольку термин «косвенные налоги» имеет долгую историю применения, он продолжает использоваться на практике. Однако в современных зарубежных научных источниках он также часто заменяется термином «налоги на потребление» (*consumption taxes*), что призвано более точно выразить сущность данной категории налогов, а не сомнительную способность переноса их уплаты с производителей на конечных потребителей. В категорию таких налогов в общем включаются: НДС, налоги на продажу, акцизы, таможенные (экспортно-импортные) пошлины [7]. Учитывая это, далее в тексте под косвенными налогами будут подразумеваться именно отмеченные выше налоги.

По мнению некоторых экономистов [5], популярность, значительный период применения и распространённость в мире косвенных налогов обусловлены простотой их взимания. Однако так же, как и определение косвенных налогов, это представляется недостаточно корректным и обоснованным утверждением.

Во-первых, как в предыдущие исторические периоды, так и в современном мире у одних и тех же косвенных налогов могут существенно различаться объекты налогообложения (например, у акцизов) и способы (механизмы) их взимания [4, с. 405-498]. Так, если таможенные пошлины вносятся в бюджет при пересечении товарами границы импортёрами или экспортёрами, включаются в цену товара и, соответственно, переносятся на конечных покупателей такой продукции (в случае с акцизами – вносятся производителями в бюджет и переносятся на конечных покупателей в составе цены) [4, с. 398], то в случае с налогами на продажу и НДС механизм их взимания существенно отличается от упомянутого.

Что касается налога на продажи, который наиболее ярко выражен в современной налоговой системе США, то его механизм достаточно прост: он взимается только на этапе продажи продукции (предоставления услуг) конечным потребителям.

Однако в данном случае необходимо учитывать, что данный налог существует на федеральном уровне (на некоторые товары), уровне штатов и местном. Кроме того, если из федерального налога на продажи можно вычитать уплаченный ранее налог штатов, то местный налог можно вычитать (уменьшая, таким образом, налоговое обязательство) не во всех штатах [6]. То есть в данном случае может происходить двойное налогообложение, что, по своей сути, подрывает выделенные ещё А. Смитом принципы налогообложения [3, с. 588-589].

Также может возникнуть проблема с определением того, кто является конечным потребителем товара. Например, при продаже товаров через розничную сеть можно предположить, что все товары будут проданы конечным потребителям. Вместе с тем при продаже товаров предприятиям часть таких товаров последние могут использовать для внутреннего потребления.

Вследствие этого возникает вероятность того, что в данном случае налог на продажи может не поступить в бюджет. То есть, несмотря на кажущуюся простоту взимания налога на продажи и его перечисления в бюджет, от уплаты этого налога можно уклониться, что в итоге снижает уровень налоговых поступлений. Борьба властей с уклонением от уплаты налога на продажи ведёт к росту административных издержек, которые должны покрываться за счёт доходов бюджета. Механизм взимания НДС, в свою очередь, может состоять из нескольких этапов, условно представленных на рис. 1.

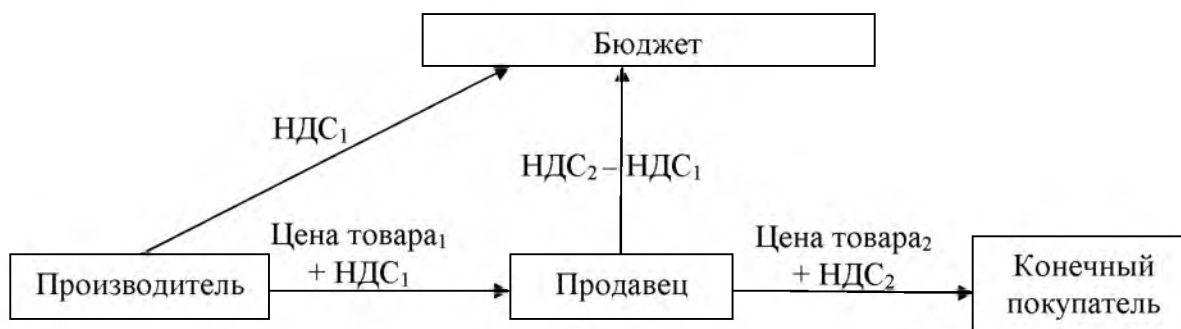


Рис. 1. Механизм начисления и взимания обязательств по НДС

Источник: составлено автором

Допустим, создаётся продукт без использования сырья, облагаемого НДС. Производитель, зарегистрированный как плательщик НДС, продаёт свою продукцию контрагенту с целью её последующей перепродажи. При этом у производителя, в соответствии с действующим законодательством стран, где применяется данный налог (в частности, Украины), не возникает «входного» НДС и, соответственно, налогового кредита, но возникают налоговые обязательства (то есть обязательство внести в бюджет некую сумму НДС).

В то же время у его контрагента («продавца» на рис. 1) возникает налоговый кредит, на сумму которого он может уменьшить свои налоговые обязательства. В цепочке продвижения товара от производителя до конечного потребителя может быть много «продавцов», каждый из которых будет вносить в бюджет сумму НДС, равную разнице между своими налоговыми обязательствами и налоговым кредитом. Но для условного примера и демонстрации принципа действия механизма начисления и взимания обязательств по НДС взят пример с одним «продавцом», как на рис. 1.

Допустим, продавец продаёт товар контрагенту за 100 денежных единиц (д. е.). У него возникают налоговые обязательства НДС₁ в сумме 20 д. е., которые он обязан перечислить в бюджет. Когда товар продаётся конечному потребителю (фрагмент «Продавец – Конечный покупатель» на рис. 1), у продавца возникает налоговое обязательство – НДС₂. Но в бюджет он обязан внести разницу между своими налоговыми обязательствами и налоговым кредитом (НДС₂ – НДС₁).

Условно, если он продаёт товар за 110 д. е. (без НДС), то НДС₂ составит 22 д. е., а в бюджет должно быть перечислено 2 д. е., то есть при использовании такого механизма начисления обязательств по НДС в бюджет поступает сумма средств, равная НДС₂ (22 д. е.), но в разное время и отдельными частями на протяжении всей цепочки движения товара от

производителя к конечному потребителю. Такой способ формирования налоговых обязательств соответствует принципу частичности, лежащему в основе НДС.

Необходимо отметить, что данный условный пример соответствует ситуации импортирования в страну товара, поскольку вряд ли существует много товаров, при производстве которых не затрачивалось бы сырьё и, соответственно, у производителя не возникало бы «входного» НДС. В целом такой механизм начисления и взимания налоговых обязательств призван минимизировать потери бюджета от уклонения от уплаты НДС и реализации на практике мошеннических схем по уклонению от уплаты данного налога.

Однако существование различных льгот по НДС, ставок данного налога (в частности, 0% – для экспортёров), установленный в законодательстве стран разрыв между моментом возникновения налоговых обязательств и их перечислением в бюджет, а также ряд других особенностей данного налога позволяют плательщикам уклоняться от уплаты данного налога, уменьшая его поступления в бюджет. Например, вследствие мошенничества с НДС бюджет Великобритании ежегодно недополучает от £1,1 до 2,5 млрд [10]. Тем не менее, НДС продолжает оставаться одним из наиболее распространённых косвенных налогов в мире, поскольку с его помощью удаётся аккумулировать значительные суммы поступлений в бюджеты стран, а при реализации мошеннических схем в силу особенностей механизма начисления и взимания НДС теряется только часть этого налога, а не вся его сумма, что возможно в случае мошенничества с налогом на продажи.

Всё отмеченное выше позволяет утверждать, что, несмотря на недостатки и сложности с реализацией на практике косвенных налогов, они продолжают оставаться популярным источником формирования бюджетов стран мира. Это положение подтверждается тем фактом, что, как видно из данных, представленных в табл. 1, в конце XIX в. косвенные налоги составляли более 50 % всех налоговых поступлений стран мира. Однако в XX в. ситуация существенно изменилась.

Таблица 1

**Поступления от косвенных налогов в общей сумме налоговых поступлений
в некоторых странах мира (1890 г.)**

<i>Страна</i>	<i>Доля косвенных налогов в налоговых поступлениях, %</i>
Российская империя	85,7
Франция	83,71
Великобритания	82,7
Германия	75,37
Австрия	73,83
Италия	63,83
Венгрия	58,71

Источник: [5].

Косвенные налоги, оставаясь важнейшим фискальным инструментом стран мира, значительно сократили своё значение по сравнению с предыдущим веком. Так, на протяжении более чем 20 лет (1990-2011 гг.) доля косвенных налогов в структуре налоговых поступлений стран-членов ОЭСР в среднем составляла 33 %. Что же касается показателей поступлений косвенных налогов в процентах от ВВП этих стран, то они в среднем за отмеченный период составляли около 11 %.

Примерно такая же ситуация с поступлениями косвенных налогов наблюдается и в 27 странах – членах Европейского Союза (ЕС-27). Так, в период с 1995 по 2010 гг. поступления от косвенных налогов составляли в среднем около 33 % всех налоговых поступлений и порядка 14 % ВВП этого межгосударственного объединения [11]. В Украине же ситуация с косвенными налогами складывается несколько иначе.

Так, в период с 2004 по 2011 гг. косвенные налоги¹ составляли 54 % всех налоговых поступлений в бюджет страны в среднем за отмеченный период, причём в 2010 г. они составляли почти 74 % (максимальное значение за исследуемый промежуток времени). То есть по этому показателю ситуация в Украине более соответствует ситуации с поступлениями налогов в XIX веке, нежели развитию современных налоговых систем стран мира.

Тем не менее, доля косвенных налогов в ВВП Украины составляет примерно 11 % в среднем за анализируемый период, что практически совпадает со значением этого показателя по странам – членам ОЭСР и меньше данного показателя в странах – членах ЕС. Несмотря на это, статистические данные свидетельствуют о существенной зависимости доходов бюджета Украины именно от поступлений косвенных налогов. Уменьшение доли косвенных налогов в объёме налоговых поступлений стран мира по сравнению с XIX в. главным образом объясняется недостатками данных налогов.

Так, ещё И. И. Янжул [4] отмечал, что у косвенных налогов есть ряд крупных недостатков:

1) приводят к неравномерности в налогообложении, поскольку в них хуже, чем в прямых, учитывается способность плательщика заплатить их;

2) противоречат принципу налогообложения А. Смита, в соответствии с которым по возможности всё взимаемое с народа должно идти в государственную казну;

3) поступления от косвенных налогов могут существенно колебаться из периода в период, в связи с чем данная категория налогов представляется сложно прогнозируемой для целей формирования и утверждения бюджета на последующие периоды [4, с. 398-399].

Последний недостаток можно отчётливо проследить на примере Украины, в которой колебания поступлений от косвенных налогов в 2004-2011 гг. достигали 30 %.

Кроме того, с появлением и распространением в мире НДС стало очевидно, что особенности администрирования данного налога, разнообразие его ставок, льготы по этому налогу приводят к масштабным попыткам уклониться от его уплаты, что негативно отражается на доходах бюджета стран.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В целом можно утверждать, что косвенные налоги в мире к настоящему времени являются ненадёжным источником формирования доходов бюджета, несмотря на их значительную долю в структуре налоговых поступлений стран мира.

С учётом выше изложенного перед современными странами встаёт задача дальнейшего усовершенствования системы косвенного налогообложения. Например, перспективным направлением может стать разработка отличных от приведённой в данной статье механизмов взимания и начисления обязательств по НДС.

Кроме того, учитывая недостатки косвенного налогообложения, представляется целесообразным рассмотреть возможности сокращения зависимости стран мира (и особенно – Украины) от косвенного налогообложения при формировании доходов бюджета, что, по мнению автора данной статьи, является перспективным направлением дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Державна служба статистики України. Валовий внутрішній продукт (1990-2012 рр.) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

2. Налогообложение: теории, проблемы, решения / Под общ. ред. В. П. Вишневого. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962. – 654 с.

¹ Под поступлениями от косвенных налогов в данном случае подразумевается сумма поступлений от внутренних налогов на товары и услуги (код 14000000 бюджетной классификации доходов бюджета), в том числе – НДС и акцизы на произведённые в Украине товары, и налогов на международную торговлю и внешние операции (код 15000000 бюджетной классификации доходов бюджета), в том числе – ввозной пошлины. Это соответствует мировому опыту в части того, что включается в состав косвенных налогов, что отмечалось в начале статьи.

4. Янжул И. И. основные начала финансовой науки: учение о государственных доходах / И.И. Янжул. – М.: Статут, 2002. – 565 с.
5. Яроцкий В. Косвенные налоги [Электронный ресурс] / В. Яроцкий // Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. – С.-Пб.: Брокгауз-Ефрон. 1890-1907. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/55720/Косвенные_налоги
6. Drenkard S. State and local sales taxes in 2012 [Электронный ресурс] / S.Drenkard // Сайт Tax Foundation. – 14 Febr. – 2012. – Режим доступа: <http://taxfoundation.org/article/state-and-local-sales-taxes-2012>
7. Indirect taxes – Eurostat [Электронный ресурс] / Официальный сайт OECD Glossary of statistic terms. – Режим доступа: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1330>
8. OECD Definition of taxes [Электронный ресурс] / Официальный сайт OECD. – 19 Apr. – 1996. – Режим доступа: <http://www1.oecd.org/daf/mai/pdf/eg2/eg2963e.pdf>
9. OECD. OECD Revenue statistics [Электронный ресурс] / Официальный сайт OECD. – Режим доступа: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV#>
10. Rajagopalan S. Reverse charging to prevent VAT fraud / S. Rajagopalan [Электронный ресурс]. – Сайт Reckon LLP. – December. – 2006. – Режим доступа: <http://www.reckon.co.uk/-reckon-reverse-charging-dec2006.pdf>
11. Wahrig L. Tax revenue in the European Union / L. Wahrig // Statistics in focus. – 2012. – № 2. – P. 1-8.

УДК 336.71:336.22

ГЛОБАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ОСНОВЕ АДАПТАЦИИ БАЗЕЛЬСКИХ СТАНДАРТОВ

КИРИЗЛЕЕВА А. С.,

**к. э. н., доц., доцент кафедры
биржевого и банковского дела
Донецкого государственного
университета управления**

У даній статті досліджено вплив вимог Базель III на банківський сектор України, Канади; обґрунтовано необхідність глобального регулювання діяльності комерційних банків.

Ключові слова: вимоги Базель III; глобальне регулювання; комерційні банки; ризики.

В данной статье исследованы воздействия требований Базель III на банковский сектор Украины, Канады; обоснована необходимость глобального регулирования деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: требования Базель III; глобальное регулирование; коммерческие банки; риски.

The article examines the influence of Basel III demands on the banking sector of Ukraine, Canada. It grounds the necessity of global regulation of commercial banks' activity.

Keywords: Basel III demands; global regulation; commercial banks; risks.

Постановка проблеми в общем виде. После кризиса субстандартного кредитования в 2007 году и европейского суверенного кризиса в 2009 году недостаточность капитала и ликвидность в мировой банковской системе оказалась большой угрозой для глобальной экономики. Для того чтобы лучше регулировать банковскую систему, Базельский комитет по банковскому надзору (BCBS) реформировал пакет регулирования Базель III по капиталу, ликвидности и кредитному риску. Его цель заключается в повышении способности банков

абсорбировать шоки, возникающие от финансового и экономического стресса, и во избежание принятия слишком больших рисков на своих балансах.

С целью анализа проблем при внедрении Базель III рассмотрены четыре крупнейших европейских банка (*BNP Paribas, Deutsche Bank, UniCredit u Banco Santander SA*), представлены экономические предпосылки и основные проблемы для каждого из этих банков.

Анализ последних исследований и публикаций. С момента подписания новых требований Базель III учёными и практиками (Попов К. О., Мищенко В., Чарая В. О. и др.) активно обсуждаются вопросы направлений развития банковского сектора в разных странах. Рассмотрены причины внедрения новых, ужесточённых требований регулирования в банковской сфере – Базель III. Подробно описаны характеристики и показатели современных Базельских требований.

Целью исследования является определение истинного влияния Базеля III на банковскую систему Украины, Канады, а также анализ его ключевых реформ и вклад в мировую экономику.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. В результате принятия требований Базельского комитета банкам требуется достичь минимального уровня с точки зрения достаточности капитала, буфера консервации, рычагов и ликвидности и другое в течение очень короткого срока. С момента его появления идут горячие споры относительно того, является ли Базель III выгодным для глобальной экономики так же, как для банковского сектора.

Базель III, реформированный из первых двух Базельских соглашений, является нормативным регулированием для глобальной банковской системы в ответ на кризис в конце 2000-х годов. Действительно, кризис субстандартного кредитования в 2007 году и европейского суверенного кризиса в 2009 году показали отсутствие качества капитала и ликвидности в мировой банковской системе.

В результате банковская система была не в состоянии поглощать системные торговые и кредитные убытки и не могла справиться с новым посредничеством крупных внебалансовых рисков, накопившихся в тени банковской системы. Согласно высказыванию Стефана Вода, генерального секретаря Базельского комитета по банковскому надзору, «уязвимость банковского сектора к накоплению рисков в системе появляется, в первую очередь, из-за чрезмерного использования заёмных средств, недостаточного капитала в недостаточном качестве и неадекватного буфера ликвидности» [3].

В результате в ноябре 2010 года Базельский комитет по банковскому надзору (Базельский комитет) реформирует пакет регулирования по Базель III для достижения следующих целей:

- улучшения способности банковского сектора абсорбировать шоки, связанные с финансово-экономическим стрессом, тем самым уменьшая риск перехода из финансового сектора в реальную экономику;

- учёта уроков финансового кризиса и улучшения управления рисками и долями заёмных средств, а также усиления банковской прозрачности и гласности.

Базель II не смог предотвратить кризис субстандартного кредитования и был подвергнут критике из-за некоторых недостатков, таких как отсутствие определения чёткого капитала, отсутствие мониторинга ликвидности и проциклического эффекта и другое. Соответственно, Базель III провёл важные реформы, особенно в отношении определения капитала, внедрения кредитного риска контрагента, доли заёмных средств и коэффициентов ликвидности.

По сравнению с Базель II, Базель III имеет более высокие требования к капиталу и доле заёмного капитала и требования ликвидности [1]. Базель III потребовал от финансовых учреждений постепенного увеличения своих показателей достаточности капитала до соотношения CET 1 капитала 9,5 % и общего капитала в размере 13 % (в том числе два буферных капитала) в 2019 г. [4]. Что касается коэффициента ликвидности, Базельский комитет представит минимальный норматив для ликвидности коэффициента покрытия в 2015 году и для коэффициента чистого стабильного финансирования в 2018.

Очевидно, регулирование Базель III является гораздо более полным и жёстким, чем Базель II. BCBS стремится улучшить капитал и ликвидность профиля финансовых институтов, чтобы они могли поглощать пять финансовых и экономических потрясений и смягчать потенциальное влияние на мировую экономику. Предложения считаются полезными относительно введения доли заёмных средств, резервов капитала, а также использования динамических положений на основе ожидаемых потерь для смягчения про-циклическости.

Введено новое определение капитала [2]. Капитал 1 уровня: действующий на постоянной основе капитал, обеспечивающий платёжеспособность деятельности учреждений.

Дополнительный Капитал 1 уровня: удовлетворяющий следующим требованиям: полностью подчинён общим кредиторам, полное право принимать решения, чтобы отказаться от дивидендов, без срока окончательного погашения, без побуждений выплатить ранее, не считаются «обязательствами» для проверки балансового отчёта.

Капитал 2 уровня: действующий на постоянной основе капитал, обеспечивающий возврат вкладов и первостепенной задолженности в случае дефолта. Соответствующие инструменты должны иметь характеристики поглощения потерь, в том числе конвертируемости и принцип списания.

Капитал 3 уровня исключён.

Кроме того, есть много составляющих, которые будут полностью вычтены из капитала, это:

- инвестиции собственными акциями;
- отложенные налоговые активы более 10 % от собственного капитала;
- права ипотечного обслуживания (MSR), превышающие 10 % капитала;
- резервы хеджирования денежных потоков;
- прибыль от продаж, связанных с секьюритизационными сделками;
- совокупные прибыли и убытки в связи с изменением кредитного риска по обязательствам в стоимости по текущим ценам;
- отложенные активы фонда по пенсионному обеспечению и обязательства;
- перекрестный холдинг в других финансовых учреждениях и избыточный в капиталах банка и финансовых учреждениях, которые по отдельности или совокупно являются материальными средствами (в основном 10 % или более от капитала эмитента);
- взвешенные по риску активы (RWA).

Базель классифицировал все активы банка на четыре категории по уровню риска: от активов с минимальным риском до самого высокого риска, проценты 0 %, 20 %, 50 % или 100% будут определены соответственно [4].

Базель III включил кредитный риск контрагента. В результате взвешенные с учётом риска активы банков будут увеличиваться в основном за счёт более высоких RWA требований к продажам и торговле, секьюритизации, кредитованию ценными бумагами и внебиржевым производным. Определено новое соотношение заёмных средств к стоимости активов.

Общая задолженность, используемая в расчётах, включает балансовые и внебалансовые составляющие. Это относится к оценочным корректировкам и положениям, внебалансовым позициям (большая часть обязательств), снижению кредитного риска и в отношении балансового неттинга (залоговые, гарантии и другие формы снижения кредитного риска, таких как дериватив кредитной сделки), секьюритизация, производные (за исключением кредитных деривативов), неттинг, обратный выкуп ценных бумаг.

Во время финансового кризиса вопрос ликвидности банков был основным. При внедрении Базель III банки предпочитают иметь более ликвидные активы и увеличивать стабильное финансирование, такое, например, как депозиты клиентов. Но возникает проблема неликвидных активов и конкуренция за депозиты. Четыре европейских банка в выборке имеют отличительную высокую деловую активность и географическую характеристику (BNP Paribas, Deutsche Bank, UniCredit и Banco Santander SA).

В целом Базель III может снизить размер рисков банков и улучшить их капитал и ликвидность. Тем не менее, действия по предотвращению изменения состояния банков может принести больше негативных последствий, чем положительных. При развитии бизнеса, переориентируясь с розничных, частных, клиентов.

Наблюдение:

- *BNP Paribas*: Он значительно сократил СІВ бизнес и переориентировался на внутренние розничные рынки (Франция, Бельгия, Италия и Люксембург), начав бизнес-проекты в розничном бизнесе.

- *Banco Santander*: Он извлекает выгоду из своей сильной сети и укрепил свою бизнес-розницу двумя приобретениями в Европе, несмотря на продажу небольшой доли в Северной и Южной Америке.

• *Deutsche Bank*: Дойче Банк переориентирован на классический банкинг, чтобы облегчить сбор депозитов от частных клиентов. С декабря 2010 года он продал часть нерозничного банковского бизнеса и купил розничный Unit Postbank.

• *UniCredit*: Он также обратил особое внимание на своём внутреннем розничном рынке. Доступ к клиентским депозитам является одним из ограничивающих способов для того, чтобы облегчить свою финансовую нагрузку.

Проявления:

• Банки переходят от корпоративного и инвестиционного банкинга в розничный банкинг или частный банкинг для привлечения депозитов.

Наблюдение:

• *BNP Paribas*: Группа продала свой бизнес по выдаче кредита под месторождения в Северной Америке и переориентировалась на внутренний рынок.

• *Banco Santander*: Его бизнес в Латинской Америке увеличился, несмотря на недавнюю небольшую продажу для прироста капитала.

• *Deutsche Bank*: Он продал свой бизнес по управлению активами в США и переориентировался на местном розничном рынке, купив Postbank в Германии.

• *UniCredit*: Группа не имеет плана международной экспансии.

Проявления:

• Банки переориентируют свои основные рынки, где они имеют большее присутствие и более легкие источники финансирования.

Наблюдение:

• *BNP Paribas*: Производительность розничного банкинга была улучшена вследствие бизнес-подкрепления и эффективного сокращения расходов.

• *Banco Santander*: С большим воздействием розничного бизнеса падение маржи группы во многом связано с неработающими кредитами в розничном банкинге. Продажа активов и бизнес-утилизация принесли одноразовую прибыль группе, в то время как большой суверенный долг оказал негативное влияние на его прибыльность.

• *Deutsche Bank*: Несмотря на снижение производительности в CIB бизнесе, группа имеет увеличенную маржу благодаря своему стратегическому переходу в частный банкинг, где прибыль является относительно выше, чем розничный банкинг.

• *UniCredit*: понёс большие убытки в основном из-за обесценения гудвила. Гудвил больше не может считаться приемлемым для капитала при Базель III. Кроме того, доналоговая маржа осталась надёжной благодаря сокращению затрат.

На основании приведённого выше анализа можно сделать вывод, что соблюдение Базель III будет иметь и положительные последствия, и негативное воздействие на банки. В итоге получается, что банки будут переходить от бизнеса с высоким риском/высокой прибылью в розничный банкинг и с международных рынков на основные внутренние рынки. Хотя размер риска банков будет уменьшаться, общая рентабельность и конкурентоспособность на мировых рынках будет подвергаться сильному влиянию, снижению активности инвесторов к банкам.

Однако это очень индивидуально. Как правило, банки с большим розничным бизнесом, перспективной местной экономикой, лёгким доступом к стабильному финансированию и низким влиянием суверенного долга будут подвергаться меньшему воздействию. Положительным является то, что надёжный и достаточный капитал, требования ликвидности и финансирования повысят финансовую стабильность рынка и снизят систематические риски в результате более низкой корреляции между финансовыми институтами. Регуляторы играют решающую роль в мониторинге и доступе к стабильности банковской системы, финансовому рынку и всему экономическому окружению.

Тем не менее, при принятии правил BCBS и другие банковские регуляторы должны учитывать различные аспекты, чтобы облегчить негативные последствия мер Базель III. Например, в отношении ликвидности рынка ЕЦБ следует стремиться предоставлять поддержку ликвидности банков и национальных гарантий финансирования для государств, особенно тех, кто серьёзно страдает от суверенного кризиса. Кроме того, регулирующие органы должны хорошо контролировать банки, чтобы избежать перехода к акционерам через дивиденды.

Тогда возникает вопрос о том, что банки могут сделать, чтобы улучшить свой капитал и качество ликвидности без ухудшения конкурентоспособности. Банки могли бы приложить усилия в следующих областях:

Управлять рисками. Необходимо уделять больше внимания кредитному анализу и принятию риска: они могут уменьшить стоимость риска и повысить доходы. С точки зрения управления ликвидностью, банки должны сосредоточиться на управлении активами и обязательствами и диверсифицировать свои источники финансирования с низкой стоимостью финансирования.

Сосредоточиться на частных клиентах. Частный банковский банкинг становится всё более и более привлекательным для банков. Это может привести не только к большей марже, чем розничные банковские услуги, но и к доступу к крупным депозитам. Акцент на частных клиентах может быть альтернативным способом привлечения депозитов.

Укреплять сильные стороны и обходить слабые. Банки должны сделать тщательный анализ своих сильных и слабых сторон. Поскольку оптимизация распределения капитала является чрезвычайно важной при Базель III, банки должны сосредоточиться на своём основном бизнесе и выйти из бизнеса с низкой прибылью и низким ростом.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Банки должны снизить неликвидный бизнес и увеличить ликвидность своих инвестиций. Следовательно, банки должны продавать свои неликвидные активы со скидкой и сфокусироваться на ликвидных, не на низкоэффективных активах, которые будут оказывать отрицательное влияние на рентабельность банков.

Депозиты должны быть увеличены, что приведёт к переориентированию на розничный бизнес. Поэтому конкуренция за вклады будет жёсткой, что может привести к высокой стоимости фондирования.

Список использованных источников

1. Міщенко В. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 4-9.
2. Попов К. О. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам отзовется... [Электронный ресурс] / К. О. Попов, Ю. Н. Юденков // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2011. – № 4. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/control/2011_4_article.htm
3. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы [Электронный ресурс] / Базельский комитет по банковскому надзору. – Банк международных расчётов, 2004. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/ms/bn/bz_1.pdf
4. Чарая В. О. Причины внедрения Базель III, его характеристики и ожидаемые эффекты / В. О. Чарая // Молодой учёный. – 2012. – № 5. – С. 246-249.

УДК 336.6

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: МОЖЛИВОСТІ І ОБМЕЖЕННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ

КОСОВА Т. Д.,
д. е. н., професор Донецького
національного університету економіки
і торгівлі ім. М. Туган-Барановського,
МАКОТКІНА Л. В.,
аспірант ДонНУЕТ

Визначено критерії віднесення суб'єктів підприємництва до малих. Надано критичну оцінку змісту Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Проведено порівняльну характеристику фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва і спрощеного звіту, визначено їх переваги і вади. Розроблено рекомендації з використання аналітичної форми звітів для потреб фінансового планування.

Ключові слова: фінансовий звіт; суб'єкт малого підприємництва; планування.

Определены критерии отнесения субъектов предпринимательства к малым. Дана критическая оценка содержания Положения (стандарта) бухгалтерского учёта 25 «Финансовый отчёт субъекта малого предпринимательства». Проведена сравнительная характеристика финансового отчёта субъекта малого предпринимательства и упрощённого отчёта, определены их преимущества и недостатки. Разработаны рекомендации по использованию аналитической формы отчётов для потребностей финансового планирования.

Ключевые слова: финансовый отчёт; субъект малого предпринимательства; планирование.

The criteria of taking of business entities to small are determined. The critical estimation of maintenance of Statute (to the standard) of record-keeping 25 the «Financial statement of small business and last updates entity» is given. Comparative description of financial statement of small business and simplified report entity is conducted, their advantages and defects are determined. Recommendations are worked out from the use of analytical form of reports for the necessities of the financial planning.

Keywords: financial statement; small business; planning entity

Постановка проблеми та її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Малепідприємство посідає важливе місце та відіграє важливу роль у структурі ринкової економіки. Принцип планомірності є невід'ємною складовою механізму трансформації перехідної економіки, тому обумовлює актуальність розвитку теорії та методики фінансового планування в малому підприємстві.

Метою фінансового планування є визначення політики цін, обґрунтування потреби в капіталі та джерелах його залучення, бюджетування доходів і витрат, прогнозування грошових потоків тощо [1, с. 11]. *Фінансове планування* – це вироблення головної стратегії і конкретних підходів до реалізації фінансової стратегії суб'єкта малого підприємства, яка є частиною його загальної корпоративної стратегії. Водночас фінансова стратегія сама впливає на формування загальної корпоративної стратегії, оскільки її основною метою є забезпечення підвищення ринкової вартості суб'єкта малого підприємства, збільшення фінансових результатів і рентабельності, зміцнення довгострокової конкурентної позиції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. в яких започатковане розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Планування як функція управління суб'єктом малого підприємства досліджується багатьма вченими. Заслуговує на увагу науковий доробок

Наливайченко С. П. [2], Сівкова В. С. [3], якими удосконалено наукові засади стратегічного планування із застосуванням нових методів ринкової діяльності на базі стратегічного передбачення, розвитку маркетингу, інноваційних системно-аналітичних концепцій та технологій планування. Швадченко В. О. обґрунтовано комплексну методику визначення доцільності переходу малого підприємства на альтернативну систему оподаткування та рекомендації стосовно організації податкового планування [4, с. 8]. У роботах Фабрая І. М. висвітлено методичний підхід до аналізу структури витрат малого підприємства для вибору оптимального методу оподаткування за умов спрощеної системи, основні напрямки стратегічного планування на малих підприємствах, а також напрямки використання різних видів стратегій у малому підприємстві [5, с. 9]. Поетапну модель реорганізації фінансових процесів підприємства з метою постановки фінансового планування як бізнес-процесу запропоновано Ожерельєвою І. Л. [6, с. 10]. Адаптивно-ковзне планування дозволяє істотно підвищити його аналітичність та оперативність, а також спрямувати діяльність підприємницької фірми на кінцевий фінансовий результат. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід відзначити недостатню проробку питання інформаційного забезпечення фінансового планування на основі фінансової звітності суб'єктів малого підприємства.

Метою статті є оцінка інформаційної ємності і обмежень фінансового звіту малого підприємства для потреб планування.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно законодавства термін «суб'єкти малого підприємства» охоплює малі і мікропідприємства [7]. Господарський Кодекс України до суб'єктів мікропідприємства відносить фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб – суб'єктів господарювання, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [8]. Суб'єктами малого підприємства є: фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Процес планування має різноманітне інформаційне забезпечення, серед якого важливе місце посідає звітна, облікова і позаоблікова інформація. Під інформаційною ємністю фінансової звітності розуміють сукупність властивостей, які обумовлюють можливість її використання для ефективної реалізації окремих функцій управління (контроль, аналіз, планування) на основі репрезентативної, повної, істотної інформації про активи, капітал, зобов'язання, фінансові результати підприємства [9, с. 61]. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб.

Суб'єкти малого підприємства – особлива категорія суб'єктів звітування. Вимоги до формування Балансу та Звіту про фінансові результати суб'єктів малого підприємства передбачені П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства» [10]. В стандарті визначено форми звітів, а також рекомендації щодо заповнення рядків звітності. Протягом 2000-2013 рр. вимоги до звітності суб'єктів малого підприємства залишалися незмінними – на рівні вимог 2000 р. Однак услід за звітністю для великих підприємств, правила складання якої на державному рівні почали наближатися до традицій МСФЗ, зміни торкнулися і звітності суб'єктів малого підприємства.

З метою гармонізації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів Міністерством фінансів України наказом від 08.02.2014 р. № 48 внесено зміни до ряду національних стандартів бухгалтерського обліку. Найсуттєвіших коригувань зазнав П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства», в якому відповідно до внесених правок:

- змінено суб'єктний склад тих, хто може заповнювати Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства діяльності, що складається з форм № 1-мс та № 2-мс. Так платників єдиного податку четвертої групи виключено з частини П(С)БО 25, що регулює спрощену звітність, отже, вони втратили право подання Спрощеного фінансового звіту за

формами № 1-мс та № 2-мс. Згідно з новою редакцією, суб'єкти мікропідприємництва складають Спрощений фінансовий звіт;

- викладено в новій редакції форми Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми № 1-м та № 2-м) та Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми № 1-мс та № 2-мс), в яких уточнено змістовне наповнення форм звітності, змінено кодування рядків.

Форма № 1-м складається з трьох розділів в активі і чотирьох розділів в пасиві. В активі балансу відображаються необоротні активи, оборотні активи, необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття. В пасиві балансу наводяться власний капітал; довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення; поточні зобов'язання; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття. Таким чином, за структурою форма № 1-м в частині розділів активу і пасиву нагадує Баланс підприємства (Звіт про фінансовий стан).

Форма № 2-м передбачає виділення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних та інших доходів, собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних та інших витрат, фінансового результату до оподаткування і чистого прибутку. Ця форма є більш агрегованою порівняно зі Звітом про фінансові результати (Звітом про сукупний дохід), в якому виділяються адміністративні витрати, витрати на збут, дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи, фінансові витрати, втрати від участі в капіталі.

Форма № 1-мсв активах складається з двох розділів: необоротні активи (основні засоби: первісна вартість і знос, інші необоротні активи), оборотні активи (запаси, поточна дебіторська заборгованість, гроші та їх еквіваленти, інші оборотні активи). У пасиві балансу наводяться власний капітал; довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення; поточні зобов'язання. У складі власного капіталу виділяють: капітал і нерозподілений прибуток (непокритий збиток), у складі поточних зобов'язань – короткострокові кредити банків, поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, розрахунки (з бюджетом, зі страхування, з оплати праці, інші поточні зобов'язання).

Форма № 2-мс за побудовою нагадує Форму № 2-м, але, на відміну від останньої, не передбачає виділення інших операційних доходів і витрат, але містить рядок 2310 «Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування», в якому відображається різниця між витратами і доходами, які не визнаються витратами або доходами Податковим кодексом України та не відображені у складі витрат і доходів в інших статтях.

Оцінюючи інформаційну ємність фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва, слід визначити її переваги як форми, яка розкриває інформацію про ретроспективний фінансовий стан: відносна простота складання, наочність. Вадами є значна агрегація статей, яка не дозволяє відобразити галузеву специфіку підприємств. Наприклад, рядок 1100 «Запаси» форми № 1-м передбачає виділення лише готової продукції (рядок 1103), форма №1-мс взагалі не передбачає жодної деталізації вказаної статті звітності. На відміну від НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 25 не містить переліку додаткових статей фінансової звітності.

Підприємства, які готують звітність відповідно до НП(С)БО 1, можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді), а також додавати статті зі збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, у разі якщо стаття відповідає таким критеріям: інформація є суттєвою; оцінка статті може бути достовірно визначена.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розроблень у цьому напрямку.

1. Еволюція розвитку вітчизняних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які регламентують процеси складання фінансової звітності, демонструє переконливий рух у бік міжнародних стандартів фінансової звітності. Їх критична оцінка свідчить, що НП(С)БО 1 надає більші можливості для моделювання форм фінансової звітності з врахуванням специфіки підприємства, ніж П(С)БО 25.

2. Для використання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва для потреб фінансового планування доцільно використовувати її аналітичну форму з виділенням додаткових статей, інформація про які є суттєвою з позицій визначення перспективного фінансового стану.

Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку полягають у розробці методичних підходів до планування робочого капіталу суб'єкта малого підприємництва.

Список використаних джерел

1. Колесник Н. Ф. Формування системи господарювання малого підприємництва в перехідній економіці: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Н. Ф. Колесник; Київ. нац. університет ім. Т. Шевченка. – К., 2001. – 19 с.
2. Наливайченко С. П. Плановість у механізмі трансформації перехідної економіки: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.01.01 / С. П. Наливайченко; Київ. нац. екон. університет. – К., 2002. – 32 с.
3. Сівков В. С. Розвиток і розміщення малого підприємництва у виробничій сфері економіки України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / В. С. Сівков; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2002. – 21 с.
4. Швадченко В. О. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. О. Швадченко; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2003. – 21 с.
5. Фабрая І. М. Регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / І. М. Фабрая; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 19 с.
6. Ожерельєва І. Л. Фінансове планування в малому підприємстві: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / І. Л. Ожерельєва; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 19 с.
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 3. – Ст. 23.
8. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
9. Ставерська Т. О. Інформаційна ємність звіту про фінансові результати підприємства [Текст] / Т. О. Ставерська // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 7-8 (2). – С. 60-63.
10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 (Редакція від 19.08.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>