

участю перестрахових брокерів, які в порядку, визначеному таким уповноваженим органом, підтверджують, що перестраховання здійснено в перестраховика, рейтинг фінансової надійності (стійкості) якого відповідає вимогам, установленим зазначеним уповноваженим органом.

Ставка оподаткування 0 відсотків застосовується також при оподаткуванні операцій:

— у межах договорів обов'язкового страхування, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь фізичних осіб-нерезидентів;

— за договорами страхування у межах системи міжнародних договорів «Зелена картка»;

— у межах договорів перестраховання з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту.

Висновки. В цілому ми позитивно оцінюємо норми ПК, пов'язані із удосконаленням оподаткування страховиків податком на прибуток. Переведення страховиків на загальну систему оподаткування має вирівняти податкове навантаження реального сектору економіки із сектором страхування, отже, буде сприяти детінізації вітчизняного страхового ринку. Крім того, податок на прибуток страховиків отримує притаманний йому економічний зміст. Його величина буде залежати від фактичних фінансових результатів страхової компанії від усіх видів її діяльності за підсумками податкового періоду.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. №283/97-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Гаманкова О. О., Гаманков Д. В. Оподаткування страховиків податком на прибуток як важель державного регуляторного впливу// Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, серія «Економіка», Вип. 126. — К.:КНУ, 2011 — С. 5—8.

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

УДК 336.71

В. М. Дуба,

В. С. Котковський, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

КРЕДИТНІ ІННОВАЦІЇ БАНКІВ

Висвітлюються кредитні інновації і напрями інноваційної діяльності комерційних банків у сфері кредитування.

Рассматриваются кредитные инновации и направления инновационной деятельности коммерческих банков в сфере кредитования.

Crediting innovations as well as trends of innovation activity of commercial banks in the sphere of crediting are observed.

Ключові слова: кредитні інновації, споживче кредитування, кредит на придбання нерухомості, іпотечний кредит, експрес-кредитування.

Ключевые слова: кредитные инновации, потребительское кредитование, кредит на приобретение недвижимости, ипотечный кредит, экспресс-кредитование.

Key words: crediting innovations, consumer crediting, estate purchasing credit, mortgage credit, express crediting.

Актуальність. У відносинах кредитування банківський кредит постає комплексом взаємопов'язаних організаційних, технологічних, інформаційних, фінансових, юридичних й інших видів діяльності банку щодо реалізації кредитної потреби клієнта на основі попередньої підготовки кредитного проекту і подальшого його супроводу. Відтак кредит доцільно зводити не лише до суми коштів, які кредитор надає позичальнику на умовах повернення, платності і строковості, оскільки кредит доцільно розглядати як спосіб ефективного господарювання щодо забезпечення безперервності й удосконалення процесів суспільного відтворення.

Із здійсненням кредитування суб'єкти інноваційної діяльності отримують можливість у будь-який момент оперативно мобілізувати додаткові грошові ресурси для вирішення поточних і довгострокових господарських потреб, що, у свою чергу, дозволяє кредиторам перетворювати вільні кошти у дохідні активи. Взаємовигідне співробітництво банків й інших суб'єктів інноваційного процесу забезпечує отримання переваг щодо значного зменшення обсягу так званих інформаційних витрат, зменшення мінорних витрат, збільшення можливостей оперативно отримувати довгострокові кредити.

За аспектами удосконалення відносин банківського кредитування й інноваційного розвитку економіки нині визнано доцільним здійснення: довгострокового банківського кредитування інноваційних процесів; розроблення й упровадження банківських новацій, спрямованих на модернізацію відносин кредитування; своєчасного моніторингу економічної ситуації і високоефективного перерозподілу ресурсів на користь пріоритетних галузей; супроводження об'єкта інноваційного кредитування і заходи щодо комерціалізації інноваційного продукту.

Аналіз публікацій. Проблематику інноваційних процесів у банківській діяльності розглядали Л. Гохберг, П. Друкер С. Ільєнкова, Э. Харгадон, Й. Шумпетер й вітчизняні науковці — Л. Антонюк, О. Васюренко, І. Знаменський, Н. Краснокутська, М. Крупка, П. Микитюк, Д. Стеченко, О. Шевченко. Однак і досі відсутнє комплексне дослідження теоретичних аспектів кредитних інновацій відповідно до їх сутності й визначення підходів до системи управління й оцінювання.

Метою статті є класифікація кредитних інновацій, їх характеристика та роль у діяльності комерційних банків.

Викладення основного матеріалу. Інноваційні процеси у сфері банківського кредитування впродовж останніх десятиліть пов'язані з розширенням суб'єктів, цілей і форм кредитування, вдосконаленням механізмів надання кредитів і створенням інституційної інфраструктури, спрямованої на мінімізацію кредитних ризиків й ефективне використання банківського потенціалу.

Традиційно комерційні банки займаються кредитуванням суб'єктів господарювання, обслуговування приватних осіб здійснювали інші фінансово-кредитні установи: ощадно-позикові товариства, кредитні спілки, каси взаємодопомоги, фінансові компанії, будівельні товариства внаслідок трудомісткості процесу споживчого кредитування, оскільки за однакових витрат часу з надання й обслуговування комерційні кредити за рахунок розмірів значно прибутковіші. Крім того, існували певні законодавчі обмеження щодо рівня відсоткових ставок за кредитами приватних осіб, що вважалися більш ризикованими з точки зору можливої нестабільності джерел їх погашення.

У розвинутих країнах ситуація поступово почала змінюватися з 1950-х років в умовах посилення невідповідності між зростанням виробництва й обмеженістю платоспроможного попиту населення, коли збільшилася потреба у споживчому

кредитуванні, що позначилося зростанням відсоткових ставок за такими кредитами. Нестабільність економічної ситуації посилила ризикованість комерційних кредитів, здійснення ж компаніями самостійного фінансування із застосуванням інструментів фондового ринку призвело до зниження позикових відсотків, відтак інноваційними кроками банків стало створення кредитних продуктів для юридичних і фізичних осіб.

Нині інноваціями у банківництві вважаються створені кредитні продукти для фізичних осіб у сфері кредитування на придбання споживчих товарів, включно з використанням кредитних карток, іпотечного кредитування, автокредитування тощо, відтак споживче кредитування використовується для фінансування будь-якої потреби сімейних господарств у коштах, навіть не з метою придбання споживчого товару, тобто йдеться про формулу «життя у кредит» як певною мірою спосіб існування людини, що спонукає фінансові інститути продовжувати пошуки нових механізмів кредитування для задоволення різноманітних людських потреб. У цілому ж кредитні інновації розглядають як систему різноаспектних нововведень у процесі кредитування.

Класифікувати кредитні інновації пропонуємо наступним чином:

1) за суб'єктами надання кредитів: а) приватним особам; б) корпоративним клієнтам;

2) за термінами кредитування: до 3 років; від 3 до 5 років; більше 5 років;

3) за характером використання: а) споживчий кредит; б) автомобілі у кредит; в) кредит на придбання нерухомості; г) іпотечний кредит.

Отже, споживчий кредит надається комерційним банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування. Загалом для споживчого кредитування характерний вищий рівень заборгованості порівняно з корпоративним портфелем. За технологією надання споживчі кредити поділяються на три основні програми: cash-кредити; експрес-кредити; карткові кредити [1, с. 185].

Такі банківські продукти мають основну спільну умову щодо їх надання — мінімальну кількість документів, необхідних для оформлення кредиту: у багатьох банках достатньо паспорту і довідки про присвоєння ідентифікаційного коду, інколи довідки про доходи або інформації про двох поручників.

Cash-кредити — під такою назвою розуміють кредити, які видаються готівкою без цільового призначення, без застави і досить швидко. В основному такі кредити орієнтовані на клієнтів з доходом нижче середнього, та таких, які раніше не мали контактів з банками. Насамперед, це молодь з достходом від 200 дол. США, тому згідно зі статистичними даними найпопулярніший розмір таких кредитів — 500—700 дол. США. Слід зауважити, що серед споживчих кредитів цей продукт досить новий, на ринку він став пропонуватися банками порівняно недавно, тому ще не набув масовості. Але за прогнозами банківських аналітиків програми cash-кредитування через 2—3 роки витіснять з ринку інші програми кредитування на придбання.

Експрес-кредити на сьогодні — це найбільш масові кредити. Такі кредити, в основному, не видаються готівкою, а перераховуються в безготівковій формі. Ця послуга пропонується безпосередньо в точці продажу товару. Порівняно з cash-кредитами, відсотки, які повинен сплатити клієнт, на 2—4 пункти нижчі і розраховуються на прошарок населення з доходом від 100 дол. США.

Карткові кредити. За даними Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем, у 2006 р. Україна переживала бум видачі кредитних карток обсяг зріс до 8 млн штук. Механізм надання таких кредитів де що відрізняється від вищеназаних, тому що в багатьох випадках для отримання такого кредиту клієнт повинен мати певну кредитну історію або зарплатну картку. Продукт розрахований на споживачів, які вже мали відносини з банком і мають постійний дохід. Тому су-

ма, яку банки обіцяють видати у формі такого кредиту, становить 100—15000 дол. США. Але якщо викреслити з цього об'єму кредитні картки під зарплатний проект та кредитні картки в додаток до депозиту, то «справжні» кредитні картки мало чим відрізняються від вищезгаданих програм.

Автокредит — кредит на придбання автомобіля надається у розмірі від 70 до 100 % вартості транспортного засобу, як правило, автомобіль, що купується, постає забезпеченням такого кредиту [2]. Автокредитування один з найпоширеніших видів кредитів в Україні, прогнозується, що через 10 років більшість автомобілів на вітчизняному ринку купуватимуться саме таким чином.

«Класичний кредит» передбачає стандартні умови автокредитування, документи, терміни розгляду заявки, суми первинного внеску, відсоткові ставки тощо.

Експрес автокредитування або швидке кредитування постає продуктом, що розрахований на споживачів з низьким доходом і не може скористатися «класичним» автострахуванням.

Що стосується практики автокредитування, то крім купівлі у кредит нового автомобіля, банки пропонують кредит на придбання старого автомобіля (стандартна програма). Мета кредиту — придбання старих автомобілів іноземних марок в офіційних дилерів — партнерів банківської установи. Ставки враховують включення у кредит страхової премії за програмою страхування життя і здоров'я позичальника. Можна обрати програму без страхування життя і здоров'я, однак ставки за кредитом збільшуються на 2 % порівняно із запропонованими.

Кредит на придбання нерухомості передбачає короткострокове цільове кредитування приватних осіб. Такий вид кредиту використовується для придбання нерухомості на первинному ринку, земельної ділянки або нежитлової нерухомості за умови передачі у заставу банківській установі квартири або житлового будинку. Оформлення купівлі-продажу нерухомості здійснюється у відділенні банку у день надання кредиту під заставу іншої (альтернативної) нерухомості. Відтак нерухомість, яка купується, в іпотеку не передається.

Заслугують на увагу кредит на будівництво котеджу як різновид кредиту на придбання нерухомості з довгостроковим терміном кредитування, первинний внесок можливий від 0 % (за умови надання додаткового забезпечення). Після завершення будівництва і введення будинку в експлуатацію із наданням до банківської установи відповідних документів процентна ставка за кредитом зменшується на 1 %.

Іпотечне кредитування — надання приватним особам довгострокових кредитів на купівлю житла із його заставою. Оскільки іпотека являє собою заставу і постає забезпеченням зобов'язання, таке кредитування набуло поширення у банківській практиці як інструмент зниження кредитних ризиків, тобто іпотека як заставу за спеціальним видом кредиту (іпотечним) надається, як правило, на спеціальних умовах, зумовлених специфікою форми застави нерухомості, відповідно до цільового призначення: придбання земельних ділянок, проведення меліоративних робіт, придбання житла тощо, терміном на 5 і більше років, на умовах пайового періодичного погашення. Річні відсотки за іпотечним кредитом порівняно низькі і диференційовані залежно від фінансового стану позичальника. Іпотечні кредити може надавати як універсальний банк, так і спеціалізований іпотечний банк.

Існують системи іпотечного кредиту, що передбачають поряд з банківським кредитом під заставу використання низки додаткових джерел фінансування, зокрема, приватизаційних сертифікатів, дотацій, фінансових ресурсів підприємств і громадян, додаткових кредитів банку під додаткові застави на земельну ділянку, дачу, гараж й іншу нерухомість.

Крім згаданих кредитних інновацій банківських установ виділяють кредитування різних етапів процесу «дослідження-виробництво». Кредит може бути наданий на наявні фонди заявника або за гарантією іншої організації, або на підста-

ві укладених договорів на придбання продукції, що виробляється з використанням кредитованого нововведення. Відсоткова ставка за кредит на створення інновації встановлюється залежно від її об'єктивності, строків окупності і відповідності пріоритетам науково-технологічного розвитку країни. Аналіз таких і деяких інших параметрів нововведення дає змогу оцінити рівень банківського ризику заходу, що кредитується, на основі якого встановлюється взаємоприйнятна ставка кредитування.

Із кредитуванням заходів щодо підвищення технологічного рівня й розвитку підприємств банки надають клієнтам комплекс фінансово-кредитних послуг для забезпечення робіт, що супроводжують упровадження нововведень. У спектрі кредитних послуг вітчизняних банків такий продукт використовується порівняно недавно, вперше запроваджений в «Укрінбанку» [3].

Для мінімізації кредитних ризиків вітчизняні комерційні банки ще у докризовий період широко практикували надання кредитів із страхуванням. Нині така тенденція актуальна як ніколи, оскільки наявність страховки забезпечує банку певні гарантії того, що кошти повернуться навіть із втратою платоспроможності позичальником, щоправда, на основі умов, передбачених страховою програмою. За такими кредитами клієнтам надано право обирати умови укладання договору із страхуванням або відмовитися від нього, однак розмір відсоткової ставки для незастрахованого кредиту майже завжди вище: банк повинен враховувати ризик втрати клієнтом платоспроможності.

Позаяк існують банки, для яких укладання договору страхування від нещасних випадків і хвороб є обов'язковою умовою щодо надання кредиту, зазвичай такі умови застосовують щодо позичальників похилого віку і тих, професії яких пов'язані з підвищеним ризиком. Банки не беруть участі у формуванні страхових тарифів — їх величина зумовлена тарифною політикою, обраною клієнтом (частіше — самим банком) страхової компанії. Сплата страхового внеску здійснюється позичальником на умовах щорічного разового платежу або приєднанням до суми основного кредиту і виплатою поступово, з відсотками.

Отже, платити за власне життя і здоров'я під час виплати кредиту стає справою якщо не обов'язковою, то вкрай бажаною. Нині приблизна вартість страхування життя і здоров'я позичальника залежить від обраного набору страхових опцій, те саме стосується й схем оплати — у різних компаніях по-різному. Із використанням кредитних карт, страхова премія зазвичай залучається до складу щомісячного платежу. Банки пропонують на вибір клієнта кредитування зі страхуванням життя і здоров'я або без нього. За відсутності страхового захисту відсоткова ставка за кредитом, як уже згадувалося, вища. Банківські аналітики припускають, що найближчим часом така інновація не стане обов'язковою у кредитному процесі. Цю точку зору поділяють і банкіри, хоча послуга цікава і для банків, і для позичальників. Повна відмова від застосування такої послуги видається нераціональною в умовах нестабільності, оскільки страхування забезпечує додаткові гарантії повернення коштів.

Ще однією інновацією у сфері споживчого кредитування слід вважати розробку банками антикризових програм з кредитування фізичних осіб банками, для яких таке кредитування до кризи було пріоритетним напрямком діяльності. Ризики у цьому сегменті й досі залишаються високими, однак якщо банки не почнуть знову кредитувати громадян, їм доведеться зменшувати мережу і штат працівників унаслідок високих витрат, що загрожує втратою ринкових позицій. Багато банків у розпал кризи восени 2009 р. оголосили про скорочення споживчого кредитування внаслідок ризику значних збитків.

За новими антикризовими програмами банки готові знизити вимоги до позичальників, зокрема вікові, і дозволити підтвердження доходів за формою банку. У 2011 р. банки планують збільшити портфель роздрібного кредитування, невдовзі

багатьом банкам доведеться розвивати цей напрям з нуля, оскільки утримувати банківські відділення, філії, підрозділи навіть із скороченим до певного мінімум персоналом для багатьох банків зараз дуже складно. З подібною проблемою зіткнувся менеджмент багатьох банків, у яких на кредитування фізичних осіб припадає істотна частка кредитного портфеля. Повернутися до кредитування фізичних осіб змушені й інші великі вітчизняні банки, зокрема, Укрсоцбанк планує зменшити вимоги до позичальників і застосувати певні послаблення щодо суми кредиту й застави. За довгостроковою перспективою одним з найбільш привабливих напрямків розвитку сектору споживчого кредитування все ж таки повинно стати іпотечне кредитування, щодо якого більшість банків утримуються від застосування довгострокових кредитних продуктів, натомість застосовують умови середньо- і короткострокових позик.

Банківський менеджмент повинен враховувати, що занадто консервативний або жорсткий підхід до вирішення питань щодо запобігання нестачі ліквідних коштів істотно обмежує отримання банками доходів. Не варто забувати, що саме позичальники складають практично весь актив платіжного балансу банку.

Висновки. В умовах глобалізації і посилення конкурентної боротьби банківська діяльність ускладнюється, це потребує використання більш загальних підходів до оцінювання, перерозподілу і прийняття ризиків. З іншого боку, боротьба за клієнта має наслідком значне зменшення банківської маржі. За еволюції фінансово-кредитних відносин вже не банк встановлює правила з ким йому працювати, оскільки вже клієнти нав'язують банківській установі власні потреби, умови й цінові параметри, нехтування якими щодо потенційного клієнта сьогодні — означає для банку стати неконкурентоспроможним завтра [9]. Такий принцип набуває універсальності, завдяки чому стрімко розширюється спектр послуг, розробляються і впроваджуються нові банківські продукти й інновації як головний інструментарій конкурентної боротьби.

Література

1. Кириченко О. А., Патерікіна Л. В. Банківське кредитування споживчого ринку: проблеми розвитку // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 7. — С. 182—197.
2. Офіційний сайт «Credit Consulting». — Режим доступу : <http://www.credit-consulting.com.ua>.
3. Офіційний сайт ПАТ «Укрінбанк». — Режим доступу : <http://www.ukrinbank.com>.

УДК. 657

А. В. Шайкан, д-р екон. наук, доц.,
заступник директора з науково-педагогічної роботи
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОБЛІК З МЕТОЮ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕГРАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Дана стаття присвячена питанням бухгалтерського обліку, як складової сучасної системи управління підприємством. Автор звертає увагу на важливість правильної побудови взаємодії системи бухгалтерського обліку з принципами управління підприємством. Наголошує на останніх тенденціях розвитку цього питання в сучасній науці і практиці.