

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Кіровоградський національний технічний університет

**НАУКОВІ ПРАЦІ**  
**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**  
**ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**  
ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

**В И П У С К 10**

Частина II

Кіровоград 2006

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Кіровоградський національний технічний університет

**НАУКОВІ ПРАЦІ**

**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

Заснований в 2001 р.

**В и п у с к 10**

Частина II

Кіровоград 2006

## Організація внутрішньогосподарського контролю як інструменту ефективного управління комунальним підприємством

У статті досліджуються теоретичні аспекти місця і ролі внутрішньогосподарського контролю, обґрунтовується необхідність його організації як інструменту ефективного управління комунальним підприємством.

**внутрішньогосподарський контроль, завдання контролю, житлово-комунальне господарство.**

Формування в економіці України ринкових відносин змінює традиційне уявлення про контроль. Контроль — це об'єктивно необхідна складова господарського механізму при будь-якому способі виробництва. На мікроекономічному рівні, тобто на рівні управління економічною одиницею, розрізняють зовнішній контроль, який здійснюється зовнішніми по відношенню до підприємства суб'єктами управління (державними органами, контрагентами за фінансово-господарськими договорами, споживачами, громадськістю), і внутрішній контроль, який здійснюється суб'єктами самого підприємства та повинен бути попереджувальним, тобто своєчасно оцінювати якість управлінських рішень.

Загальні теоретичні засади внутрішньогосподарського (внутрішнього) контролю з різних аспектів висвітлювалися у працях вітчизняних науковців, як Барановська В.Г., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Дерев'яно С.І., Дікань Л.В., Калюга Є.В., Кужельний М.В., Кузик Н.П., Лінник В.Г., Максимова В.Ф., Мурашко В.М., Мурашко О.В., Нападовська Л.В., Олійник С.О., Сторожук Т.М., Усач Б.В., Шевчук В.О., Шульга Н.М. Найбільш дослідженими та організованими на практиці є види внутрішнього контролю для банків, бюджетних та фінансових установ, акціонерних товариств, вони надзвичайно різноманітні і носять деталізований характер. Проте залишаються дискусійними і невирішеними питання організації внутрішньогосподарського контролю на підприємствах різних галузей народного господарства (промисловості, сільського господарства, сфери послуг тощо), в тому числі на підприємствах житлово-комунального господарства (ЖКГ).

Необхідність у внутрішньогосподарському контролі зумовлюється тим, що органи управління вищої ланки безпосередньо не займаються контролем повсякденної діяльності. Внутрішньогосподарський контроль включає контрольні функції, які забезпечуються керівниками (власниками) підприємств, організацій, установ, концернів, асоціацій відповідно до діючого законодавства [4, ст.6].

Метою даного дослідження є визначення основних напрямків здійснення внутрішньогосподарського контролю, як інструменту ефективного управління комунальним підприємством.

Наведемо визначення поняття внутрішньогосподарського контролю в таблиці 1.

Таблиця 1 - Визначення поняття внутрішньогосподарського контролю

<b>Визначення поняття внутрішньогосподарського контролю</b>
Внутрішньогосподарський контроль представляє собою незалежну оцінку відповідності діяльності підприємства поставленим завданням. Внутрішній контроль здійснюється органами внутрішнього контролю (головним бухгалтером, ревізійною комісією, спостережною радою, тощо) [3].
Внутрішньогосподарський економічний контроль включає контрольні функції, які здійснюються власниками підприємств, комбінатів, організацій і установ, концернів, асоціацій відповідно до чинного законодавства [1]
Система попереднього, поточного і подальшого контролю (крім ревізії фінансово – господарської діяльності, яка здійснюється державною контрольно – ревізійною службою) створює окрему його галузь, тобто внутрішньогосподарський або внутрішній контроль. Він є системою постійного спостереження за ефективністю діяльності підприємств, збереженням і ефективністю використання цінностей і коштів, доцільністю і вірогідністю операцій та процесів [7].
Внутрішньогосподарський контроль являє собою систему безупинного спостереження за ефективністю використання майна підприємства, законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей [7].
Внутрішній (внутрішньогосподарський) контроль слід розглядати в двох напрямках: відомчий (галузевий) і контроль власника. У свою чергу відомчий контроль потрібно здійснювати на державних (казенних) підприємствах (установах, організаціях) відповідно до чинного законодавства на рівні штатних ревізорів. Контроль власника здійснюється з його ініціативи органом (міністерством, державним комітетом, асоціацією, акціонерним виробничим об'єднанням), якому підпорядковане підприємство на правах власності згідно з законодавчими та іншими нормативними документами [6].
Внутрішній контроль – здійснення спеціальним підрозділом підприємства контролю за станом бухгалтерського обліку, проведення комплексного аналізу господарської і фінансової діяльності економічного суб'єкту з метою вибору шляхів найбільш ефективного розвитку і виявлення резервів підприємства і його основних підрозділів. Внутрішній контроль особливо важливий для великих структур корпоративного типу, тобто з багатьма самостійними підрозділами [2].
Внутрішньогосподарський контроль – це процес, який забезпечує якісну розробку та ефективне досягнення цілей, накреслених організацією, шляхом реалізації прийнятих управлінських рішень [4].

Як видно з таблиці 1, серед науковців немає єдиної точки зору, щодо визначення внутрішньогосподарського контролю та його місця в класифікації видів контролю.

У своїй праці С.В. Калюга зазначає, що внутрішній (внутрішньогосподарський) контроль слід розглядати в двох напрямках: відомчий (галузевий) і контроль власника. У свою чергу відомчий контроль потрібно здійснювати на державних (казенних) підприємствах (установах, організаціях) відповідно до чинного законодавства на рівні штатних ревізорів. Контроль власника здійснюється з його ініціативи органом (міністерством, державним комітетом, асоціацією, акціонерним виробничим об'єднанням), якому підпорядковане підприємство на правах власності згідно з законодавчими та іншими нормативними документами [6].

Серед науковців існує думка [1, 3], що саме контроль власника поділяється на внутрішньосистемний і внутрішньогосподарський. Деякі науковці [5], вважають що не існує єдності у визначеннях власне внутрішнього економічного контролю. Маємо

внутрішній; внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський економічний контроль. Аналіз існуючих класифікацій показав, що всі вони дають загальну класифікацію господарського контролю. Фактично усі види контролю, про які йде мова – внутрішній; внутрішньосистемний; внутрішньогосподарський, – мають загальний, один і той же об'єкт, здійснюються з допомогою одних і тих же методів, проводяться всередині однієї і тієї ж системи – підприємства. Виходячи з цього В.Ф. Максимова, тлумачить усі три назви як різне словесне визначення одного й того ж терміну – внутрішній економічний контроль [5].

Таким чином, проаналізувавши визначення поняття внутрішньогосподарського контролю в науковій літературі можна зробити висновок, що теоретичні питання внутрішньогосподарського контролю залишаються дискусійним. Але однозначним є поняття про те, що внутрішній контроль здійснюється в межах підприємства, тому в основу визначення цього терміну слід покласти визначення внутрішньогосподарських відносин тобто відносин, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами, що визначено ст.3 Господарського кодексу України.

Внутрішньогосподарський контроль, на думку Є.В. Калюги [7], має всеосяжний характер як щодо охоплення господарських операцій і процесів, так і за часом його проведення. Це сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності підприємств, зміцненню режиму економії і господарського розрахунку, раціональному використанню коштів і матеріальних цінностей. Особливістю внутрішньогосподарського контролю є те, що він діє в момент вчинення і оформлення господарських операцій, що дає можливість вчасно виявити недоліки в роботі і вжити заходів до їх усунення.

Отже, погоджуючись з твердженням, що внутрішньогосподарський контроль у більшості випадків здійснюється в момент вчинення і оформлення господарських операцій, можна зробити висновок, що не можна розглядати відомчий (галузевий) контроль як один із видів (напрямків) внутрішньогосподарського контролю оскільки цей вид контролю не здійснюється в момент вчинення і оформлення господарських операцій, а також тому, що по відношенню до підприємства – суб'єкту господарювання він не може бути внутрішнім.

По-різному в науковій літературі формулюються завдання внутрішньогосподарського контролю, деякі з них наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 - Визначення завдань внутрішньогосподарського контролю

Автор	Визначення завдань внутрішньогосподарського контролю
Білуха М.Т. [1]	Завданням внутрішньогосподарського контролю є перевірка господарських операцій у виробничих одиницях із метою недопущення перевитрат матеріальних і фінансових ресурсів, виконання виробничих і фінансових планів, раціонального використання робочої сили, впровадження нових методів праці і прогресивної технології в бригадах, дільницях, цехах та інших виробничих підрозділах, забезпечення збереження коштів і товарно-матеріальних цінностей, економного витрачання сировини і паливно-енергетичних ресурсів, випуску продукції високої якості, яка має попит на ринку.

Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. [3]	Завдання внутрішньогосподарського контролю: <ul style="list-style-type: none"> <li>• надання інформації про процеси, що відбуваються,</li> <li>• надання допомоги в прийнятті найбільш доцільних управлінських рішень,</li> <li>• оцінка правильності прийнятих рішень, своєчасності і результативності їх виконання,</li> <li>• своєчасне виявлення та усунення умов і факторів, які заважають ефективному веденню виробництва,</li> <li>• коригування діяльності суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів</li> </ul>
Мурашко В.М., Сторожук Т.М., Мурашко О.В. [6]	Особливо великі завдання покладено на внутрішньогосподарський контроль у забезпеченні збереження цінностей на об'єктах підприємства. Це пояснюється тим, що на цих підприємствах обертається і зберігається велика кількість цінностей і сировини. У зв'язку з цим важливо підвищити ефективність контролю у боротьбі з безгосподарністю і марнотратством, нестачами і крадіжками.
Дікань Л.В., Шульга Н.М. [4]	Основні завдання внутрішньогосподарського контролю можна згрупувати у вигляді декількох основних напрямків: <ul style="list-style-type: none"> <li>• виконання виробничих і фінансових планів;</li> <li>• забезпечення збереження і раціонального використання ресурсів;</li> <li>• забезпечення випуску продукції високої якості;</li> <li>• дотримання законності операцій, що здійснюються на підприємстві.</li> </ul>

Особливе значення у системі контролю має систематичне дієве спостереження за ефективністю організації та розвитку виробництва у виробничій сфері, відповідністю її нормативно – законодавчим актам, стандартам, техніко – економічним вимогам [6].

Актуальним питанням залишається організація системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах ЖКГ, як засобу об'єктивної оцінки стану підприємства в цілому, його структурних підрозділів, виявлення причин негативних наслідків прийнятих управлінських рішень. Забезпечення і постійне поліпшення якості внутрішньогосподарського контролю є ефективним засобом досягнення перспектив розвитку підприємства. Суттєвим недоліком внутрішньогосподарського контролю на підприємствах є те, що він в основному обмежується окремими тематичними перевірками без вивчення вірогідності господарських операцій і їх процесів за документами. У свою чергу, це не забезпечує всебічного систематичного контролю, вимагає подальшого дослідження тих або інших явищ [7].

Основне завдання керівника комунального підприємства – забезпечити цілеспрямований планомірний характер всієї діяльності колективу. Це досягається шляхом виконання комплексу управлінських функцій, які являють собою окремі напрямки діяльності управлінського апарату, що охоплює коло конкретних робіт, об'єднаних єдністю цілі (мети). Чим складніші господарські операції і процеси (а це цілком і повністю стосується сфери виробництва і реалізації продукції), тим більше часу доводиться витратити на здійснення контрольних функцій. У зв'язку з цим внутрішньогосподарський контроль є постійно діючою функцією управління на підприємствах, дієвим засобом сприяння збереженню та економному використанню ресурсів.

Внутрішньогосподарський контроль, на нашу думку, має всеосяжний характер як щодо охоплення господарських операцій і процесів, так і за часом його проведення.

Це сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності комунальних підприємств, зміцненню режиму економії і господарського розрахунку, раціональному використанню коштів і інших ресурсів. Особливістю внутрішньогосподарського контролю є й те, що він діє в момент вчинення і документального оформлення господарських операцій, що дає можливість вчасно виявити недоліки в роботі й ужити заходів до їх усунення. Внутрішньогосподарський контроль забезпечує перевірку законності й доцільності прийнятих рішень, сприяє розвитку діяльності структурних підрозділів підприємства раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, зниженню собівартості та підвищенню рентабельності, а також забезпеченню збереження майна й своєчасному погашенню зобов'язань. Винятково важлива роль у здійсненні внутрішньогосподарського контролю належить бухгалтерському обліку, особливо з боку головних бухгалтерів і керівників функціональних відділів бухгалтерій [7].

Таким чином, діяльність у сфері управління комунальним підприємством вимагає від керівництва підприємства створення ефективної системи внутрішньогосподарського контролю за збереженням комунального майна, зокрема, в частині запобігання втрати доходів та зменшення витрат і втрат, як надійного засобу дотримання вимог законодавства. Здійснення функцій внутрішньогосподарського контролю особами, які представляють інтереси комунального підприємства забезпечує не тільки зворотний, але й прямий зв'язок між структурними підрозділами підприємства, між керованою і керуючою системами.

## Список літератури

1. Білуха М.Т. Курс аудиту: Підручник. – К.: Вища школа. – Знання, 1998. – 574с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна.-М., 2002.
3. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів./ За редакц. проф.. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП „Рута”, 2002. – 544с.
4. Дікань Л.В., Шульга Н.М. Внутрішньогосподарський контроль: Конспект лекцій / Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ХНЕУ, 2005. — 60с.
5. Максимова В.Ф. Дискусійні положення теорії та методології контролю //Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні: Тези доп. Між нар. наук. конфер. 16-17 берез. 2006 р. /Відп. за вип.. В.Г. Лінник – К.:КНЕУ, 2006. – 496с.
6. Мурашко В.М., Сторожук Т.М., Мурашко О.В. Контроль і ревізія фінансово – господарської діяльності: Навчальний посібник / за заг. Ред. П.В. Мельника. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 311 с.
7. Фінансово-господарський контроль у системі управління/ Є.В. Калюга. - К.: Ельга: Ніка-Центр, 2002. - 360 с.

В статье исследуются теоретические аспекты места и роли внутривозвещественного контроля, обосновывается необходимость его организации как инструмента эффективного управления коммунальным предприятием.

The theoretical aspects of place and role of внутрішньогосподарського control are explored in the article, the necessity of his organization is grounded as to the instrument of effective management by a communal enterprise.

## Методика розрахунку амортизації дисконту та премії для боргових цінних паперів

Статтю присвячено дослідженню методики розрахунку амортизації дисконту та премії для боргових цінних паперів  
**цінні папери, облік, векселі, амортизація, операції**

Пошук ефективних механізмів управління портфелем цінних паперів змушує комерційні банки вдосконалювати організацію бухгалтерського обліку та економічного аналізу як складових систем економічної інформації. З впровадженням П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та МСБО39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» змінилися підходи до бухгалтерського обліку фінансових інвестицій, зокрема підходи до амортизації дисконту (премії) за цінними паперами. До 1 січня 2004 р. банки могли амортизувати дисконт (премію) за борговими цінними паперами за одним з двох методів: методом прямої ставки відсотків або методом ефективної ставки відсотків. За методом прямої ставки відсотків сума амортизації дисконту (премії) розподіляється між періодами дії активу пропорційно кількості днів у періоді. Метод ефективної ставки відсотків передбачає визначення амортизації за кожний період шляхом множення поточної балансової вартості цінного паперу на його ринкову ставку, чинну на момент придбання, та вилучення суми нарахованих процентів за офіційно встановленою процентною ставкою. З набуттям чинності нової Інструкції з обліку цінних паперів [1] банки мають розраховувати суму амортизації дисконту (премії) за методом ефективної ставки відсотків.

До розробки питань організації та методології бухгалтерського обліку в українських банках зробили вагомий внесок відомі вітчизняні вчені та фахівці: А.М.Герасимович, Л.М. Кіндрацька, В.І. Ричаківська та інші. Напрацювання вчених охоплюють широкий спектр питань організації обліку операцій банку з цінними паперами, проте єдиного підходу щодо систематизації методик розрахунку амортизації дисконту (премії) цінних паперів поки ще немає.

Враховуючи вище означене, метою статті є дослідження методики розрахунку амортизації дисконту та премії для боргових цінних паперів.

Слід зазначити, що згідно з нормативно-правовою базою комерційні банки мають самостійно розробляти методику визначення ефективної ставки відсотків. Національний банк України пропонує два можливих методи її розрахунку. За першим методом ефективна ставка визначається відповідно до П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» діленням суми річного відсотка та дисконту (або різниці річного відсотка та премії) на середню величину собівартості цінних паперів та вартості їх погашення [2]. За другим методом Національний банк України пропонує використовувати фінансову функцію IRR (внутрішня ставка дохідності) програми Microsoft Excel [3].

Викладена в 12-му національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Фінансові інвестиції» методика розрахунку амортизації дисконту та премії боргових цінних паперів дає можливість розрахувати лише річну суму амортизації а також призводить до похибок у розрахунках.



На сьогоднішній день інвестиції банків в цінні папери переважно є короткостроковими, що потребує розрахунку місячної норми амортизації, а при погашенні та продажу боргових цінних паперів в середині місяця розрахунку денної норми амортизації. Тому однією з актуальних проблем нині є розробка методики амортизації дисконту (премії) боргових цінних паперів за методом ефективної ставки.

Ефективна ставка відсотків використовується для визначення розрахункової величини при нарахуванні процентів, амортизації дисконту та премії, а також для оцінки зменшення корисності фінансових інструментів.

Дисконт (премія) це різниця між номінальною вартістю векселя та його собівартістю без урахування нарахованих на час придбання процентів, якщо собівартість менша (більша) номінальної вартості. Дисконт та премія згідно з принципом нарахування амортизується щомісячно з віднесенням сум амортизації дисконту на збільшення процентних доходів банку, сум амортизації премії на їх зменшення.

Враховуючи те, що амортизована собівартість боргового цінного паперу постійно прямує до номінальної вартості, метод амортизації дисконту та визначення ефективної ставки відсотків є найактуальнішим при умові, якщо погашення цінного папера відбувається один раз повною сумою. Амортизація дисконту (премії) здійснюється протягом періоду перебування цінного паперу в портфелі банку – із дати придбання до дати погашення або продажу за ефективною ставкою не рідше ніж один раз на місяць.

Метод ефективної ставки відсотків дозволяє дисконтувати очікувані в майбутньому грошові потоки (суму погашень боргових цінних паперів) та дає змогу оцінити за кожний період дійсну суму нарахованих доходів за цінними паперами та дійсну поточну вартість непогашених цінних паперів [4].

Тобто за основу розрахунку балансової вартості боргових цінних паперів має використовуватись формула для обчислення теперішньої вартості майбутніх грошових платежів:

$$PV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+d)^t}, \quad (1)$$

де  $PV$  – теперішня вартість майбутніх грошових потоків;

$CF_t$  – майбутній елемент грошового потоку в період  $t$  ;

$d$  – фактор дисконту, ставка проценту;

$t$  - порядковий номер періоду;

$N$  – загальна кількість періодів часу.

Балансова вартість боргового цінного паперу це сума придбання що збільшується (зменшується) на суму накопиченої амортизації дисконту (премії), плюс сума нарахованих відсотків (для процентних цінних паперів), тобто балансова вартість це амортизована собівартість цінного паперу. Формула для обчислення майбутніх грошових потоків трансформується у формулу визначення балансової вартості боргових цінних паперів.

$$P_{бал} = \sum_{t=1}^N \frac{S_{ног}}{(1+d_{ef})^t}, \quad (2)$$

$P_{бал}$  – балансова вартість активу;

$S_{ног}$  – сума погашення цінного папера за період  $t$ ;

$d_{ef}$  – ефективна ставка відсотка.

Сума, за якою фінансовий інструмент має бути облікований при первісному визнанні, регламентується п.43 МСБО 39: «під час первісного визнання фінансового активу або зобов'язання організація має оцінювати їх за справедливою вартістю

збільшеною на витрати, які безпосередньо стосуються придбання або емісії такого фінансового активу або фінансового зобов'язання». Тому сума при первісному визнанні може бути виражена наступним чином:

$$P_{перв} = P_{спр} \pm E_{нр}, \quad (3)$$

$P_{перв}$  – первісна вартість активу або зобов'язання;

$P_{спр}$  – справедлива вартість;

$E_{нр}$  – витрати, які безпосередньо стосуються придбання фінансового активу.

Слід зазначити, що до витрат на придбання фінансового активу або зобов'язання відносяться не тільки понесені банком витрати, а й комісії стягнуті під час створення фінансового активу (операція врахування). Сума комісій може бути більшою, ніж витрати, пов'язані зі створення фінансового активу, тому загальна сума витрат може як збільшувати, так і зменшувати суму справедливої вартості. Згідно з п.9 МСБО39 «Справедлива вартість - сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість у рамках офіційної операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами». Отже, можна зробити висновок, що справедлива вартість (для боргових цінних паперів) складається із ціни, яка сформувалась в межах офіційної операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, та нарахованих, але ще не отриманих на момент купівлі - продажу процентів.

На дату придбання цінного папера (врахування векселя) банку відомі сума придбання та сума погашення цінного паперу. Ефективна ставка відсотка розраховується як внутрішня норма дохідності в момент отримання цінних паперів. Для її розрахунку визначаються потоки грошових коштів з урахуванням всіх умов договору за фінансовим інструментом, у тому числі включаються всі комісії та інші сплачені або отримані сторонами суми, що є невід'ємною частиною доходу (витрат) фінансового інструменту. Якщо неможливо достовірно оцінити потоки грошових коштів або очікуваний строк дії фінансового інструменту, то використовуються потоки грошових коштів, що передбачені відповідним договором, протягом строку дії договору.

Перетворюючи алгоритм розрахунку балансової вартості, визначаємо ефективну ставку відсотків для боргових цінних паперів, придбаних з дисконтом або премією, враховуючи тривалість періоду на який придбали цінний папір.

$$d_{ef} = \left( \sqrt[m]{\frac{S_{noz}}{S_{нр}}} - 1 \right) * 100, \quad (4)$$

$d_{ef}$  – ефективна ставка відсотків;

$S_{noz}$  – сума погашення боргового цінного папера;

$S_{нр}$  – сума придбання боргового цінного папера;

$m$  – загальна кількість днів перебування цінного папера в портфелі банку між датою придбання та датою погашення;

$w$  – кількість днів у році, в якому проводиться розрахунок ефективної ставки відсотка.

При розрахунку ефективної ставки відсотків необхідно, щоб кількість днів у році, в якому проводиться розрахунок співпадали з кількістю днів у році, в якому проводиться амортизація дисконту.

Стосовно суми придбання боргового цінного папера необхідно зауважити, що вона складається з урахуванням ринкових ставок дохідності, а тому може відрізнятися від номіналу фінансового активу. Така різниця становить дисконт (якщо ціна менша номіналу) або премію (якщо ціна перевищує номінал).

Щомісячна амортизація дисконту (премії) для кредитних та торгових операцій банку з векселями за методом ефективної ставки відсотка розраховується із застосуванням наступної формули:

$$E_{ам} = P_{ам} * \left( \sqrt[m]{\frac{1 + d_{ef}}{100}} - 1 \right), \quad (5)$$

$E_{ам}$  – амортизовані відрахування дисконту (премії) за період в якому проводиться амортизація дисконту (премії);

$P_{ам}$  - амортизована собівартість боргового цінного папера.

Згідно з п.9 МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» «амортизована собівартість – сума, за якою фінансовий актив чи фінансове зобов'язання оцінювали при первісному визнанні, за вилученням виплати основної суми боргу, накопичена амортизація (розрахована за методом ефективної ставки відсотків) будь-якої різниці між цією первісною сумою та сумою погашення, мінус будь-яке часткове списання (безпосередньо або за допомогою рахунку резервів) на зменшення корисності або неможливість інкасації». Дане визначення можна записати за допомогою наступної формули:

$$P_{ам} = N \pm S_{\partial} / S_n + D - R, \quad (4)$$

$P_{ам}$  – амортизована собівартість фінансового активу (зобов'язання);

$N$  – непогашена основна сума;

$S_{\partial} / S_n$  – накопичена амортизація премії / дисконту;

$D$  – нараховані (ще не отримані) проценти (як придбані, так і ті, які безпосередньо зароблені банком);

$R$  – сума резерву.

Для векселів, які відносяться до групи 321 «Боргові цінні папери у портфелі банку до погашення» розрахунок амортизованої собівартості має наступний вигляд:

1) якщо борговий цінний папір придбаний з дисконтом:

- сальдо рахунку 3210 (непогашений номінал);
- сальдо рахунку 3216 (неамортизований дисконт);
- + сальдо рахунку 3218 (нараховані проценти);
- сальдо рахунків групи 329 (резерви).

2) якщо борговий цінний папір придбаний з премією:

- сальдо рахунку 3210 (непогашений номінал);
- + сальдо рахунку 3217 (неамортизована премія);
- + сальдо рахунку 3218 (нараховані проценти);
- сальдо рахунків групи 329 (резерви).

Розрахунок амортизованої собівартості для кредитних операцій (врахування векселів) має наступний вид:

- сальдо рахунку 2020 (непогашений сума наданої позики);
- сальдо рахунку 2026 (неамортизований дисконт);
- + сальдо рахунку 2028 (нараховані проценти та комісія);
- сальдо рахунків групи 240 (резерви).

Підставляючи у формулу (5) розрахунок суми амортизованої собівартості цінного папера (формула 4), маємо:

$$E_{ам} = (N \pm S_{\partial} / S_n + D - R * \left( \sqrt[m]{\frac{1 + d_{ef}}{100}} - 1 \right)). \quad (6)$$

Застосування в формулах (6) та (4) фактору часу дає змогу розрахувати ефективну ставку відсотка при придбанні цінного папера у будь-який день місяця, та проводити амортизацію дисконту (премії) за будь-який проміжок часу навіть щоденно.

Розроблена методика амортизації дисконту (премії) за ефективною ставкою відсотків для безпроцентних боргових цінних паперів узагальнюється наступними процедурами проведення розрахунків (таблиця 1):

1. У стовпчику D задана формула (4), на основі якої автоматично підраховується ефективна ставка відсотка:

$$D12 = \text{СТЕПЕНЬ}(10000/8000; 366/345) - 1;$$

2. У стовпчик G заносяться дані для розрахунку степені (кількість днів в місяці знаходження векселя у портфелі / кількість днів у році) Днм/Днр:

$$G13 = B13/C13;$$

3. У стовпчику H здійснюємо наступний розрахунок:

$$H13 = \text{СТЕПЕНЬ}(1+D2; G3) - 1;$$

4. У стовпчику F розраховуються амортизаційні відрахування за формулою (5), у програмі Excel розрахунок має наступний вигляд:

$$F13 = E2 * (\text{СТЕПЕНЬ}(1+D2; B3/366) - 1); F13 = E11 * H13;$$

5. У стовпчику E розраховується амортизована собівартість без врахування резерву:  $E13 = E11 + F13$ ;

6. Стовпчик I заповнюється тільки в тому місяці коли буде сформований резерв за векселем;

7. Амортизована собівартість з врахуванням резерву (J) це сума відповідних значень в стовпчиках E та I;

8. Підбивається підсумок за стовпчиком F амортизаційні відрахування.

Таблиця 1 - Розрахунок амортизації дисконту за методом ефективною ставкою відсотку (грн.)

Номинал	10 000
Ціна придбання	8 000
Дисконт (-), Премія (+)	2 000
Дата придбання	20.01.06
Дата погашення	31.12.06

10	А	В	С	D	Е	F	Розрахунок		I	J
							Г	Н		
	Період	Кількість днів у місяці	Кількість днів у році	Ефективна ставка відсотку	Амортизована собівартість без врахування резерву	Амортизовані відрахування	m/w	(1+d <sub>ef</sub> ) - 1	Сума резерву	Амортизована собівартість з врахуванням резерву
11					8000					
12				0,267094						
13	Січень	10	366	0,267094	8051,911	51,91113	0,027322	0,006489		8051,911
14	Лютий	29	366	0,267094	8204,366	152,4550	0,079235	0,018934		8204,366
15	Березень	31	366	0,267094	8370,529	166,1626	0,084699	0,020253		8370,529
16	Квітень	30	366	0,267094	8534,535	164,0060	0,081967	0,019593		8534,535
17	Травень	31	366	0,267094	8707,384	172,8494	0,084699	0,020253	1000	7707,384
18	Червень	30	366	0,267094	8877,990	170,6061	0,081967	0,019593	1000	7877,990
19	Липень	31	366	0,267094	9057,796	179,8054	0,084699	0,020253	1000	8057,796
20	Серпень	31	366	0,267094	9241,243	183,4470	0,084699	0,020253	1000	8241,243
21	Вересень	30	366	0,267094	9422,309	181,0661	0,081967	0,019593	1000	8422,309
22	Жовтень	31	366	0,267094	9613,138	190,8295	0,084699	0,020253	1000	8613,138
23	Листопад	30	366	0,267094	9801,491	188,3528	0,081967	0,019593	1000	8801,491
24	Грудень	31	366	0,267094	10000,00	198,5090	0,084699	0,020253	1000	9000,000
25	Разом	345	366	0,267094	-	2000,00	-	-		

Розрахунок щомісячної амортизації дисконту на основі амортизованої собівартості має враховувати зменшення корисності цінного паперу за допомогою розрахунку суми резерву за даним цінним папером. Тобто сума амортизаційного відрахування повинна розраховуватись як добуток амортизаційної собівартості з врахуванням зменшення корисності цінного паперу (J) та розрахункової величини (H) (відповідно до формули 6). Оскільки у Плані рахунків бухгалтерського обліку банків України виділено окремі рахунки для обліку дисконту, премії та резервів за цінними паперами, визначати щомісячну амортизацію дисконту (премії) потрібно на основі амортизаційної собівартості без врахування зменшення корисності. Пряме врахування зменшення корисності при розрахунку амортизованої собівартості доцільно, якщо облік амортизованої собівартості ведеться за одним рахунком (номінал, дисконт, премія, зменшення корисності цінних паперів обліковується на одному рахунку, наприклад 14 «Довгострокові фінансові інвестиції»).

У відповідності зі змінами внесеними в інструкцію з бухгалтерського обліку, банки мають право не амортизувати дисконт або премію, що становить менше 1 % номіналу, відносити їх на збільшення або зменшення процентних доходів чи витрат при першому нарахуванні відсотків [2].

Звичайно рівномірний метод амортизації дисконту за борговими цінними паперами простіший, але з концептуальної точки зору метод ефективної ставки відсотка є прийнятнішим, оскільки він точно дисконтує очікувані в майбутньому грошові потоки протягом строку до погашення та дає змогу оцінити за кожний період:

- дійсну суму нарахованих доходів за цінними паперами (для звіту за фінансовими результатами);
- дійсну поточну вартість непогашених цінних паперів.

Підводячи підсумок, слід сказати, що запропонована методика розрахунку амортизації дисконту (премії) для боргових цінних паперів за методом ефективної ставки відсотків надасть змогу: по-перше, спростити розрахунки; по-друге, зменшити вірогідність похибок та помилок, по-третє, уникнути додаткових витрат робочого часу.

## Список літератури

1. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України, затверджена Постановою Правління НБУ № 355 від 20.08.03 р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2003. – № 11. – С. 119–152.
2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 12 "Фінансові інвестиції", затверджене наказом МФУ № 91 від 26.04.2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 21. – С. 90–98.
3. Лист НБУ "Про бухгалтерський облік операцій з цінними паперами" № 12-111/99-432 від 21.01.2004// Офіційний вісник нормативно-правових актів з митної справи, фінансів, податків та бухгалтерського обліку. – 2004. – № 1. – С. 4.
4. Голов С.Ф. Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник. – К.: Лібра 2004. -880с.

Статья посвящена исследованию методики расчета амортизации дисконта и премии для долговых ценных бумаг

Thesis is devoted to research of the technique calculation amortization discount and premium for of bills

**А.В. АТАМАНЧУК**

*УНМ ГНА в г. Севастополе*

## Влияние диверсификации поставок нефти в Украину на формирование отечественного топливного рынка

Рассмотрены действующие источники поставок нефти в Украину, определены способы их диверсификации с целью стабилизации нефтяного рынка и обеспечения энергетической независимости Украины.

**диверсификация поставок нефти, нефтеперерабатывающие заводы, нефть, газовый конденсат, ВИНК, нефтерынок**

За счет собственных энергоресурсов Украина обеспечивает внутреннюю потребность в нефти на 8-10%. Поэтому поиск источников «черного золота» есть одной из главных проблем государства на протяжении всей украинской независимости. Сегодня наиболее важным национальным интересом нашего государства является формирование оптимальной энергетической политики, которая направлена на обеспечение энергетической независимости от России и освоение альтернативных источников поставок энергоресурсов в Украину.

Обзор источников информации привел к выводу, что системного и научно-обоснованного исследования по данной теме еще не проводились. Авторы в основном рассматривают диверсификацию поставок нефти, как средство для разрешения топливных кризисов, а не как фактор обеспечения энергетической независимости государства. Но никто еще не сформулировал концепцию государственного регулирования нефтяного рынка. Такие авторы, как - Бурмака Г. [1], Гонта А. [2], Дупляк И.[3] и Янковский В. [4] определяют основные составляющие политики государства по вопросам создания действенных методов регулирования внутреннего рынка нефти, основанных на здоровой конкуренции между добытчиками и продавцами нефти с целью обеспечения энергетической безопасности Украины.

Цель исследования состоит в изучении и выявлении наиболее приемлемых источников поставок нефти в Украину с целью формирования внутреннего рынка нефти, основанного на здоровой конкуренции между добытчиками и продавцами нефти для обеспечения энергетической безопасности Украины.

Основным фактором риска на топливном рынке Украины является зависимость отечественного нефтерынка от поставок российской нефти. В настоящее время российская составляющая в сырьевом балансе украинских нефтепереработчиков составляет 86 %. Однако еще в 2000 году 30% сырья на отечественные НПЗ поставляли украинские нефтедобытчики, а 23 % приходилось на нефть казахского происхождения. Подобная зависимость от поставок российской нефти неоднократно являлось причиной топливных кризисов в Украине. Примером этого могут служить последние топливные кризисы 2004 и 2006 годов, которые возникали по причине удорожания российской нефти из за повышения правительством России таможенной пошлины на вывозимую нефть или изменениями методики компенсации НДС российским экспортерам нефти. Также следует учесть, что 60 % украинских нефтеперерабатывающих мощностей контролирует российский капитал. Собственникам российской нефти сегодня нет никакого смысла проявлять заботу об альтернативном снабжении сырья в Украину.

Напротив они делали и делают все возможное, чтобы исключить всю возможность диверсификации поставок нефти в нашу страну. Подтверждением этому служит борьба «ТНК-ВР» за возможность реверсного использования нефтепровода «Одесса-Броды».

Как выход из этого положения можно рассматривать лишь существенное увеличение собственной нефтедобычи и обеспечения поставок нефти из регионов Центральной Азии и Ближнего Востока. По запасам нефти Украина занимает четвертое место в Европе, но за уровнем их добычи значительно уступает странам с близкими к ней запасами. Сегодня потребность Украины в собственной добыче нефти удовлетворяется на 8.8-9.6 %. Падение уровня добычи углеводородов в значительной мере связано с исчерпанием средних и больших месторождений. Кризисное состояние с энергоносителями есть прямым следствием неоправданно ускоренной добычи углеводородного сырья из легкодоступных месторождений Украины за последние 25-30 лет. Их интенсивная эксплуатация привела к значительным потерям сырья в недрах и к преждевременному истощению нефтегазоносных отложений. Сокращение с 1994 г. ассигнований на геологоразведочные работы привело к ситуации, когда прирост разведанных запасов углеводородов не превышает их добычу и не разрешает оперативно готовить новые месторождения к промышленному освоению. В конце 2003 г. НАК «Нефтегаз Украины» в соответствии со стандартами Socitti of Petroleum Engineering произвела оценку разведанных нефтяных запасов в Украине, в результате которой установлено, что на территории Украины запасы нефти составляют 124 млн. т. При сохранении объемов добычи нефти на уровне 2005 г., что составляет 4,5 млн. т., их хватит на 7-8 лет. Открытые еще в 1960-1970-х годах наибольшие отечественные месторождения – Долинское (доказанные запасы –38,3 млн. т. нефти), Гнедывцевское (38 млн. т.), Леяковское (52,4 млн. т.)- уже выработанные на 80 %. Интенсивная разведка и разработка труднодоступных нефтяных месторождений Днестровско-Донецкой впадины и Черноморского шельфа может открыть перед Украиной возможность стать не только самодостаточным нефтяным государством, но и влиятельным игроком на мировом нефтерынке. По оценкам ведущих геологов – объем неразведанных запасов на территории Украины составляет 250-300 млн. т. Политика государства направлена на поддержку предприятий осуществляющих деятельность в области геологоразведочных работ на шельфе Черного моря (возобновление льготного режима налогообложения и увеличение бюджета на геологоразведочные работы) позволит в кратчайшие сроки освоить вышеуказанные месторождения.

Оперативно-тактические задачи по обеспечению топливной независимости Украины сегодня можно решать только подключившись к действующим нефтяным потокам и источникам нефти нероссийского происхождения. Самый приемлемый по транспортным затратам «альтернативный источник» есть каспийский регион (Казахстан, Азербайджан). Но один из главных недостатков каспийской нефти состоит в том, что ее добывают мировые нефтедобывающие компании, которые имеют собственные нефтеперерабатывающие мощности в Западной Европе. Но с тенденциями расширения восточнее Европейского Союза такие компании как – «ВР-Амокко», «Эксонмобил», «ЕНИ» и «Тоталфинаельф» захотят иметь свои нефтеперерабатывающие активы в Восточной Европе. Украина для этих целей подходит как можно лучше, согласно своему географическому положению и развитой нефте-газотранспортной системы.

По данным некоторых производителей, в цене украинских нефтепродуктов часть сырья составляет 65 %. Расчеты показывают, что при замене российской нефти казахстанской или азербайджанской цена нефти для украинских НПЗ возрастет на 8%., однако следует учесть тот факт, что качество каспийской нефти (Azeri Light) значительно выше российской (Urals) и конечное количество светлых нефтепродуктов

на выходе будет больше. Даже если не учитывать качество каспийской нефти, то ради энергетической безопасности страны можно пренебречь экономической целесообразностью диверсификации нефтяных потоков.

Основной задачей правительства для обеспечения диверсификации поставок нефти, - должно являться оказание содействия формированию реальных конкурентных условий на нефтяном и топливном рынках. Этого можно делать двумя путями:

- первый – последовательная либерализация украинского топливного рынка. Один из шагов в этом направлении Кабмин уже сделал – снял таможенную пошлину на ввоз светлых нефтепродуктов. И вдобавок с импортным топливом либерализация привлечет в Украину его западных производителей – мировые компании с собственными нефтяными запасами, которые с своей стороны уже проявляют интерес к приобретению или строительству в нашей стране современных НПЗ. Вместе с тем либерализация совсем не означает создание невыносимых условий для нынешних собственников украинских НПЗ. Беспошлинный импорт ГСМ должен сопровождаться снижением налоговой нагрузки для отечественных нефтепереработчиков, которые для сохранности своей марки инвестировали бы средства на модернизацию собственных НПЗ. Модернизированные предприятия будут требовать высококачественную каспийскую и иракскую нефть. Так, что российским собственникам украинских НПЗ будет теперь самым выгодно диверсифицировать источники поставок сырья для своих заводов;

- второй – создание большого подконтрольного государству игрока на отечественном топливном рынке в лице национальной вертикальной интегрированной нефтяной компании (ВИНК) на базе ОАО «Укрнафта». Концепция ВИНК не новая; в мировой нефтегазовой промышленности функционирует около ста компаний такого типа. Преимущества аналогичных структур очевидны, в особенности если значительная часть в них принадлежит государству. В таком случае правительство приобретает монопольное положение на внутренний рынок нефтепродуктов. В настоящее время более 86% потребление на отечественном топливном рынке обеспечивается за счет снабжений нефти из России. Создание государственной ВИНК связано с передачей государственных пакетов акций ОАО «Укрнафта» и трех нефтеперерабатывающих заводов ЗАО «Укртатнафта» (43%), ЗАО «Нефтехимик Прикарпатья» (26 %), ОАО «НПК Галичина» (27%) , при сохранении за НАК «Нефтегаз Украины» в размере не менее 51% акций, государственная часть розничного рынка нефтепродуктов на протяжении следующих 3-5 лет возрастет с 16% до 30-35%. Такой уровень прогнозируемого роста может обеспечить увеличение объемов отечественной переработки до 60-70% от общего объема переработки нефти. Решение о реорганизации ОАО «Укрнафта». руководство государства приняло в мае 2005 г. Направлено оно на создание мощной отечественной структуры, которая бы контролировала 30-40% рынка нефтепродуктов Украины. При этом появляется возможность добывать легкодоступную нефть на территории Ливии, с которой НАК «Нефтегаз-Украины» заключила ряд соглашений в октябре 2004 г. Разработка этих месторождений позволит производить качественные нефтепродукты минимизировать риск возникновения кризисных явлений на внутреннем топливном рынке Украины.

Таким образом, действия правительства Украины направленные на диверсификацию поставок нефти в Украину должны быть сосредоточены на освоение и добычу нефти и газового конденсата из месторождений на шельфе Черного моря и подключение к действующим нефтяным потокам и источникам нефти регионов Центральной Азии и Ближнего Востока. Такой подход позволит стабилизировать деятельность нефтяного рынка и обеспечит энергетическую независимость Украины.



## Список литературы

1. Бурмака Г. – “О причинах кризисных явлений на рынке нефтепродукто Украины”. - Зерcolo недели. – 2005, № 24.– С. 7-8.
2. Гонта А. – “Гарантии и экономические риски для Украины при реформировании энергорынков”. - Зерcolo недели. – 2005, № 1, С. 9.
3. Дупляк И. – “Нефтегазовая составляющая составляющая экономической безопасности”. – Голос Украины. – от 05.04 2005 р.
4. Левченко Г. – “ Вертикальная интеграция в нефтяной отрасли Украины”. – Економист. – 2005 №5.– С. 46-51.
5. Янковский В., Шаренко С. – «Комплекс топливной неполноценности», - Бизнес. – 2005 № 30.– С.82-89.

Розглянуті діючі джерела поставок нафти в Україну, визначені способи їх диверсифікації з метою стабілізації нафтового ринку і забезпечення енергетичної незалежності України.

The operating sources of supplying to oil are considered to Ukraine, the methods of their diversification are certain with the purpose of stabilizing of oil market and providing of power independence of Ukraine.

## УДК 657

**В.І. БАЧИНСЬКИЙ, доц., канд. екон. наук, І.С. СТАРКО, асп.**

*Львівська комерційна академія*

## Нематеріальні активи в системі фінансового та податкового обліку

У статті розглядаються суперечності у законодавчих актах щодо тлумачення поняття “нематеріальні активи”, порядку їх відображення у фінансовому та податковому обліку. запропоновано внести уточнення щодо визначення нематеріальних активів у податковому законодавстві.

**нематеріальні активи, фінансовий облік, податковий облік, податкове законодавство**

Нинішній ступінь складності виробництва, управління ним і суспільством в цілому потребує високих інформаційних технологій, зокрема, технологій розповсюдження знань. Одна з особливостей економіки знань – перманентний вихід із стаціонарного стану. В економіці знань “виробництво” завжди є відтворенням нових продуктів, на які пред’являється постійний попит. Одними з принципово нових об’єктів фінансового і податкового обліку, що виникли в теорії і практиці на етапі розвитку ринкових відносин в Україні, являються нематеріальні активи. При аналізі правил бухгалтерського та податкового обліку нематеріальних активів виявляється ряд суттєвих відмінностей як в переліку активів, які відносяться до нематеріальних, так і в порядку їх обліку. Причиною таких відмінностей є неточності у тлумаченні понять стандартами обліку та податковим законодавством, а також суперечності у самому законодавстві.

Проблема облікового відображення нематеріальних активів висвітлена у працях науковців у сфері бухгалтерського обліку, які стосуються організації аналітичного та ведення раціонального бухгалтерського обліку нематеріальних активів [8, 9, 10], питань узгодженості та врегулювання відмінностей бухгалтерського та податкового обліку

нематеріальних активів [12], відображення обліковою системою інформаційно-інтелектуального потенціалу і його оприлюднення у звітності [11].

Неузгодженості та неточності у вітчизняному податковому законодавстві призводять до різного тлумачення термінів, що стосуються нематеріальних активів. Це, в свою чергу, призводить до труднощів їх реального відображення в обліку та звітності, яка, в свою чергу, повинна містити інформацію, яка буде корисна її користувачам, в тому числі теперішнім і майбутнім інвесторам для прийняття інвестиційних рішень. На нашу думку, необхідно привести до єдиного визначення та відображення в обліку цієї категорії у законодавчих та нормативних актах, що буде запобігати виникненню розбіжностей та двозначних тлумачень.

Метою статті є дослідження основних відмінностей та пропозицій щодо тлумачення поняття нематеріальних активів та їх відображення в обліку і звітності.

Бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться на підставі норм положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 “нематеріальні активи” [1]. У бухгалтерському обліку нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання у користування (оренду) іншим особам за умови, що його вартість може бути достовірно визначена.

П(с)БО 8 поділяє нематеріальні активи на групи – сукупності однотипних за призначенням і умовами використання:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (земельною ділянкою, будівлею, на оренду приміщень тощо);
- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові найменування тощо);
- права на об’єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, право на захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо);
- гудвіл;
- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Крім того, в бухгалтерському обліку враховуються затрати на: дослідження; підготовку і перепідготовку кадрів; рекламу і просування продукції на ринку; створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; підвищення ділової репутації підприємства. Вартість видань і створення торговельних марок не визнають нематеріальним активом, а відображають у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Дослідженнями відповідно до П(с)БО 8 вважаються наукові дослідження, які проводяться підприємством вперше з метою отримання і розуміння нових науково-технічних знань.

У податковому обліку під нематеріальним активом розуміють об’єкти інтелектуальної, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об’єктом права власності платника податку (п. 1.2 Закону України “Про оподаткування прибутку”) [2]. Щодо об’єктів інтелектуальної власності, то їх можна віднести до активів тільки у випадку їх втілення

у матеріальну форму, оскільки активи – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічної вигоди у майбутньому (п. 3 П(с)БО 1) [3]. Виходячи з цього, до таких об'єктів інтелектуальної власності – ресурсів, можна віднести об'єкт авторського права, матеріальною формою якого може бути примірник; а також об'єкт промислової власності у формі промислового зразка. Об'єкти інтелектуальної власності не можуть бути правами, і тому при визначенні терміна “нематеріальні активи”, на нашу думку, слід використовувати замість слова “об'єкти” – слово “права”. Нематеріальними активами можуть бути права інтелектуальної власності у їх майновому вираженні, які можна оцінити й використати для отримання економічної вигоди.

У податковому обліку строк використання нематеріального активу не має значення і якщо строк використання об'єктів, що підпадають під визначення нематеріального активу, менший за рік, їх однаково вважають нематеріальним активом і амортизують у звичайному порядку. У бухгалтерському обліку затрати на такий актив списують на витрати.

Не всі активи, що в бухгалтерському обліку визнають нематеріальними, вважатимуться такими для податкового обліку. Прикладом є комп'ютерні програми, витрати на які включають до складу групи 4 основних фондів або до валових витрат (тобто не визнають їх нематеріальним активом), якщо їх вартість менша за 1000 грн. (пп. 8.2.1, 8.2.2 Закону України “Про оподаткування прибутку”). При цьому, у складі основних фондів групи 4, відповідно до роз'яснень ДПАУ, а також змін, внесених до Закону про прибуток, обліковують всі комп'ютерні програми, у т. ч. і створені підприємством самостійно, строк служби яких більше ніж 365 днів, а вартість перевищує 1000 грн. Придбання примірника комп'ютерної програми “широкого вжитку”, як правило, дає право підприємству, одержати екземпляр програми для використання у своїй господарській діяльності. Отже, такі примірники не відповідають визначенню “нематеріальні активи” ні в бухгалтерському, ні в податковому законодавстві.

Зарахування на баланс нематеріальних активів може відбуватись у результаті придбання за плату, коли укладається договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності. При цьому виникає операція з продажем товару, оскільки нематеріальні активи використані в будь-яких операціях згідно закону України “про оподаткування прибутку підприємств” та закону України “про податок на додану вартість” [4] вважаються товаром. В цьому випадку, сторона, яка одержує визначені права здобуває право власності на об'єкт нематеріальних активів і в податковому обліку відбувається його формування з обов'язковим використанням цього об'єкта у своїй господарській діяльності. Витрати, пов'язані з придбанням об'єкта інтелектуальної власності, не можуть бути віднесені до складу валових витрат, оскільки будуть складати первісну вартість нематеріальних активів і, таким чином, підлягатимуть поступовому віднесенню на зменшення скорегованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань.

Щодо нарахування амортизації нематеріальних активів, то підприємство самостійно обирає метод, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод, керуючись п. 26 п(с)бо 7 “основні засоби” [5] протягом терміну, який не більше 20 років (п. 25 п(с)бо 8). В податковому обліку для нарахування амортизації нематеріальних активів передбачений один метод – прямолінійний, протягом терміну корисного використання нематеріальних активів, але не більше 10 років (п. 8.3.9. Закону України “про оподаткування прибутку”). Підприємство може також укласти ліцензійний договір, при якому виникає операція з надання послуг, тобто одержання права лише на використання об'єкта нематеріальних активів, без передачі права

власності на них. При одержанні права використання на об'єкти інтелектуальної власності здійснюється надання послуг, а витрати, пов'язані з придбанням прав, не підлягають амортизації, а відносяться до складу валових витрат (за фактом одержання прав чи перерахування коштів для оплати прав). Платежі за ліцензійними угодами у контексті податкового законодавства розглядаються як "роялті" і в одержувача прав відносяться на валові витрати і не вважаються об'єктом оподаткування пдв.

Законодавство України дозволяє використовувати нематеріальні активи як внесок у статутний фонд замість корпоративних прав (цивільний кодекс України, ст. 427, закону України "про господарські товариства", ст. 13) [6]. Це дозволяє сформувати статутний фонд без відтягнення грошових коштів. Оподаткування в цьому випадку мінімальне, оскільки первинною вартістю нематеріальних активів виступає його справедлива (ринкова) вартість. Податкові зобов'язання, які виникають у випадку внесення нематеріальних активів у статутний фонд:

1) За податком на прибуток – не виникає (закон України "про оподаткування прибутку" п. 1.28 і 4.2.5.);

2) За пдв – не виникає, якщо внесок від особи, яка не є платником пдв. Згідно закону України "про оподаткування прибутку" п. 8.4.11. Операція внесення у статутний фонд нематеріальних активів прирівнюється до їх продажу. Сторонами виступають: продавець – власник (інвестор) об'єкта нематеріальних активів, покупець – емітент корпоративних прав. Таким чином, товаром виступає об'єкт інтелектуальної власності, платою за нього – корпоративні права. Якщо внесок від юридичної особи, то зобов'язання по пдв буде виникати (лист дпа від 31.12.1999р. № 7542/6/16-1220-26).

3) Податок з доходів фізичних осіб. Утримується з дивідендів.

Амортизація нараховується, виходячи з первинної (справедливої) вартості, таким чином, виключається з бази оподаткування на прибуток частина доходу, що дорівнює справедливій вартості нематеріальних активів (закон України "про оподаткування прибутку" п. 8.3.9.). Права на об'єкти інтелектуальної власності перед постановкою на облік належать учаснику (засновнику) підприємства (господарський кодекс № 436-15 від 16.01.2003р., ст. 87 – визначення статутного фонду; п(с)бо 2 "баланс", п. 37 [7]).

Створення об'єкта нематеріальних активів може потребувати витрат на дослідження (наукові, патентні, маркетингові) та розробки, які по-різному будуть відображатись в бухгалтерському обліку:

- витрати на наукові дослідження – у складі витрат іншої операційної діяльності, оскільки такі витрати, спрямовані на одержання наукових знань і не можуть визнаватись активом (п(с)бо 8, п. 9);

- витрати на маркетингові дослідження – у складі витрат на збут (п(с)бо 16 "витрати");

- витрати, пов'язані з оцінкою об'єкта інтелектуальної власності – у складі адміністративних витрат (п(с)бо 16, п. 18);

- витрати на розробки – у складі капітальних інвестицій в нематеріальні активи, крім витрат на створення торгових марок (товарних знаків).

Отже, у складі первісної вартості нематеріальних активів будуть відображатись лише ті витрати, які стосуються розробки об'єкта інтелектуальної власності. Порядок віднесення витрат до певного виду робіт повинен бути сформульований у звітах, договорах чи кошторисах на виконання робіт. Типові форми первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів та порядок їх застосування затверджені наказом міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 732. Відповідно до порядку застосування типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів введення в

господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності оформлюється актом введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма № на-1). Інформація із зазначеного акта заноситься в інвентарну картку обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма № на-2), яка оформлюється бухгалтерською службою підприємства на кожний об'єкт чи групу однотипних за призначенням та умовами використання об'єктів права інтелектуальної власності. У наведених документах зазначаються правові умови введення об'єкта права інтелектуальної власності в господарський оборот, тобто назва документації, згідно з якою такий об'єкт вводиться в господарський оборот (договір на використання майнових прав інтелектуальної власності, ліцензійний договір тощо).

Отже, інтелектуальна власність, яка не пройшла процедури визнання в якості активу конкретного підприємства, не може мати вартості, в тому числі об'єктивної ринкової та інвестиційної. На практиці, ідентифікований елемент інтелектуальної власності, який отримав визнання активу конкретного підприємства оцінюється по затратах на придбання (створення) даного активу (при наявності відповідних правових документів). Для повного і реального відображення нематеріальних активів в обліку необхідно внести зміни в окремі законодавчі акти, які б дали змогу чітко і однозначно визнавати належність до конкретного виду активу і, як наслідок, в повній мірі відображати їх у звітності.

## Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”, затверджений наказом Мінфіну України від 18.10.99 № 242.
2. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997р. № 283/97-вр, зі змінами і доповненнями.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” від 31.03.1999р. № 87.
4. Закон України „Про податок на додану вартість” від 03.04.1997р. № 168/97-вр, зі змінами і доповненнями.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджений наказом Мінфіну України від 27.04.2000р. № 92.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-iv.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджений наказом Мінфіну України від 31.03.1999р. № 87.
8. Гринько А.П., Янчева Л.Н., Котенко Л.Н. Учет необоротных материальных активов предприятия: основные средства, прочие необоротные материальные активы, нематериальные активы, арендные операции. – К.: Компас, 2002.
9. Павлюк і. Організація та ведення раціонального бухгалтерського обліку нематеріальних активів // Бухгалтерський облік і аудит, 2003, № 10. – С.18-23.
10. Сажинець С. Організація аналітичного обліку нематеріальних активів на підприємствах // Бухгалтерський облік і аудит, 2002, № 7. – С.23-27.
11. Яремко І.Й. Інтелектуально-інформаційний потенціал як фактор виробництва і капітал: проблематика облікової системи в постіндустріальній економіці // Актуальні проблеми економіки, 2004, № 12(24). - с.165-174.
12. Яремчук С., Сова М. Нематериальные активы: налоговый и бухгалтерский учет. – Харьков: Фактор, 1998.– 267с.

В статье рассмотрены противоречия законодательных актов, определяющих понятие “нематериальные активы”, порядок их отражения в финансовом и налоговом учете. Предложено внести уточнение в определение нематериальных активов в налоговом законодательстве.

The contradictions concerning the interpretation of the notion of “non-material assets” in the legislative deeds and the order of their reflection in financial and tax accounting are being viewed in the article. It has been proposed to bring in the exact definition of non-material assets in the tax legislation.

## Управління ризиками в бухгалтерському обліку

Наведено основні складові системи управління ризиками в бухгалтерському обліку, розроблено методику управління ризиками на підприємстві та запропоновано профілактичні заходи щодо зменшення ступеня ризику в бухгалтерському обліку

### **ризики в бухгалтерському обліку, система управління ризиками**

Оцінювати стан і динаміку економічної системи, управляти, приймати рішення в сфері фінансово-господарської діяльності доводиться в умовах невизначеності, конфліктності, дестабілізуючих чинників і зумовленого ними ризику. Невизначеність у функціонуванні системи господарювання характеризується тим, що вона залежить від багатьох факторів, які неможливо передбачити в усій повноті і з необхідною точністю. Отже, брак часу та інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень, неоднозначність прогнозів породжують ризик, яким обтяжене як підприємство в цілому, так і його структурні підрозділи. Одним з таких підрозділів є бухгалтерська служба, яка надає повну та достовірну інформацію для потреб управління.

Ризик в бухгалтерському обліку – це об'єктивна характеристика діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, зумовлена наявністю і активною дією факторів невизначеності, що дає можливість як отримувати економічну вигоду у вигляді підприємницького доходу, так і зазнавати збитків через втрату частини ресурсів, доходу і капіталу. Розглядаючи ризики в бухгалтерському обліку як об'єктивну реальність, необхідно обов'язково дослідити процес управління ними, що дозволить знизити рівень їх прояву.

Проблема управління ризиками в бухгалтерському обліку стає однією з найактуальніших. Досвід свідчить, що з часом рівень ризикованості здійснення господарської діяльності, що відображається в бухгалтерському обліку підприємства, дедалі зростатиме. Для потреб практики необхідні чітко сформульовані рекомендації, що є результатом наукового дослідження. Наукова теорія може ще не давати відповіді на деякі питання, а бухгалтеру вже необхідно вирішувати їх на практиці, тому побудова комплексної системи управління ризиком в бухгалтерському обліку є однією з основних складових створення надійних та ефективних систем управління підприємством в цілому.

Дослідження системи та процесу управління ризиками, її основних елементів проводились в сфері економіки, фінансів підприємств і банківської справи в працях таких вчених, як: Л. Алексеюк, Є.В. Афанасьєв, Д.В. Ванькович, Г.Л. Вербицька, Я.Ф. Гаврилюк, О.В. Кантаєва, А.Я. Кізіма, О.В. Лисенок, Б.М. Мізюк, В.Й. Пліса, Н.В. Соловей, Ю.В. Тюленева, Г.Г. Кірейцев, Н.М. Яркіна та ін.

Метою дослідження є вивчення системи управління ризиками в бухгалтерському обліку, її основних елементів, розроблення методики управління ризиками та можливості застосування профілактичних заходів щодо зменшення ступеня ризику в бухгалтерському обліку підприємства.

Традиційно під управлінням ризиком в різних сферах діяльності розуміють розроблення формальних методів його виявлення, аналізу, оцінки, попередження виникнення, а також застосування заходів щодо зниження ступеня ризику розподіл

можливого збитку між учасниками економічних відносин. Водночас галузева специфіка бізнесу та особливість системи, в якій виникає ризик, висуває конкретні вимоги до вибору та розроблення методик аналізу оцінки ризику, що передбачають виявлення причинно-наслідкових зв'язків між факторами ризику й оцінку того, наскільки тісні ці зв'язки, а також враховують основні різновиди ризиків в господарській діяльності [13, с. 77].

Головним завданням управління ризиками є забезпечення оптимального співвідношення між бажаним рівнем ризику та необхідними для цього додатковими витратами. Таким чином, система управління ризиками в бухгалтерському обліку покликана забезпечити відповідний механізм подолання викликаних ними проблем. Основними складовими цієї системи, на нашу думку, слід вважати:

- політику підприємства в сфері управління ризиками в бухгалтерському обліку;
- процедури прийняття рішень при наявності конкретного ризику в бухгалтерському обліку та вибору методів його зниження або уникнення;
- організаційну структуру управління ризиками (визначення відповідальних осіб);
- інформаційну систему управління ризиками в бухгалтерському обліку;
- систему внутрішнього контролю.

Політика щодо управління ризиками в бухгалтерському обліку повинна визначатися загальною стратегією діяльності підприємства та відображатися окремим розділом в Наказі про облікову політику підприємства. Вона повинна відповідати на такі і питання: які саме ризики, в яких межах і випадках підприємство готове прийняти з урахуванням вибору цільових ринків, клієнтів та продукції (робіт, послуг); за яких умов слід уникати ризику; в яких випадках ризик повинен бути зменшений і за допомогою якого набору інструментів. Відношення до різних видів ризику повинно бути взаємопов'язане та сконцентроване в цілому по підприємству і його структурним підрозділам.

У рамках, визначених політикою підприємства процедур, повинна розроблятися система прийняття рішень, що стосуються конкретних видів ризику в обліку, методів управління та обмежень. Прийняття рішень необхідно проводити за наявності оцінки виявленого ризику в бухгалтерському обліку та визначення його важливості для фінансового стану підприємства. Тоді при незначному ризику бухгалтерська служба його ігнорує; при значному ризику – повинна визначити найбільш ймовірний напрям змін (якщо зміни сприятливі, то бухгалтера не намагається усунути ризик, а якщо – несприятливі, то вона приймає заходи щодо усунення ризику або його зменшення до прийнятного рівня).

Механізм прийняття рішень повинен базуватися на чіткому розподілі прав, обов'язків і відповідальності між працівниками бухгалтерської служби (системі делегування повноважень). В рамках такого розподілу можна виділити три управлінських рівня: вище керівництво, головний бухгалтер та безпосередні виконавці – бухгалтери. На вищому рівні приймаються стратегічні рішення щодо управління ризиками в бухгалтерському обліку та здійснюється контроль за досягненням постановлених цілей. На другому рівні розробляються заходи з реалізації стратегії, а на третьому – виконуються конкретні операції в межах розпоряджень вищого та середнього керівництва.

Особливим елементом у системі управління ризиками є наявність достовірної, своєчасної та достатньої інформації для прийняття рішень на кожному рівні управління, тобто інформаційної системи, яка відповідала б перерахованим критеріям. Отже, підприємство повинно створити систему управлінського обліку та звітності. Управлінська звітність повинна розроблятися, виходячи з потреб обсягу інформації про ризики в

бухгалтерському обліку, та повинна містити дані про всі види ризиків, з якими має справу виконавець.

Одним із найважливіших елементів управління ризиками в обліку є внутрішньо-господарський контроль діяльності підприємства, який дозволяє забезпечити ефективність та законність господарських операцій, точність і достовірність управлінської інформації. Конкретні напрями контролю ризиків в бухгалтерському обліку повинні визначатися внутрішніми нормативними документами підприємства, які, на нашу думку, повинні передбачати: контроль персоналу; контроль технологічного рівня; контроль виконання встановлених обмежень та нейтралізації ризиків; контроль дотримання законодавства.

Відсутність та недостатня ефективність функціонування служб внутрішнього контролю можуть стати однією з головних причин зростання ризику, зниження якості управління і, як наслідок, можливості понесення збитків підприємством.

Для якісного та чіткого функціонування системи управління ризиком в бухгалтерському обліку необхідно застосовувати відповідну методику, яка представлена у вигляді алгоритму на рисунку 1.

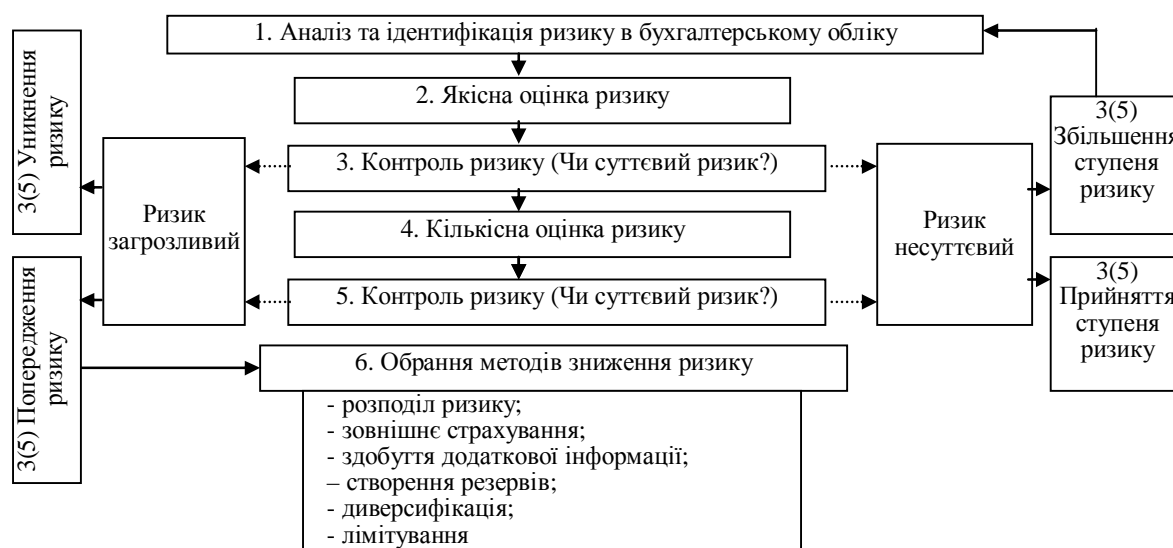


Рисунок 1 – Алгоритм управління ризиками в бухгалтерському обліку

Відповідно до рис. 1 перший етап управління передбачає аналіз та ідентифікацію ризику в бухгалтерському обліку, які доцільно проводити в наступній послідовності: 1) вивчення внутрішніх і зовнішніх чинників, що збільшують чи зменшують ступінь певного виду ризику; 2) аналіз виявлених чинників; 3) встановлення допустимого рівня ризику; 4) аналіз окремих господарських операцій щодо обраного ступеня ризику.

Ідентифікація – процес встановлення переліку основних видів ризиків у бухгалтерському обліку, що притаманні діяльності конкретного підприємства. В розрізі кожного виду господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) та основних господарських операцій необхідно визначити перелік можливих несистематичних і систематичних ризиків у бухгалтерському обліку, сформулювати загальний портфель ризиків, пов'язаних з діяльністю підприємства. Вихідними даними цього етапу є реєстр ризиків.

На другому етапі процесу управління ризиками в обліку здійснюється їх якісна та кількісна оцінка. Вона передбачає відображення наслідків впливу ризиків та ймовірності їх настання в кількісному виразі. Під час оцінки ризиків базовими розрахунковими величинами є розмір збитків, яких може зазнати підприємство та ймовірність настання цих збитків. Результати оцінки ризиків є основою для вибору



відповідних заходів їх нейтралізації. Вихідним результатом даного етапу є оновлений реєстр ризиків з відповідними кількісними та якісними оцінками.

У практиці управління застосовують два основних шляхи захисту підприємств від ризику, які залежно від активності суб'єкта управління класифікують на пасивне втручання та активне реагування [10, с. 67]. Таку класифікацію можливо застосовувати і в практиці управління ризиками в бухгалтерському обліку. Пасивний шлях захисту не передбачає з боку бухгалтера (бухгалтерської служби) активних дій, спрямованих на зниження ризику; активне реагування, навпаки, передбачає безпосередню участь бухгалтера (бухгалтерської служби) у заходах щодо зменшення ризику в бухгалтерському обліку.

Найбільш розповсюдженими методами зменшення ступеня ризику в бухгалтерському обліку є розподіл ризику, страхування, одержання додаткової інформації, створення резервів, диверсифікація та лімітування. Кожний із перерахованих методів має як переваги, так і недоліки, тому, зазвичай, для мінімізації та нейтралізації ризиків в бухгалтерському обліку використовують комбінації цих методів. Аналізуючи комбінації способів обмеження ризику, було визначено, що диверсифікацію, страхування, передачу ризику недоцільно використовувати за незначного рівня ризику в бухгалтерському обліку та стійкого фінансового стану підприємства, бо витрати на зазначені заходи можуть бути більшими, ніж одержаний прибуток. У такому разі необхідно використати резервування коштів та лімітування. Але за критичного фінансового стану, коли підприємство може зазнати великих збитків і навіть банкрутства, без диверсифікації, страхування і передачі ризику обійтися просто неможливо.

У процесі формування ефективної політики управління ризиком в бухгалтерському обліку особливу увагу слід приділити профілактичним заходам і системі внутрішнього страхування. Профілактика ризику в бухгалтерському обліку повинна проводитись у чотирьох напрямках: уникнення, мінімізація, диверсифікація, лімітування. При цьому необхідно зауважити, що дані профілактичні заходи, спрямовані на зменшення ризиків в бухгалтерському обліку, можуть суттєво вплинути на ймовірність їх виникнення, але не можуть повністю їх нейтралізувати. Тому підприємствам, на нашу думку, слід взяти на себе функцію страхування ризиків в бухгалтерському обліку та визначати в обліковій політиці підприємства, яким методом внутрішнього страхування ризиків воно користується.

Система заходів внутрішнього страхування ризиків в бухгалтерському обліку спрямована на забезпечення нейтралізації негативних явищ у процесі ведення обліку на підприємстві. Розглянемо основні можливі напрями внутрішнього страхування ризиків в бухгалтерському обліку на підприємстві (рис. 2).

Заходи внутрішнього страхування ризиків в бухгалтерському обліку застосовуються бухгалтером залежно від ступеня ризику та професійної думки бухгалтера щодо ризикованості господарської операції. Для фінансування програми внутрішнього страхування ризиків в обліку потрібно вкладення засобів підприємства для утворення фонду, з якого будуть покриватися збитки, що виникли у певний період. Ці вкладення можуть відраховуватися в рамках чинної системи бухгалтерського обліку або виплачуватися на основі: прогностичних відрахувань; відрахувань на страхування залежно від рівня ризику, передбаченого програмою внутрішнього страхування; очікуваних річних витрат за кожним типом господарських операцій.



Рисунок 2 – Заходи внутрішнього страхування ризиків у бухгалтерському обліку

Зміни вкладень із року в рік можуть бути зумовлені визначеними обмеженнями для уникнення значних витрат. Кожний щорічний внесок повинен реєструватися, щоб можна було порівняти кінцеві витрати з вкладеннями. При створенні внутрішнього фонду самострахування завжди існує загроза, що його не вистачить для покриття збитків. По-перше, фонди можуть бути використані для інших цілей на підприємстві, по-друге, існує небезпека інфляції, особливо при довгостроковій діяльності.

Отже, за допомогою створення ефективної системи внутрішнього страхування та запровадження профілактичних заходів можна оперативно нейтралізувати ризик, що виникає в системі бухгалтерського обліку підприємства, у складних умовах невизначеності, що, в свою чергу, сприятиме зміцненню як фінансової, так і загальної сталості підприємства.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що ефективність функціонування системи бухгалтерського обліку підприємства суттєво залежить від адекватно прийнятої системи управління ризиками. Досконалість цієї системи в бухгалтерському обліку, яку повинна розробити бухгалтерська служба кожного підприємства, значною мірою залежить від вибору інструментів оцінювання ризиків і методів їх врахування у поточній господарській діяльності. В процесі формування таких систем слід поєднати контроль за рівнем ризиків в бухгалтерському обліку з аналізом фінансових результатів підприємства, розробивши адекватний аналітичний інструментарій.

Ефективно розроблена система профілактики ризиків знижує ймовірність їх виникнення та надає можливість нейтралізувати негативні фінансові явища в господарській діяльності підприємства. Самострахування підприємством ризику в бухгалтерському обліку та створення резервних фондів знаходяться в тісному взаємозв'язку. Цей взаємозв'язок, з однієї сторони, носить матеріальний характер, з іншої – розрахунковий. Матеріальна взаємодія визначає реальне створення резервних фондів, а розглядаючи розрахунковий взаємозв'язок, можна відмітити, що все частіше коефіцієнти ризику включаються в розрахунки ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Аналізуючи будь-яку складову ризику, стає зрозуміло, що ризик є

одним із факторів витрат, а по відношенню до результатів він може й мати форму очікуваного прибутку.

Отже, широке використання різноманітних заходів профілактики та страхування ризиків дозволяє не тільки мінімізувати розмір можливих фінансових втрат, а й запобігти їх виникненню за умови попередньої оцінки рівнів ризиків.

## Список літератури

1. Алексеюк Л. Ризик – один із факторів формування прибутку // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 4. – С. 17-21.
2. Афанасьєв Є.В. Моделювання фінансового ризику багаточільових рішень в управлінні прибутковістю промислового підприємства // Фінанси України. – 2006. – № 3.– С. 46-55.
3. Ванькович Д.В. Оцінка невизначеності й ризику в системі управління фінансовими ресурсами промислових підприємств // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 79-86.
4. Вербицька Г.Л. Управління економічним ризиком // Фінанси України. – 2004. – № 4.– С. 34-41.
5. Гаврисюк Я.Ф. Оценка современного механизма учета риска // Вісник національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Розвиток обліку та аудиту як основи інформаційно-аналітичної системи підприємства. – Харків: НТУ “ХПІ”. – 2005. – № 58 (Т. 2). – С. 94-96.
6. Кангаева О.В. Методологические принципы оценки качества процесса бухгалтерского учета и внутреннего аудита // Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Технічний прогрес та ефективність виробництва. Випуск 24. (Ч. І). – Харків: НТУ “ХПІ”, 2001. – С.135-138.
7. Кізіма А.Я. Аналіз ризику інвестиційних проектів // Наукові записки № 1. “Проблеми реформування, економіки, обліку, контролю та аналізу підприємств”. –Тернопіль, 1999. – С. 130-132.
8. Лисенок О.В. Організація системи управління банківськими ризиками // Вісник ЖДТУ. – 2005. – № 2(32). – С. 292-295.
9. Мізюк Б.М. Фінансовий механізм управління ризиками підприємств // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 66-72.
10. Плиса В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 67-72.
11. Тюленева Ю.В. Управління ризиками підприємств // Формування та проблеми розвитку підприємництва в економічних системах: Матеріали ІV міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених вищих навчальних закладів. 24-25 листопада 2005 року. – Київ: ІВЦ Видавництво “Політехніка”, 2005. – С. 367-369.
12. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУД, 2002. – 496 с.
13. Яркіна Н.М. Економетричне моделювання в управлінні підприємницьким ризиком // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 77-80.

Приведены основные составляющие системы управления рисками в бухгалтерском учете, разработано методика управления рисками на предприятии, предложено профилактические мероприятия относительно уменьшения уровня риска в бухгалтерском учете

The main components of risks management system in accounting have been presented. The methodics of risks management at an enterprise has been developed. The prophylactic activities concerning the risk level decrease in accounting have been offered.

## Соціальна справедливість контролю в капіталістичному та соціалістичному суспільстві: порівняльна характеристика

В статті досліджується проблема існування соціально справедливого контролю в капіталістичному та соціалістичному суспільстві. Автором робиться висновок про необхідність побудови соціально орієнтованої економіки в Україні шляхом запровадження системи соціального контролю.  
**власність, соціальна справедливість, контроль, капіталізм, соціалізм**

Сучасному етапу розвитку суспільства та економіки властиві протиріччя між необхідністю побудови сучасної соціальної системи та відсутністю потрібних соціально-економічних умов; між потребами у значних фінансових ресурсах та реальними можливостями держави щодо фінансування соціальної сфери; між старими організаційними формами, новими завданнями економічної реформи та негативними явищами у суспільстві.

Як пише В.Г. Єременко: “Сьогодні в нашій країні у величезних муках народжується громадянське суспільство. Серед численних наших бід і негараздів – продовольчих, енергетичних, житлових, побутових та інших – чи не найважливішим, таким, що заважає виходу країни зі скрути, є дефіцит громадянської свідомості, громадянського світовідчуття і загальної громадянської культури” [1, с.17]. Відсутність громадянської культури можна пояснити елементарною громадянською (насамперед соціально-економічною) неосвіченістю – невмінням відстояти свої права як покупця товарів і послуг, як продавця власної робочої сили, як одержувача заробітної плати за свою працю, як особистості у стосунках з державою, її численними органами та інституціями.

Право приватної власності передбачає право володіння, користування і розпорядження певним майном. Гарантоване право власності означає, що господар майна може робити з ним все, що забажає, якщо це не порушує інтересів інших членів суспільства (соціуму). Однак практика показує, що досить часто інтереси капіталу стоять над інтересами інших членів суспільства. Яким чином можна досягти соціальної справедливості при відстоюванні інтересів громадян? Яку систему контролю необхідно створити, щоб суспільство було соціально захищеним? Як реалізується ідея соціальної справедливості у капіталістичному та соціалістичному суспільствах? Ці ідеї поки ще не знаходять ґрунтового висвітлення в економічній літературі.

Метою даної статті є порівняння характеру контролю в капіталістичній та соціалістичній економіці з позицій захисту інтересів членів суспільства.

Почуття власності як індивідуалістична характеристика, на перший погляд, суперечить такій суто людській рисі, як жадоба справедливості. Але це тільки на перший погляд. Представник австрійської школи Хайек вважав, що “соціальна справедливість” – ніщо інше, як напіврелігійний забобон, який охороняють ті, кому це вигідно. Він доводив, що чим більшою є залежність окремих осіб від дій уряду, тим більше вони наполягають на тому, щоб уряд встановив деяку, усіма визнану, схему “розподільчої справедливості”. Але чим більше уряд намагатиметься втілювати в життя

таку модель бажаного розподілу, тим більше воно має підпорядковувати різних людей своєму контролю.

Соціальний контроль у сучасному розумінні нас цікавить з точки зору соціально справедливого розподілу доходів бюджету та з точки зору соціального захисту. Для того, щоб визначити, як саме реформувати систему соціального контролю в Україні, порівняємо, як реалізується принцип соціальної орієнтованості контролю в умовах капіталістичного та соціалістичного суспільствах.

Відомо, що вільний ринок не забезпечує належних соціальних гарантій та не в змозі нейтралізувати надмірну диференціацію в розподілі ресурсів та доходів. Дуже часто він породжує неповну, недосконалу й асиметричну інформацію, що підриває здатність до прийняття оптимальних рішень суб'єктами ринкових відносин – як виробниками, так і споживачами.

Згідно традиційних уявлень про капіталізм власники капіталу встановлюють контроль над інститутами та ходом ринкових процесів (К Маркс, Вернер Зомбарт, В. Ленін, Й. Шумпетер). Вчені цього напрямку вважали, що всюди, де підтримується державою приватна власність, свобода підприємництва, «взаємний контроль», який здійснюється системами капіталістичних підприємств, підвищує конкурентоздатність таких ринкових господарств. Представники сучасної трактовки капіталізму (Адольф А.Берлі, Гарднер К. Мінз, Річард М. Кайерт, Джеймс К. Марч) вважають, що організаційні умови діяльності сучасних акціонерних товариств, в яких найманий менеджер самостійно не бере участі в одержанні значного прибутку, формує таку поведінку менеджерів, яка в меншому ступені диктується інтересами отримання прибутку для власників, ніж прагненням до автономного контролю за підприємством, що забезпечується зовнішнім та внутрішнім розвитком підприємства. Тобто, капіталізм власників витісняється капіталізмом управлінців. При цьому права акціонерів не дотримуються (особливо їх право на дивіденди, результатом якого може стати «голод на дивіденди» фондового ринку), а стан менеджерів дозволяє їм виступати від імені юридичної особи і за рахунок товариства купувати частки та права голосу в інших товариствах та одержувати економічну вигоду для себе. Це призводить до погіршення якості активів, що обертаються на фондовому ринку, та до зниження рівня контролю за діями підприємств.

Однією з форм приховування дійсного стану справ на акціонерному товаристві та відповідно недотримання принципу соціальної справедливості виступає фальсифікація звітності.

Дослідження проблеми фальсифікації звітності в умовах капіталістичного ладу досить широко здійснювались у вітчизняній літературі колишнього СРСР.

Дембінський Н.В. ще у 1957 році писав: “Капіталістичний облік, обслуговуючи безпосередні потреби власників підприємств та монополій, забезпечує останнім можливість мати достовірні дані, які характеризують збереженість та використання приватнокапіталістичної власності. Це створює широкий простір для всебічного викривлення та фальсифікації даних обліку і звітності” [2, с.10].

Досліджуючи причини фальсифікації звітності, В.Г. Макаров зазначав: “Оприлюднені дані господарського обліку тут (в капіталістичному суспільстві), як правило, викривляються для того, щоб представити стан справ у вигляді, найбільш вигідному для капіталістів. В результаті стає неможливим використовувати ці дані для судження про дійсні успіхи або недоліки в роботі” [3, с.4]. Облік капіталістичного підприємства, забезпечуючи підприємцю необхідні дані для керівництва та контролю за господарськими процесами, в той же час приховує від суспільства дійсний стан даного підприємства та результати його роботи. Цьому сприяє так звана комерційна таємниця, узаконена в капіталістичних державах. Сутність її заключається в тому, що в

умовах жорсткої конкурентної боротьби дані обліку не можуть підлягати суспільному контролю або оприлюдненню [4, с.6]. Інший автор А.Ш. Маргуліс звертав увагу, що в американській літературі з бухгалтерського обліку, як правило, викладено загальні принципи побудови обліку і наводиться мало конкретних матеріалів, що характеризують стан обліку на конкретних підприємствах. Форми первинних документів і техніка обліку частіше за все ілюструється на прикладі невеликих організацій і мають елементарний загальновідомий характер. Досвід організації обліку на великих підприємствах не публікується. Це і зрозуміло, оскільки питання обліку виробництва та калькуляції є комерційною таємницею [5, с.23]. Капіталістичний облік, таким чином, має за мету дослідження господарських процесів одиничного замкненого господарства. Лозинський А.І. стверджував: “Капіталістичний облік, переслідуючи вузькі приватні інтереси капіталіста-власника, будучи зряддям приховування результатів діяльності одиничного підприємства та зряддям збереження комерційної таємниці, органічно не може піднятися до загальнодержавних суспільних інтересів. Він є приватною справою окремого капіталіста, слугою його приватних експлуаторських інтересів” [6, с.11]. В літературі зверталась увага і на те, що вітчизняні підприємства періоду зародження капіталізму в Росії теж фальсифікували звітність: “Акціонерні компанії з російським капіталом також займались фальсифікацією обліку та звітності. Фальсифікацією балансів та звітності особливо відрізнялись так звані «сімейні» акціонерні компанії, в яких акціонерами були найближчі родичі” [7, с.15-16]. Як висновок використовуємо слова Б.Л. Бикової, яка ще у 1962 р. стверджувала: “Характерною рисою капіталістичного обліку є фальсифікація облікових даних» [8, с.21]. В капіталістичному суспільстві не може бути і мови про суспільний контроль за роботою і за ходом виробництва на окремих підприємствах. Таким чином, фальсифікація облікових даних вже по визначенню не сприяла дотриманню соціальної справедливості у суспільстві. Звернемось до аналізу можливостей виконання цього принципу у соціалістичному суспільстві (на прикладі СРСР). В СРСР фальсифікація звітності була дещо іншого характеру.. Автори ряду публікацій досліджували “механіку” приписок та обставини, що їм сприяють. Наприклад, “неприховані приписки зустрічаються досить рідко, в більшості випадків вони завуальовані”. Якого роду приписки мали місце? В промисловості, наприклад, оприбутковували на склад продукцію, яка ще знаходилась в процесі виробництва, прирівнювали забраковану продукцію до придатної, завищували залишки незавершеного виробництва тощо. В капітальному будівництві завищують обсяги виконаних робіт, включали до звітності як введені в дію об’єкти, не прийняті державною комісією” [9, с.68]. Паралельно з перелічуванням фактів приписок, автори, аналізуючи причини такого становища, відзначали: “випадки приписок, інших зловживань найчастіше зустрічаються там, де послаблено увагу до питань бухгалтерського обліку, принижується роль головних бухгалтерів у здійсненні ними функцій державних контролерів, грубо порушується встановлений порядок складання та надання державної звітності”. І як висновок з вищесказаного, “Життя потребує рішуче підвищити роль та відповідальність бухгалтерів не лише за станом справ по фінансовому та матеріально-технічному обліку, але і за розвиток всього господарства. Бухгалтеру, ознайомленому з усіма даними обліку... легше виявити неточності в документах, подтасовку цифр. Бухгалтеру слід пам’ятати про те, що він несе відповідальність за достовірність зведених даних”. Якщо фальсифікація звітності в капіталістичному суспільстві вважалась нормальним явищем, вітчизняні вчені вели широку дискусію щодо шляхів ліквідації приписок як форми фальсифікації звітності в умовах соціалістичного суспільства. “Контроль повинен проникати в усі ланки господарства, тому важливо залучити до участі в ньому найбільш широкі маси працівників. Ревізор, який працює кабінетним методом, може

пройти мимохідь серйозних порушень. Будь-яка ревізія, будь-яка перевірка надасть незрівнянно кращий результат, якщо перевіряючий буде спиратись на актив, на широку громадськість, яка починає відігравати все більшу роль у фінансовому контролі” [10, с.1]. Орієнтація на соціальний характер державного контролю була визначена у Програмі Комуністичної партії Радянського Союзу, де зазначалось: “Партія розглядає інспекції народного контролю як дієве знаряддя залучення широких народних мас в управління справами держави, у здійснення контролю за суворим дотриманням законності, як знаряддя удосконалення державного апарату, скасування бюрократизму, своєчасної реалізації пропозицій працівників” [11, с.47]. Реалізація записаного в наведеній Програмі знаходила, наприклад, наступну реалізацію на практиці: «В результаті великої організаційної роботи на 200 з 209 підприємств створено громадські ревізійні комісії, до праці в яких залучено 1521 людина. Вказівки В.І. Леніна про те, що в країні повинні постійно функціонувати органи контролю, які поєднують державний контроль з громадською інспекцією в центрі і на місцях, реалізуються на практиці» [там же, с.47]. Соціальний характер контролю, незважаючи на певну ідеологічну спрямованість, виступав у формі народного контролю. Вейцман Н. розглядав контроль “знизу і зверху” і стверджував, що існують наступні етапи контролю – по-перше, самоконтроль, що передбачає боротьбу робітників з порушниками закону та моралі; по-друге, перевірка, яка здійснюється силами цілого колективу, формою якої виступає виробнича нарада. І, насправді, контрольні функції як невід’ємна частина перевірки виконання з ініціативи знизу здійснювались такими масовими організаціями, як Ради, профспілки, Комуністична спілка молоді, кооперативні об’єднання. Якщо розглядати контроль зверху донизу, то в цій сфері існували вже сформовані інститути, ефективність яких була перевірена на практиці. Досить важливу роль в той час відігравала Комісія державного контролю. Задача особливої важливості, на якій зосереджувались науковці та практики того часу – здійснення зв’язку між контролем державним і громадським. Одна з реальних форм взаємодії того та іншого полягала в тому, що зібрані та оброблені органами обліку дані виносились на розгляд самих працівників – на виробничі наради, бюро економічного аналізу, інші інстанції, де працівники, виробляючи навички управління державними та громадськими справами, активно брали участь в контролі за мірою праці та споживання. Причому показники, за якими перевірялась робота підприємства, належало, у випадку необхідності, доповнювати іншими, більш деталізованими, але настільки ж зрозумілими для сприйняття людьми, які не мали спеціальної підготовки. Ці дані оприлюднювались державними контролерами, в якості яких виступали головні бухгалтери підприємств. Також особливу увагу було спрямовано на методи впливу на правопорушників: «Радянське законодавство суворо карає осіб, що розкрадають народне багатство [12, с.7]. Вирішальна роль у забезпеченні збереження соціалістичної власності належить обліку та поточному контролю, який всюди ведуть головні (старші) бухгалтери підприємств. І саме недоліки в обліку та порушення діючого порядку оформлення документів створюють сприятливі умови для всіляких зловживань». Згідно з положенням про права та обов’язки головних та старших бухгалтерів про порушення необхідно було сигналізувати не лише вищестоящій організації, але і Комісії державного контролю. Крім того, правильність господарської діяльності керівників підприємства перевіряли партійні та профспілкові організації, від яких головні та старші бухгалтери одержували необхідну підтримку. В соціалістичному суспільстві соціальний контроль був спрямований на розвиток різноманітних форм контролю і передусім форм, які базувались на соціальній активності працівників. Досить широко розвивались суспільні форми контролю, такі, як громадські суди, народні дружини тощо), у широкому залученні населення до діяльності органів народного контролю, в

посиленні ролі громадської думки, засобів масової інформації до боротьби з порушення соціалістичної законності та моралі: «Необхідною складовою частиною системи профілактики правопорушень є громадські організації та самодіяльні громадські формування» [13, с.6]. В той же час велике значення надавалось і державним формам соціального контролю. Крім системи судових органів та прокуратури, в СРСР функції соціального контролю здійснювали Держбанк, Держплан, органи міністерства фінансів, міністерства торгівлі тощо. Важливе значення мала система контролю за якістю випущеної продукції в промисловості (відділи технічного контролю). В СРСР була розроблена ціла низка законодавчих документів, які регламентували порядок здійснення соціального контролю в країні. Сьогодні в Україні ми будемо демократичне суспільство, основні постулати якого є наступними: свобода особистості; безумовна повага та захист прав і свобод людини; громадянське суспільство; приватна власність; верховенство закону у всіх сферах суспільного життя, рівність всіх, включаючи власне державу, перед законом тощо. Щодо соціального контролю це означає наступне: мінімум заборон та мінімум репресій. Найголовнішим регуляторним інструментом демократизації державного управління є процедура публічного обговорення проектів регуляторних актів. Сьогодні цей інститут управлінської взаємодії держави й суспільства запроваджено поки в сфері підприємництва. Як свідчить досвід демократичних економічно розвинутих держав, практику громадських обговорень державної управлінської політики необхідно поширювати у всіх сферах суспільних відносин. В європейських країнах саме такі обговорення, слухання, дослідження є однією з найбільш динамічних форм різнобічного громадського впливу на державну політику й процес адміністративного управління. Завдяки цьому відбувається постійне вимірювання рівня їх соціально-економічної ефективності єдиним критерієм і еталоном – інтересами суспільства. Вважаємо, що цей досвід є доцільним застосувати в Україні, і тоді соціально орієнтована економіка нашої держави, про яку записано в Конституції, мала б реальне підкріплення.

Висновки:

1. Вільний ринок не забезпечує належних соціальних гарантій та не в змозі нейтралізувати надмірну диференціацію в розподілі ресурсів та доходів. Дуже часто він породжує неповну, недосконалу й асиметричну інформацію, що підриває здатність до прийняття оптимальних рішень суб'єктами ринкових відносин – як виробниками, так і споживачами. Однією з форм приховування дійсного стану справ на підприємствах в умовах розвитку капіталізму та відповідно недотримання принципу соціальної справедливості виступає фальсифікація звітності.

2. Вважаємо, що облік капіталістичного підприємства, забезпечуючи підприємцю необхідні дані для керівництва та контролю за господарськими процесами, в той же час приховує від суспільства дійсний стан даного підприємства та результати його роботи. Цьому сприяє так звана комерційна таємниця, узаконена в капіталістичних державах. Існування комерційної таємниці протирічить вимозі соціального захисту інтересів членів суспільства. Крім того, в капіталістичному суспільстві відсутній суспільний контроль за роботою і за ходом виробництва на окремих підприємствах.

3. Для соціалістичного суспільства (на прикладі колишнього СРСР) є характерним соціальний контроль, який складається з наступних етапів:

1) самоконтроль, що передбачає боротьбу робітників з порушниками закону та моралі;

2) перевірка, яка здійснюється силами виробничих колективів, формою яких виступала виробнича нарада;



- 3) перевірка різними громадськими організаціями (профспілками, кооперативними об'єднаннями, Комісією державного контролю);
- 4) контроль, здійснюваний головним бухгалтером підприємства.

## Список літератури

1. Єременко В.Г. Основи соціальної економіки: Популярний курс. – К.: МАУП, 1997. –168 с.
2. Дембинский Н.В. Теорія советского бухгалтерського учета. – Минск: Государственное издательство БССР. – 1957. – 312 с.
3. Макаров В.Г. Теория бухгалтерского учета (основы теории бухгалтерского учета в промышленности). – М.: Государственное научно-техническое изд-во машиностроительной литературы, 1960.– 371с.
4. Вейсман М.И. Теория бухгалтерского учета. – М.: Всесоюзное учебно-педагогическое издательство профтехиздат, 1963. – 310с.
5. Маргулис А.Ш. Учет производства и калькуляция в промышленности США. - М.: Финансы, 1966. – 239 с.
6. Лозинский А.И. курс теории балансового учета. – М.: Редакционно-издательское управление «Союзоргучет», 1938.
7. Маздоров В.А. История развития бухгалтерского учета в СССР (1917-1972 гг.). – М.: «Финансы», 1972. – 320 с.
8. Быкова А.Л. Теория бухгалтерского учета. – М.: «Госфиниздат», 1962. – 350 с.
9. Покончить с приписками// Бухгалтерский учет. – 1961. – №9.- С.68-72.
10. Повысить уровень учета и контрольно-ревизионной работы// Бухгалтерский учет.– 1962. - №2.– С.1-4.
11. Радостовец В. Ревизия и контроль на общественных началах// Бухгалтерский учет. – 1962. - №11. – С.47-48
12. Кузнецов И. Учет и сохранность социалистической собственности// Бухгалтерский учет. – 1962. - №9. – С.7-11.
13. Предупреждение преступлений и иных правонарушений: Сборник документов. – М.: Юрид.лит., 1986. – 304 с.

В статье исследуется проблема существования социально справедливого контроля в капиталистическом и социалистическом обществах. Автор делает вывод о необходимости построения социально ориентированной экономики в Украине путем внедрения системы социального контроля.

In the article the problem of existence socially of just control in capitalist and socialistic societies is explored. An author draws conclusion about the necessity of construction of the socially oriented economy in Ukraine by introduction of the social checking system.

## **Порівняльна характеристика звітності за сегментами в Україні і Росії та відповідність її міжнародним стандартам**

Порівняно звітність за сегментами в Україні і Росії та визнано її відповідність міжнародним стандартам бухгалтерського обліку **сегмент, звітність, міжнародні стандарти, ризики, прибутки, господарський сегмент, географічний сегмент, звітний сегмент, порог суттєвості, первинний звітний сегмент, вторинний звітний сегмент**

Реформування економіки України поставило перед підприємствами низку завдань, характерних для ринкових господарських відносин: забезпечення прибутковості функціонування, підвищення ефективності вкладеного капіталу, пошук джерел фінансування, надійних контрагентів, нових ринків збуту тощо. Розвиток міжнародних ринків веде до інтернаціоналізації національної економіки. Все частіше українські компанії виходять на світові ринки капіталу, залучають зарубіжні інвестиції або іноземних інвесторів. Для цього необхідно формування фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів.

Існують два основних шляхи реформування бухгалтерського обліку і звітності: повний перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) в незмінному варіанті або прийняття своїх власних стандартів, що відображують специфіку національного ринку і водночас наближені до МСБО.

Україна пішла другим напрямком. В зв'язку з чим актуальними постають питання порівняння міжнародних та національних стандартів обліку, визначення збіжностей та відмінностей як усіх прийнятих на теперішній час стандартів, так і одного із стандартів, що розкриває підходи до звітності – «Звітність за сегментами».

Крім того, викликає інтерес порівняння підходів до проблем сегментації звітності в Україні та Росії, яка також реформує бухгалтерський облік згідно з МСБО.

Аналіз останніх досліджень і видань свідчить про те, що проблемам переходу країн пострадянського простору на звітність за міжнародними стандартами присвячено багато статей і публікацій, але більшість з них або детально освітлює певний стандарт, або порівнює цей національний стандарт з міжнародним.

Вирішенню цих проблем присвячені роботи науковців та фахівців з бухгалтерського обліку і звітності як в Україні, так і у Росії. Це С.Ф.Голов, В.М.Костюченко, В.В.Патров, А.С.Бакаєв, Л.П.Фомічова, Н.Г.Шредер, И.А.Димова, А.В.Суворов, В.Пархоменко, Н.Цветкова, С.Карпуніна та ін. Проте питання порівняння звітності за сегментами в Україні і Росії та відповідність її міжнародним стандартам бухгалтерського обліку не висвітлював жоден з авторів.

Тому, метою даної статті є порівняльна характеристика звітності за сегментами в Україні і Росії, її відповідність міжнародним стандартам та перспективи розвитку.

Для досягнення цієї мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- висвітлення загального огляду реформування бухгалтерського обліку і звітності в Україні та Росії відносно до міжнародних стандартів;
- визначення напрямків порівняння національних стандартів України та Росії стосовно звітності за сегментами та відповідність їх МСБО (таке порівняння в науковій економічній літературі робилося вперше);
- планування перспектив розвитку МСБО 14 «Звітність за сегментами», і стосовно цього – можливих змін у національних стандартах по звітності за сегментами в Україні та Росії.

В Україні та Росії реформування обліку і звітності розпочалося практично одночасно.

Так, в Росії Постановою Уряду Російської Федерації від 06.03.1998 р. № 283 була затверджена Програма реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності. З того часу почали затверджуватися Положення по бухгалтерському обліку (ПБУ) за різними напрямками. На цей час їх прийнято 20, останній затверджено Наказом Мінфіна РФ від 24.11.2003 р. № 105н - ПБО (ПБУ) 20/03 «Інформація про участь у спільній діяльності». Після цього, на жаль, процес припинено.

Згідно Концепції розвитку бухгалтерського обліку і звітності в Російській Федерації на середньострокову перспективу – 2004-2010 роки, яка схвалена Наказом Мінфіна РФ від 01.07.2004 р. № 180, процес розробки нових стандартів обліку і звітності повинен просуватися згідно до затвердженого Плану, але цього не трапляється. У країні приймаються нові Федеральні Закони та Методичні рекомендації за різними напрямками обліку та звітності, але вони не визнаються стандартами.

Гадаємо, що з часом, реформування бухгалтерського обліку і звітності в Росії стосовно стандартизації буде продовжено.

В Україні наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 були прийняті перші п'ять Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Після цього протягом шести років поступово вийшло ще двадцять шість стандартів. На теперішній час їх 31, останнє було затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. № 415 - П(С)БО 31 «Фінансові витрати».

З усього раніше сказаного можна зробити висновок, що Україна більш гармонійно надходить до світового суспільства у галузі стандартизації бухгалтерського обліку і звітності. Крім того, прийнятий новий План рахунків бухгалтерського обліку, який затверджено наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291 більш пристосовано для відображення залишків чи оборотів по статтях у звітності підприємства.

Ділянка щодо переходу України і Росії до бухгалтерських стандартів згідно з МСБО ще достатньо велика. На цей час у світі діють 31 МСБО (IAS) та 5 МСФЗ (IFRS). МСБО постійно переглядаються, змінюються, замінюються та доповнюються. Так, за останні 3 роки було внесено зміни до 12 існуючих МСБО, прийнято нову редакцію двох стандартів, відмінено 1 стандарт та вийшли у світ 5 нових стандартів з новою аббревіатурою – IFRS. Та на питанні денному у правління МСБО достатньо нових проектів, у тому числі і по концептуальних питаннях стандартів.

Користувачам бухгалтерської звітності у ряді випадків складно оцінити діяльність організації на заставі Балансу (форма № 1), Звіту про фінансові результати (форма № 2) та інших річних звітних форм (№№ 3-5). Як правило, вони отримують інформацію тільки про основні фінансові показники підприємства. Проте, якщо підприємство займається різноманітними видами діяльності, та при цьому, одні з них прибуткові, а інші – збиткові, або якщо воно працює в декількох географічних регіонах і справи в одному із цих регіонів гарні, а в інших – так собі, то в основних формах

звітності цього не буде видно. Прибуток або збиток, який показано у Звіті про фінансові результати, має усереднений характер. А потенційного інвестора може зацікавити більш докладна інформація, яка, наприкінці, може вплинути на його рішення про придбання підприємства.

У теперішніх умовах господарювання зайняття різними видами діяльності або відкриття представництв у різних регіонах та країнах дає можливість, з одного боку, нарощувати прибутки підприємства, а з іншого – диверсифікувати його ризики. Саме для відображення такої диверсифікованої діяльності і призначається звітність за сегментами. Така звітність дає можливість користувачам краще зрозуміти логіку розвитку підприємства, проаналізувати найважливіші показники (доходи, витрати, активи та зобов'язання) по кожному з основних видів діяльності підприємства та географічних регіонів, оцінити ризики та прибутки, які є характерними для діяльності підприємства. Разом з тим, розкриття інформації за сегментами може негативно вплинути на конкурентну позицію підприємства, оскільки таким чином конкуренти, покупці, постачальники та інші зацікавлені особи зможуть отримати більш детальну інформацію про бізнес.

Вже біля 10 років в міжнародній практиці існує МСБО (IAS) 14 «Звітність за сегментами». Редакція 1997 року – це друга редакція цього стандарту. Він складається з 84 параграфів та близька 30 сторінок друкованого тексту з прикладами і коментарями і є достатньо змістовним і вичерпним.

На заставі МСБО 14 Росія у 2000 році прийняла ПБО (ПБУ) 12/2000 «Інформація за сегментами». Загалом цей стандарт практично повністю співпадає з міжнародним, за винятком деяких понять та показників, про які буде сказано далі. Але ПБО 12/2000 має тільки 4 розділи (23 пункти) і складається біля 6 сторінок. На нашу думку, з трьох порівнювальних у статті стандартів по сегментованій звітності цей найбільш «безприкладний» і «безрозрахунковий».

Україна останньою з аналізованих прийняла положення по сегментах. У 2005 році набуло чинності П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами». Основний текст стандарту також має невеликі розбіжності з МСБО 14, і також, як і ПБО 12/2000 має 4 розділи та невелику кількість текстового матеріалу. Але головною відмінністю від обох попередніх стандартів є надання у Додатку 1 до П(С)БО 29 конкретної форми - Форма № 6 як складової Приміток до річної фінансової звітності у вигляді таблиці з переліком необхідних показників та розподілом інформації по видам сегментів. Крім того, у Додатку 2 наводяться конкретні розрахункові приклади визначення сегментів підприємства.

Тепер розглянемо зміст стандартів більш детально.

Нажаль, обсяг даної статті не дає можливості докладно освітити кожне з понять та показників, що висвітлені у згаданих національних та міжнародних стандартах по сегментованій звітності. Тому порівняльну таблицю було зроблено тільки на Загальні положення, по яким існує більш всього розбіжностей. На інші визначення та поняття буде акцентована увага тільки у разі їх розбіжностей.

Таблиця 1 – Порівняння Загальних положень звітності за сегментами

<b>Назва поняття або показника</b>	<b>МСБО 14 «Звітність за сегментами»</b>	<b>П(С)БО 29 (Україна) «Фінансова звітність за сегментами»</b>	<b>ПБО 12/2000 (Росія) «Інформація за сегментами»</b>
Набуття чинності	В редакції 1997 р. – з 01 липня 1998 р.	Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 412 від 19.05.2005 р. (зі змінами і доповненнями)	Затверджено Наказом Мінфіна РФ від 24.01.2000 р. № 11н Введення в дію - з бухгалтерської звітності за 2000 р.

## Продовження таблиці 1

Мета стандарту	встановити принципи подання у звітах фінансової інформації за сегментами діяльності (у розрізі різних типів товарів та послуг або у розрізі географічних регіонів діяльності) для допомоги користувачам фінансових звітів: - краще зрозуміти показники роботи компанії у попередніх періодах; - краще оцінити ризики та прибутки компанії; - приймати більш обґрунтовані рішення відносно компанії в цілому	визначити методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності	Забезпечити зацікавлених користувачів інформацією, яка дозволяє краще оцінити діяльність організації, перспективи розвитку, схильність до ризиків та одержання прибутку.
Сфера застосування	- повна (річна) звітність за МСБО компаній, цінні папери яких вільно продаються або готуються до розміщення на фондовому ринку; - застосовується до зведеної звітності групи, але не до звітності окремих компаній усередині групи.	- підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім малих підприємств, неприбуткових організацій, банків і бюджетних установ), якщо: - підприємство зобов'язано оприлюднювати річну фінансову звітність; - підприємство – монополіст; - щодо підприємства встановлено державне регулювання цін	ПБО встановлює правила формування та подання інформації за сегментами в бухгалтерській звітності комерційних організацій (за вилученням кредитних організацій)
Стандарт не застосовується	- компаніями, папери яких вільно не продаються і які не планують вихід на фондовий ринок. Такі компанії можуть добровільно надавати сегментну звітність, яка повинна обов'язково відповідати вимогам МСБО 14; - оприлюдненими компаніями, діяльність яких зводиться до одного сегменту у зв'язку з недоцільністю сегментування. Такі компанії розкривають своє обґрунтування недоцільності сегментування.	- малими підприємствами, - неприбутковими організаціями, - банками і бюджетними установами,	- при формуванні звітності, яка складається для державного статистичного нагляду; - звітної інформації, що надається кредитній організації відповідно до її вимог; - складання звітної інформації за іншими спеціальними цілями. Може не застосовуватися при формуванні бухгалтерської звітності для суб'єктів малого підприємництва
Наведення інформації про звітні сегменти	Шляхом надання певного переліку показників з виділенням первинної та вторинної інформації за сегментами	У Додатку до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» - форма № 6 (додаток 1 до П(С)БО 29)	Шляхом надання переліку показників з виділенням первинної та вторинної інформації за сегментами

Стосовно Основних визначень, то тут розбіжностей між стандартами практично не існує – наявні практично однакові тлумачення про господарський сегмент та чинники щодо його визначення; про географічний сегмент, основи його підрозподілу та чинники; про звітний сегмент та порог суттєвості у 10% відносно його визначення; про визначення додаткових звітних сегментів; про визначення первинного та вторинного формату звітності за сегментами. Однак відносно МСБО 14 у П(С)БО 29 тільки при визначенні господарського та географічного сегмента згадується про ризики діяльності, а підрозподіл географічного сегменту визнається як географічний виробничий сегмент та географічний збутовий сегмент. А у ПБО 12/2000 замість поняття «господарський

сегмент» визнається «операційний сегмент», але з усіма якостями, що притаманні господарському сегменту.

Елементи звітності та підходи до облікової політики сегмента в усіх трьох стандартах нічим не відрізняється – визнається склад елементів зовнішньої фінансової звітності сегмента, ключові елементи звітності: активи, зобов'язання, дохід, витрати з оприлюдненням що до кожного елементу входить, а що – ні; стверджується, що результат сегмента – це різниця між доходами і витратами сегмента; підкреслюється, що облікова політика сегмента – частина загальної облікової політики підприємства.

Розкриття сегментної інформації – загальне для усіх стандартів – тут визнається інформація, що розкривається за кожним первинним і вторинним сегментом.

Таким чином, П(С)БО 29 та ПБО 12/2000 мають приблизно однакові загальні поняття та основні визначення, елементи звітності та відношення до облікової політики підприємства і цілком відповідають міжнародним стандартам бухгалтерського обліку і фінансової звітності та не суперечать МСБО 14.

У лютому 2006 року правління Комітету по міжнародним стандартам бухгалтерського обліку КМСБО (IASB) видало Попередній проєкт 8 «Операційні сегменти», який було розроблено в наслідок порівняння МСБО (IAS) 14 «Звітність за сегментами» та аналогічного стандарту США SFAS 131 «Розкриття інформації про сегменти компанії та пов'язаної інформації» в межах проєкту короткострокової конвергенції МСБО та ОПБО США (US GAAP). Планується, що відповідний МСБО змінить діючий на теперішній час МСБО (IAS) 14 та наблизить вимоги до сегментованої звітності до вимог SFAS 131.

Згідно з запропонованими Проєкту подаватися повинна інформація по так званим операційним сегментам або по групах операційних сегментів за умов їх відповідності встановленим критеріям. Діючий же МСБО визнає порядок розкриття інформації, як вже розглядалося, господарськими та/або географічними сегментами. Запропоновані операційні сегменти визнаються як компоненти компанії, по яким усередині компанії є індивідуальна фінансова інформація, яка подається на регулярній заставі на розгляд виконавчого органа компанії, для прийняття їм рішень щодо розподілу ресурсів та оцінки результатів діяльності сегмента.

Проєктом передбачається використовувати стосовно до розкриваємої фінансової інформації по сегментах «управлінський підхід». В загальному випадку розкриттю буде підлягати тільки та інформація, яку керівництво використовує усередині компанії.

Стосовно проєкту планується ввести наступні положення:

- розширити сферу застосування сегментної звітності для того, щоб включити донеї компанії, які об'єднують активи на правах довірчого володіння;

- включити до визначення звітного операційного сегменту такий компонент компанії, який здійснює свої господарські операції в основному тільки з іншими операційними сегментами цієї ж компанії, якщо так визнана її система управління;

- надавати взаємозв'язок виручки, чистого прибутку або збутку, загальної вартості активів та інших показників сегментної звітності з показниками відповідної фінансової звітності компанії. Чисельна інформація повинна супроводжуватися поясненнями;

- в доповнення до інформації по операційних сегментах давати інформацію про доходи по окремим товарам та послугам, про країни, де формуються доходи компанії та знаходяться її активи, а також про основних покупців без залежності від того, чи використовує таку інформацію керівництво для внутрішніх цілей чи ні.

Правління КМСБО впевнено, що прийняття управлінського підходу дозволить покращити процес складання фінансової звітності.

## Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 “Фінансова звітність за сегментами”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 19.05.2005 р. № 412.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2000, утверждено Приказом Минфина РФ от 27.01.2000 № 11н.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. № 291.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку /Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова.-К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998.-736с.
5. В. Пархоменко. Фінансова звітність за сегментами// Бухгалтерський облік і аудит. № 6.-2005.-С.13-16

Проведено сравнение отчетности по сегментам в Украине и России и определено ее соответствие международным стандартам бухгалтерского учета.

Comparison of accounting is conducted on segments in Ukraine and Russia and its accordance to the international standards of record-keeping is certain.

**УДК 35.073.526:640.41**

**Н.С. ГЕРАСИМОВА, асист.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

## Особливості проведення аудиту діяльності готельних підприємств в умовах використання інформаційних систем

В статті розглянуто особливості формування інформаційного забезпечення аудиту в умовах автоматизації.

**аудит, інформаційне забезпечення, інформаційні ресурси, аудиторські програми, готельний бізнес**

На сучасному етапі розвитку економіки аудиторська перевірка є складним та тривалим процесом. Аудитори постійно працюють над тим, щоб максимально скоротити час перевірки, не знижуючи при цьому її якості, і, отже, не збільшуючи аудиторського підприємницького ризику.

При цьому, важливу роль при плануванні аудиторської перевірки відіграє рівень автоматизації облікових завдань. Питання автоматизації аудиторських перевірок розглянуто в роботах Фрідмана П., Рішара Ж., Романова А.Н., Баришнікова Н.П., Шеремета А.Д., Кондратова Н.Р. Однак питання автоматизації аудиторських перевірок готельної діяльності висвітлено недостатньо. Тому, метою статті є аналіз інформаційного забезпечення аудиторських перевірок та розробка методичних підходів до комп'ютеризації аудиту в підприємствах готельної галузі.

Таким чином, засоби обробки облікової інформації і методика ведення обліку істотно впливають на організаційну структуру підприємства, процедури і методи

проведення аудиту. На сьогодні аудиторам у своїй роботі часто доводиться стикатися з автоматизованими системами обліку. Так, при проведенні аудиту, на нашу думку, необхідно звернути увагу на такі вимоги, які не можуть бути враховані постачальником програмного забезпечення:

- а) комплексна комп'ютеризація бухгалтерського обліку;
- б) наявність методик проведення внутрішнього аудиту на підприємстві;
- в) доступність облікових даних;
- г) відповідність програмного забезпечення специфіці підприємств готельного бізнесу.

Починаючи з середини 90-х років підприємство різних сфер галузевої діяльності банки, страхові компанії та державні органи приділяють значну увагу до програмного забезпечення з аудиту. На теперішній час на ринку представлено багато розробок подібного роду, однак вибрати програмний продукт який найбільш задовольняє потреби достатньо складно. Тому, що коли обирається конкретний продукт, потенційному користувачу потрібно співставити велику кількість не тотожних характеристик цих програм та їх можливостей. Таким чином створення та використання формалізованих методик порівняння різних пакетів прикладних програм з аудиту, які дозволяють зменшити суб'єктивний фактор при проведенні незалежної аудиторської експертизи в готельних комплексах.

Для порівняння програмних продуктів, які дозволяють вирішувати задачі аудиту було вибрано відносно короткий перелік характеристик, які на нашу думку можуть достатньо повно характеризувати їх можливості.

У зв'язку з цим ми агрегували множину параметрів що мають бути використані для оцінки аудиторських процедур в зрозумілі та інтерпретируємі блоки, які все більшого значення набувають в готельному бізнесі (рис. 1)



Рисунок 1 - Модель формування інформаційних ресурсів для цілей аудиту

В якості об'єктів для порівняння ми обрали три аудиторських програм найбільш розповсюджені в Україні: «ІНЕК:АФСР» (надалі – АФСР) фірми «ІНЕК», «Audit Expert» фірми «Про-Інвест-ІТ» та «АБФІ-Предприятие» (надалі - АБФІ) фірми «Вестона». Перелік їх основних характеристик наведено в таблиці 1. При цьому наявність визначеної властивості у відповідного продукту визначена символом «+» його відсутність символом «-».



Таблиця 1 - Функціональність фактів аудиторських програм

Функціональність	АФСП	Audit Expert	АБФІ
Базові функції			
Автоматизоване ведення даних із бухгалтерських програм та txt-файлів	+	+	+
Перевірка коректності введених вихідних даних	-	+	+
Приведення даних за різні періоди часу до порівняному виду	+	+	+
Переоцінка статей балансу з ціллю приведення їх даних до реальних значень	-	+	-
Обробка звітності інших країн	-	+	-
Наявність регламентованих методик аудиту	-	+	-
Можливість застосування технік аудиту	-	+	-
Формування планування аудиторських перевірок	+	+	+
Складання програм аудиту	+	+	+
Формування аудиторських документів	-	+	+
Аудит формування звітності	+	+	+
Експорт результатів аудиту в других програмах	-	+	+
Засоби розширення базових функцій			
Створення нових форм уведення вихідних даних	-	+	+
1	2	3	4
Засоби описання нових розрахункових показників для реалізації власних методик аудиту	-	+	+
Можливість порівняння значень фінансових показників з показниками офіційної бухгалтерської звітності підприємств – лідерів в галузі	-	+	-
Можливість створення аудиторських звітів	-	+	-
Додаткові властивості			
Можливість настройки на рішення задачу	-	+	+
Забезпечення роботи в сеті	-	+	+
Наявність функціональної лінійки продуктів	-	+	+

Перераховані функції найбільш повно реалізовані в програмі «Audit Expert». З однієї сторони, вона дозволяє автоматично загрузити дані звітності з таких популярних програм (рис. 2), як «1С:Бухгалтерія», «1С:Предприятие», «Інфо-Бухгалтер», «ІНФІН-Бухгалтерія», «Парус» та інші, а з другої, - маючи в ній інструментальні засоби дозволяють легко налаштувати її для загрузки даних із файлів формату txt. Останнє надає можливість організувати імпорт даних практично із любых бухгалтерських програм.

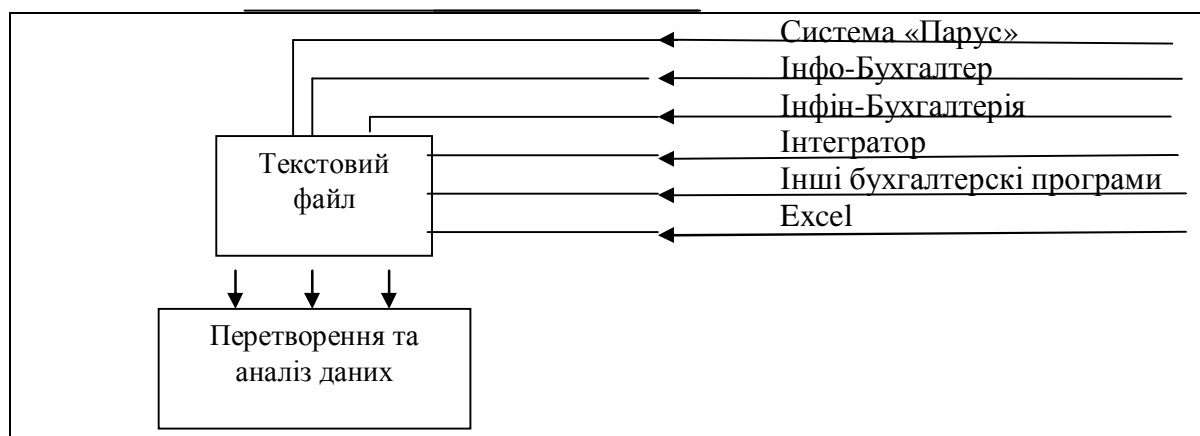


Рисунок 2 – Робоче вікно інтерфейсу сумісності «Audit Expert» з іншим програмним забезпеченням.

Аудиторська програма «Audit Expert», дає змогу здійснити тестування інформаційної системи обліку у готельних комплексах. За її допомогою здійснюється аудиторська перевірка й аналіз записів на основі певних критеріїв із метою визначення їх якості, повноти, спроможності й правильності. Для цього також використовується база знань, що допомагає визначити невідповідність і прийняти необхідні рішення. Таке програмне забезпечення дає змогу робити тестування розрахунків, виконувати необхідні перерахунки і зіставляти отримані результати з нормативними й кошторисними, і середніми по галузі, що дає можливість провести аналіз за визначеними критеріями і одержати необхідне управлінське рішення. На рисунку 3 представлено схему організації роботи аудитора в середовищі електронної обробки даних.

Структура комбінованої аудиторської системи «Audit Expert» представлено на рисунку 3.



Рисунок 3 - Структура комбінованої аудиторської системи

За допомогою встроєних базових функцій програма «Audit Expert» дає змогу розрахувати основні фінансові показники діяльності підприємств готельного бізнесу, що можуть бути використані в аудиті (рис. 4) дозволяє відобразити динаміку показників аудиту за визначений період часу, використовуючи власні методики прогнозування. Дана програма, дає змогу приєднати до основного набору звітів прогнозні дані, що можуть бути використані для аудиту готельних підприємств нарівні з реальними.

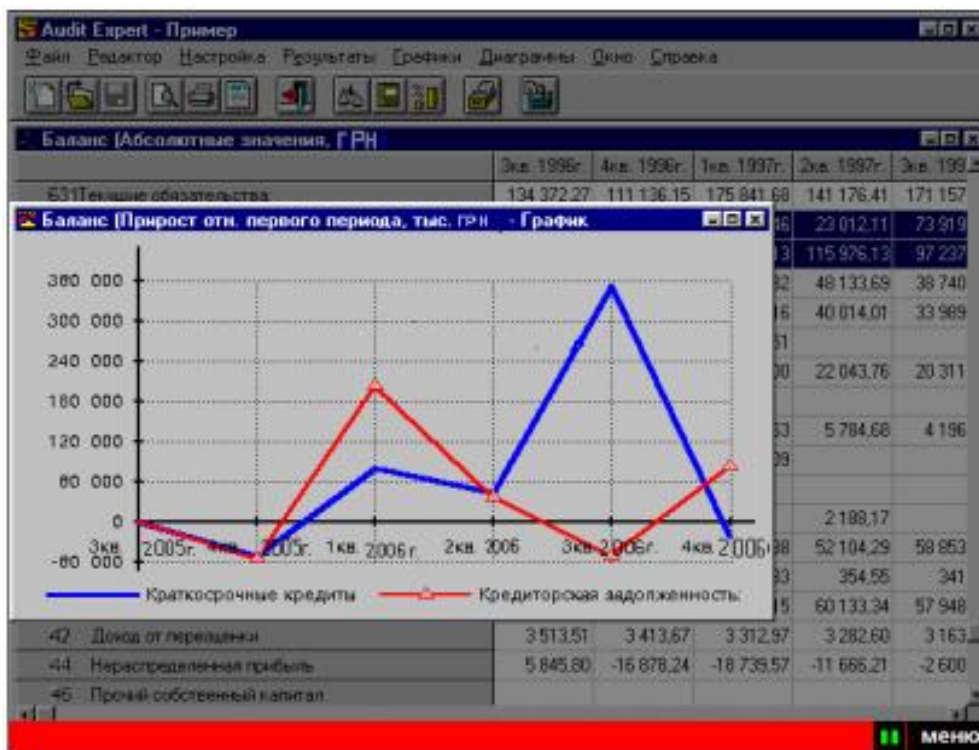


Рисунок 4 – Динаміка показників фінансового результату

Для каждого квартала программа предложит отчеты в том же формате, который существовал в этот период



Рисунок 5 – Можливості складання в «Audit Expert» звітів за різними періодами.

Програма «Audit Expert» дозволяє детально та глибоко проводити аудит господарської діяльності підприємств готельного бізнесу, розробляти на основі та використати власні спеціалізовані методики аудиту, що задовольняли б потреби конкретного підприємства галузі з урахуванням специфіки діяльності кожного з них.

Однією з важких функцій програми «Audit Expert» є обробка та вимірювання даних аудиту з інших програм та їх передача.

Отже, на нашу думку, на сьогоднішній день програма «Audit Expert» є найбільш ефективним засобом для проведення аудиту в готельних комплексах.

## Список літератури

1. Фридман П. Контроль затрат и финансовых резервов при анализе качества продукции. – М., 1994.
2. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с франц./ Под ред. П.П. Бельх. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
3. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Автоматизация аудита. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 336 с.
4. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита. 2-е издание (перераб, допол). – М.: Информационно-издательский дом “Филинь”, 1996. – 424 с.
5. Шеремет А.Д., Суец В.П. Аудит: Учебное пособие.
6. Кондратов Н.Р. Бухгалтерський учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит. М., 1994.

В статье рассмотрены особенности формирования информационного обеспечения аудита в условиях автоматизации.

In clause the features of formation of information maintenance of audit in conditions of automation are considered.

УДК 657.372.3

**Л.В. ГОРОДЯНСЬКА, канд. екон. наук**

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

## Інструменти управління розміром амортизації підприємства та держави

У статті визначені інструменти управління процесом нарахування амортизації та особливості формування їх в економіко-правовому середовищі країни. Проведений аналіз розподілу підприємств за пріоритетними видами економічної діяльності та формами власності показав, що більшість підприємств промисловості мають приватну форму власності.

**ключові слова:** система нарахування й використання амортизації, амортизаційна політика, інструменти управління розміром амортизації, облікова політика, аналіз розподілу підприємств

Усвідомлення важливості єдиного міжнародного інформаційного простору вимагає від українських науковців ретельних досліджень, розробок та пропозицій щодо удосконалення існуючого економіко-правового середовища країни. Аналіз такого середовища з позицій фінансово-економічної діяльності підприємства виявив існування двох систем – податкової та обліково-аналітичної, що регулюються різними законами, стандартами тощо. Встановлено, що цілі даних систем, їх об'єкти та функції значно відрізняються й це ускладнює ведення облікових робіт на підприємстві [1]. Складовою вказаних систем є система нарахування й використання амортизації, яка безумовно потребує розробок та пропозицій щодо застосування єдиного методичного забезпечення. А тому визначенню, що опануванню інструментів фінансового управління такої системи та проведенню галузевого аналізу розподілу підприємств за формами власності необхідно приділити особливу увагу.

Визначення терміну «система» в економічній енциклопедії [2, с. 726-727] умовно поділяють на три групи. У першій групі система розглядається як комплекс процесів, явищ та зв'язків між ними, що існують об'єктивно й незалежно від спостерігача. Тобто система – це об'єкт дослідження та управління. У другій групі система розглядається як інструмент, спосіб дослідження процесів та явищ. В цьому випадку поняття системи співпадає з поняттям моделі, тобто іноді вони застосовуються як тотожні. Третя група складає деякий компроміс між першою й другою групами, розглядає систему як штучно створений комплекс елементів, наприклад, наукових теорій та призначений для вирішення складних економічних, організаційних задач тощо. Між сутністю наведених визначень є досить тісний зв'язок, зокрема, обов'язковою необхідною наявністю середовища, де система існує та функціонує. Поділяють системи на матеріальні та нематеріальні (абстрактні). В цілому автори економічної енциклопедії [2, с. 726] розглядають систему як множину елементів, що знаходяться у відношеннях і зв'язках між собою та складають цілісність й єдність.

С.В. Мочерний провів історичний аналіз визначень категорії «система» та запропонував формулювати її як комплекс підсистем, елементів та компонентів з врахуванням характерних їм властивостей, «взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову інтегративну цілісність» [3, с. 361].

Враховуючи сутність поставленої проблеми та поділ систем на матеріальні й абстрактні, дослідження буде проводитись на основі абстрактних систем. «Абстрактні системи – це поняття, гіпотези, теорії, наукові знання про системи тощо» [4, с. 1437].

Проведений аналіз визначень категорії «система» виявило їх різноманітність і дозволило вважати найбільш наближеною до змісту нашого дослідження дефініцію, яка була сформульована С.В. Мочерним.

Метою даної статті є докладний розгляд інструментів управління процесом нарахування амортизації та особливостей керування ними в системі нарахування й використання амортизації. Оптимальна комбінація інструментів та досконале володіння ними може допомогти керівнику усвідомлено впливати на результати діяльності підприємства, а належна організація обліку по кожній ділянці – підвищити відповідальність облікових працівників і здійснити контроль за формуванням достовірної облікової інформації про фінансовий стан підприємства. Надання користувачам об'єктивної інформації, що відповідає загальним міжнародним вимогам, сприятиме у подальшому прискоренню в нашій країні процесу євроінтеграції та отриманню підприємствами зовнішнього інвестиційного забезпечення.

Система нарахування й використання амортизації, як складова обліково-аналітичної та податкової систем, має певні особливості. Вони зумовлені різним законодавчим забезпеченням, що регулює процеси нарахування амортизації у даних системах. Так, у податковій системі особливості виникають завдяки безпосередньому регулюванню державою та примусовому виконанню підприємством розрахунків розміру амортизації, що зменшує розмір оподаткованого прибутку. Податкова система в енциклопедичному словарі [5, с. 434] визначається як сукупність взаємопов'язаних податків, зборів, мита, що утримує держава, та методів оподаткування, збору й використання податків.

На рівні держави, тобто у податковому середовищі, підприємство керується нормами статті 8 закону про прибуток [6], якими встановлено жорстко регламентований порядок нарахування амортизації за чотирма групами основних фондів. Інструментами амортизаційної політики держави є норми амортизації, методи амортизації та вартість основних фондів. Докладний розгляд інструментів фінансового управління амортизаційною політикою з боку держави є недоцільним, тому що підприємство зобов'язане виконувати директивні вимоги закону про прибуток та

позбавлене при цьому можливості впливати на розмір нарахованої амортизації. Тобто підприємство не має вибору при сплаті податків.

На рівні підприємства, тобто всередині обліково-аналітичної системи, особливості нарахування амортизації полягають у вільному виборі інструментів фінансового управління. Такий вибір реалізується у наказі про облікову політику підприємства після прийняття керівником раціонального та виваженого рішення щодо вибору норми амортизації та методу амортизації за кожною групою основних засобів. Облікова політика є основою побудови господарської діяльності кожного підприємства. В цілому наказ передбачає вирішення двох блоків питань – по організації бухгалтерського обліку та по встановленню облікової політики. Складовою наказу про облікову політику є наказ про амортизаційну політику підприємства. Законодавчо вибір інструментів амортизаційної політики підприємства здійснюється на підставі закону про бухгалтерський облік [7] та регулюється П(С)БО 7 «Основні засоби» [8]. В законі підкреслюється що облікова політика розробляється кожним підприємством окремо з метою створення єдиних для всіх підприємств правил ведення бухгалтерського обліку та є гарантією і захистом інтересів користувачів фінансової звітності. Регулювання розміру нарахованої амортизації на рівні підприємства передбачає комплексний, творчий підхід його фахівців до процесу вибору та використання оптимального набору інструментів фінансового управління. Такий вільний вибір відноситься до особливостей управління інструментами амортизаційної політики в обліково-аналітичній системі та сприймається позитивно науковцями й практиками.

Розглянемо більш докладно інструменти амортизаційної політики у обліково-аналітичній системі. На вибір інструментів, до яких відносяться норма амортизації та метод амортизації за кожною групою основних засобів, впливають різні показники. Зокрема такі показники обираються підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічної корисності від використання основного засобу. На розмір норми амортизації впливають термін корисного використання та ліквідаційна вартість основних засобів, які також визначаються в наказі про амортизаційну політику підприємства. При встановленні терміну корисного використання фахівцю необхідно врахувати очікувані потужність та продуктивність об'єкта, фізичний, функціональний, економічний (зовнішній) та моральний види зносів. Встановлений термін для конкретного об'єкта основних засобів може бути коротшим ніж нормативний завдяки специфіки використання такого об'єкта та отриманої від нього корисності. При визначенні ліквідаційної вартості основного засобу необхідно врахувати гроші, які можна отримати від реалізації (ліквідації) необоротного активу після закінчення терміну його експлуатації. Вибір методу нарахування амортизації здійснюється із певної сукупності та вимагає від облікового працівника знань та вміння практично оцінити та рекомендувати керівнику раціональний метод амортизації. У наказі про амортизаційну політику підприємства метод нарахування амортизації встановлюється окремо за кожною групою основних засобів одним із п'яти методів відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» або з використанням методів і норм, передбачених податковим законодавством. В обліково-аналітичній системі підприємство може самостійно обирати один із п'яти методів економічної амортизації, встановлювати ліквідаційну вартість основного засобу, термін його експлуатації та нараховувати помісячно відповідний розмір амортизації. Розрахунки розмірів амортизації згідно норм податкового регламенту в тій самій системі необхідно проводити поквартально, застосовуючи норми і методи нарахування податкової амортизації і використовуючи ліквідаційну вартість, які встановлені державою.

Гармонійне поєднання інструментів управління амортизаційною політикою – це цілеспрямована робота багатьох служб підприємства. При формуванні оптимальної

амортизаційної політики, яка дозволить вплинути у майбутньому на бажаний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, керівнику необхідно залучати майже всіх економічних та технічних фахівців, зокрема бухгалтера, аудитора тощо. А розуміти таку політику не зайво й податківцям.

Ефективність функціонування підприємства значною мірою залежить від врахування галузевих особливостей у процесі планування його діяльності. Перехід до ринкових умов господарювання сприяв виникненню недержавного сектору економіки з різноманітними формами власності. У сучасних умовах держава запровадила принцип реєстрації згідно з Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України (ЄДРПОУ). Так, усі підприємства та організації відповідно до ЄДРПОУ класифікуються за територією, формами власності, видами діяльності тощо. Статистичний щорічник України за 2004 рік [9, с. 82] визначає ЄДРПОУ як автоматизовану систему збирання, накопичення та опрацювання даних про юридичних осіб, що знаходяться на території України, та діють згідно з чинним законодавством.

Організація діяльності будь-якого підприємства починається з підготовки статутних документів та вибору форми його власності. А тому проведення аналізу розподілу підприємств (об'єктів ЄДРПОУ) за пріоритетними видами економічної діяльності та за формами власності є досить актуальним. Серед пріоритетних видів економічної діяльності у процесі дослідження виокремлено галузі, які володіють найбільшими частками основних засобів країни. Так, найбільш вагома частка – більш ніж третина (35,4%) основних засобів країни належить промисловості. В операціях з нерухомістю, здавання під найм та за послугами юридичним особам зосереджено 23%, а у транспорті і зв'язку – 15% основних засобів країни [10, с. 71].

Аналіз розподілу підприємств за пріоритетними видами економічної діяльності та за формами власності станом на 1 січня 2005 року був проведений за допомогою даних статистичного щорічника України за 2004 рік [9, с. 85], які використані в цій статті. Такі дані наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Розподіл об'єктів ЄДРПОУ за пріоритетними видами економічної діяльності та за формами власності [9, с. 85], у відсотках

Показники за видами економічної діяльності	Всього	За формами власності		
		приватна	державна та державна корпоративна	комунальна та комунальна корпоративна
Промисловість	100	93,9	2,3	3,8
добувна	100	81,1	18,0	0,9
обробна	100	96,5	1,8	1,7
виробництво та розподілення електроенергії, газу й води	100	46,8	4,3	48,9
Транспорт і зв'язок	100	91,1	7,2	1,7
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	100	89,4	5,7	4,9

Аналіз таблиці 1 показав, що загалом по промисловості найбільшу частку складають підприємства приватної форми власності (93,9%). За структурою промисловості, зокрема за добувною та обробною, найбільшу частку складають підприємства, що мають також приватну форму власності (81,1% та 96,5% відповідно). У виробництві та розподіленні електроенергії, газу й води майже однакові частки мають підприємства приватної, комунальної й комунальної корпоративної форм власності (46,8% та 48,9% відповідно). У транспорті і зв'язку, за операціями з

нерухомістю, здавання під найм та послугами юридичним особам найбільшу частку складають підприємства, що мають приватну форму власності (91,1% та 89,4%).

Автори (В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.С. Скороход, О.Я. Кравчук, О.А. Мишко) вважають, що «саме корпоративна форма господарювання у вигляді акціонерних товариств» найповніше відповідає основі створення промислових підприємств у ринкових умовах господарювання [11, с.71].

Дослідження показало (таблиця 1), що станом на 1 січня 2005 року частка промислових підприємств державної та державної корпоративної, комунальної і комунальної корпоративної форм власності була невелика, вона не перевищувала 4%.

Проведений аналіз фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у 2004 році підприємств пріоритетних галузей усіх форм власності за даними [9, с.320] показав, що підприємства промисловості приватної форми власності у 2004 році отримали прибуток, який склав 43,8%. Підприємства, що займаються такими видами економічної діяльності, як операції з нерухомістю, здаванням під найм та послугами юридичним особам приватної форми власності отримали прибуток у розмірі 2,5%, а приватні підприємства транспорту і зв'язку отримали прибуток у розмірі 11,3%. Промислові підприємства таких форм власності, як державна та державна корпоративна, а також комунальна й комунальна корпоративна у цей період отримали збитки, які склали відповідно 236,2 та 484,1 млн. грн. Підприємства, що займаються операціями з нерухомістю, здаванням під найм та послугами юридичним особам державної та державної корпоративної форм власності отримали у 2004 році прибуток у розмірі 47,3 млн. грн. Щодо підприємств галузі, які мають комунальну й комунальну корпоративну форми власності, то вони отримали збиток у розмірі 60,7 млн. грн. Підприємства транспорту і зв'язку державної та державної корпоративної форм власності, навпаки, отримали прибуток у розмірі 1611,9 млн. грн. Підприємства транспорту і зв'язку комунальної та комунальної корпоративної форм власності отримали збиток, який склав 39,6 млн. грн.

Проведений аналіз фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у 2004 році показав, що найбільший прибуток (43,8%) був отриманий промисловими підприємствами приватної форми власності. Дані щорічника [9, с.107] свідчать про тенденцію незначного зниження частки збиткових підприємств промисловості від 42% у 2000 році до 38% у 2004 році, але взагалі ця частка ще вагома. Аналіз розподілу підприємств за формами власності та видами економічної діяльності виявив тенденцію до чисельного перевищення підприємств промисловості, що мають приватну форму власності, над іншими (93,9%). Це свідчить про динамічний процес структурних перетворень та виокремлює промисловість як головну галузь країни.

Автори [11, с.7-8] прослідкували початок виникнення та подальший розвиток деформаційних процесів в структурі промисловості. Починається цей процес у період створення системи централізованого планування, а деформаційні процеси явилися наслідком недосконалості такої системи завдяки відсутності мережі дрібних і середніх підприємств. Поступово це призвело до ускладнення структури діючих підприємств та перетворення їх у замкнуті системи. У період перебудови, починаючи з 1985 року, найбільш позитивною зміною автори вважають «процес підвищення самостійності структурних підрозділів великих підприємств» та групування біля них дрібних і середніх підприємств. У перехідний період українські підприємства мали складну структуру, яка не відповідала вимогам ринку щодо швидкого переозброєння виробництва та поновлення обладнання, заважала своєчасній зміні асортименту товарів (робіт, послуг). Готова продукція не відповідала вимогам споживачів та міжнародним стандартам, а це гальмувало процес інтеграції України у світове господарство.



З метою підвищення ефективності функціонування промислових підприємств, у таблиці 2 запропонований фрагмент алгоритму підготовки проекту наказу про амортизаційну політику щодо основних засобів.

Таблиця 2 – Фрагмент алгоритму підготовки проекту наказу про амортизаційну політику підприємства щодо основних засобів

№ з/п	Перелік процедур	Вхідні дані	Джерела інформації
1	<p>Проведення ретроспективного та стратегічного аналізів нарахування амортизації у податковій та обліково-аналітичній системах на підставі графіків:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– порівняння розмірів нарахованої економічної і податкової амортизації за усіма групами основних засобів;</li> <li>– динаміки знецінення основних засобів за групами залежно від застосованого методу амортизації;</li> <li>– впливу методів економічної і податкової амортизації на прибуток до оподаткування та на грошовий потік підприємства;</li> <li>– залежності терміну нарахування першої половини амортизаційної вартості за періодами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• первісна вартість об'єкта;</li> <li>• сума нарахованої амортизації за звітний період;</li> <li>• метод нарахованої амортизації;</li> <li>• термін корисного використання основних засобів;</li> <li>• ліквідаційна вартість;</li> <li>• дата введення основних засобів в експлуатацію.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• банківські та касові документи;</li> <li>• типові форми № ОЗ-1, № ОЗ-6; № ОЗ-14*;</li> <li>• обирається керівником підприємства та відображається у наказі про амортизаційну політику підприємства;</li> <li>• розпорядчий документ про передачу об'єкта в експлуатацію.</li> </ul>

\* Типова форма № ОЗ-14 «Розрахунок амортизації основних засобів (для промислових підприємств)»

У статті визначені особливості та інструменти фінансового управління процесом нарахування амортизації у економіко-правовому середовищі України. До особливостей державного регулювання розміру нарахованої амортизації відносяться інтенсивність та активне втручання держави в діяльність підприємств різних форм власності. До інструментів управління на рівні держави належать норми амортизації, методи амортизації та вартість основних фондів, а на рівні підприємства – норма амортизації та метод амортизації за кожною групою основних засобів. До особливостей управління господарською діяльністю підприємства належить вільне визначення керівником набору інструментів, організація обліку, створення режиму та умов експлуатації основних засобів, планування графіку їх поновлення та підтримання у робочому стані. Інструменти фінансового управління на рівні підприємства визначаються у наказі про його амортизаційну політику, що є складовою наказу про облікову політику підприємства. Проведений аналіз розподілу підприємств за пріоритетними видами економічної діяльності та за формами власності виявив тенденцію чисельного перевищення підприємств промисловості приватної форми власності над іншими. Вони отримали найбільший серед галузей країни прибуток – 43,8%. Але взагалі у промисловості країни зосереджена ще значна частка збиткових підприємств (до 38%), тому виникає нагальна потреба в подальшому удосконаленні методології обліку та зміни структури промислових підприємств.

## Список літератури

1. Городянська Л.В. Нарахування амортизації в єдиній системі // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 37 – 40.
2. Экономическая энциклопедия / Научн.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – 1888 с.
5. Барихин А.Б. Экономика и право. Энциклопедический словарь. – М.: Книжный мир, 2000. – 928 с.

6. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.94 р. № 334/94 ВР із змінами і доповненнями. У редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 33-34 (315). – С. 3-64.
7. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. № 996-XIV / Реформування бухгалтерського обліку в Україні. План рахунків. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку / За ред. В.М. Пархоменко. – Луганськ: “Промдрук” ДСД “Лугань”, 2000. – С. 30-39.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 із змінами та доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 304, від 25.11.2002 р. № 989 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 12. – С. 33-36.
9. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво “Консультант”, 2005. – 592 с.
10. Городянська Л.В. Амортизація за пріоритетними видами економічної діяльності в Україні // Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні: Тези доп. Міжнародної наук. конференції (16-17 березня 2006 р.) / Відп. за вип. В.Г.Лінник – К.: КНЕУ. – 2006. – С. 68-74.
11. Економіко-корпоративні основи підприємств: Навч. посібник / В.І Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.С. Скороход, О.Я. Кравчук, О.А. Мишко. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 378 с.

В статье определены инструменты управления процессом начисления амортизации и особенности их формирования в экономико-правовой среде страны. Проведенный анализ распределения предприятий по приоритетным видам экономической деятельности и по формам собственности показал, что большинство предприятий промышленности имеют частную форму собственности.

The instruments of management of amortization accounting process and peculiar conditions of their development in economic and law field of the country are determined in the article. The performed analysis of enterprise's distribution according to priority aspects of their economic activity and property form has proved that the majority of industrial enterprises are private.

## УДК 657.4

**Н.А. ГНІДЕНКО, асист.**

*Кіровоградський Національний Технічний Університет*

# Методика оцінки якості внутрішнього аудиту

У статті розглядаються питання проведення оцінки якості роботи внутрішнього аудиту, визначення видів та способів оцінки якості роботи внутрішніх аудиторів, послідовності проведення такої оцінки та обґрунтування висновків і результатів оцінки.

**внутрішній аудит, оцінка якості, контроль якості, служба внутрішнього аудиту, ефективність роботи, управління підприємством**

Оптимальна організація та якісне проведення внутрішнього аудиту полягають в основі позитивного розвитку як для самого внутрішнього аудиту, так і для суб'єктів господарювання. Досягнення відчутного економічного ефекту від організації внутрішнього аудиту на підприємстві можливо лише при забезпечення існуючого ефективного контролю якості процедур внутрішнього аудиту, а також його організаційних моментів.

Професійна діяльність аудитора має одну характерну особливість, яка полягає в тому, що результати його роботи не збігаються з тим, чого від нього очікують.

На сьогодні в більшості зарубіжних країн вже запроваджено системи контролю якості аудиторів, в нашій же державі здійснюється лише запровадження цієї системи.

Європейська об'єднана асоціація бухгалтерських спілок (об'єднань) (ЄФБА), які в основному обслуговують малий та середній бізнес вважає, що діяльність усіх без винятку фірм, де здійснюється внутрішній аудит, має бути охоплені контролем якості їх роботи. ЄФБА також пропонує, щоб будь-яка професійна діяльність, пов'язана з наданням консультаційних послуг клієнтам на комерційній основі, підлягала контролю якості. Здійснення контролю гарантуватиме надання високоякісних послуг, що підвищить довіру до їх діяльності [1].

В західній практиці якісним визнається такий аудит, який відповідає прийнятим стандартам та принципам аудиту [2]. На офіційному рівні такий же підхід прийнятий і в Росії. Зокрема, В.В. Бурцев зазначає, що управління внутрішнім аудитом передбачає і контроль якості роботи внутрішніх аудиторів, який полягає в забезпеченні гарантії того, що внутрішній аудит належними чином контролюється [3].

Серед науковців України тематиці контролю та оцінки якості внутрішнього аудиту не приділялась досить уваги, розгляду підлягав здебільшого контроль якості зовнішніх аудиторів в роботах Н. І. Дорош, Л. Довгорука, Н. Нетикші, Б. В. Усача, Л.П. Нападовської та Ю.В. Піча.

Виходячи з невизначеності питання оцінки якості роботи внутрішнього аудиту, метою статті є визначення видів та способів оцінки якості роботи внутрішніх аудиторів, послідовності проведення такої оцінки та обґрунтування висновків і результатів оцінки.

Необхідно зазначити, що відділ внутрішнього аудиту, що є структурним підрозділом підприємства, має одним із головних критеріїв якості – критерієм економічної ефективності.

Таким чином, в процесі своєї роботи аудитор повинен постійно співставляти результати від своєї діяльності з витратами по їх досягненню. На відміну від зовнішнього аудиту, результатом діяльності відділу внутрішнього аудиту є не тільки висловлення професійної думки, а й виконання оперативних задач і поточної роботи, результати якої можуть не мати прямого економічного ефекту [4].

Однією із основних передумов на шляху досягнення поставлених завдань перед службою внутрішнього аудиту є забезпечення такої якості роботи аудиторів, яка б відповідала сформульованим критеріям якості роботи.

У контексті викладеного вище основними зобов'язаннями є:

- встановлення мінімального рівня якості, якого потрібно обов'язково додержувати у роботі (яким слід керуватися);
- введення механізму контролю, який забезпечував би спостереження того, як на практиці виконуються встановлені правила;
- впровадження санкцій, спрямованих проти тих, хто порушує встановлені правила;
- демонстрація того, що якість виконаної роботи відповідає конкретному загальноприйнятому стандарту.

Необхідно зазначити, що ефект від організації відділу внутрішнього аудиту може бути:

- прямим (виявляється в зниженні податкових санкцій, оптимізації податкових та інших платежів підприємства, в зниженні собівартості);
- непрямим (полягає в підвищенні внутрішніх показників діяльності підприємства, підвищення рівня професійної підготовки персоналу);
- наступним (прямим або непрямим) настання якого очікується в перспективі.

Економічна ефективність роботи відділу внутрішнього аудиту досягається постійним вдосконаленням технологічної та методологічної бази. Саме технологія, в якості її наповненості необхідними прийомами і способами роботи з інформацією полягають в основі якісного внутрішнього аудиту.

Основним завданням розроблених на підприємстві Стандартів внутрішнього аудиту є регламентація технології здійснення внутрішнього аудиту таким чином, щоб одночасно стримувати на певному (низькому) рівні аудиторський ризик, відійти від суцільного способу здійснення аудиторських завдань.

Необхідно також зазначити, що стандарти внутрішнього аудиту обумовлюють методологічний склад технології аудиту, що застосовується в кожному конкретному випадку.

Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів (International Internal Auditing (IIA)) [5; 6] було проведено дослідження на перевірку якості роботи внутрішніх аудиторів, після чого були сформульовані наступні блоки проведення оцінки якості роботи внутрішніх аудиторів:

- процедурний – полягає у необхідності покращувати процедури проведення внутрішнього аудиту з метою підвищення його ефективності, необхідність в більш однорідних процедурах;
- стратегічний – вимоги організації щодо відповідності стратегії Міжнародних стандартів та вимогам Міжнародної організації по стандартизації (European Organisation for Quality (EOQ));
- організаційний – полягає в необхідності вдосконалення структури служб внутрішнього аудиту.

На нашу думку, оцінка якості роботи відділу внутрішнього аудиту представляє собою систему, яка організаційно включає наступні блоки:

- ефективності;
- документальності;
- методологічної відповідності (стандартам внутрішнього аудиту);
- організаційної відповідності ( організаційно – розпорядчим та нормативним документам підприємства).

За способом проведення оцінка якості внутрішніх аудиторів може бути:

- попередньою – на стадії планування перевірки при роз’ясненні внутрішнім аудиторам їх обов’язків;
- поточною – оцінка з боку старших або головних внутрішніх аудиторів;
- наступною – оцінка з боку керівника служби внутрішнього аудиту при затвердженні висновку.

Процедурні моменти контролю якості роботи служби внутрішнього аудиту повинні ґрунтуватись на застосування „Тестів якості роботи служби внутрішнього аудиту”, які згруповані по змісту за чотирма вказаними блоками. Прикладом тесту якості внутрішнього аудиту може бути „Тест якості внутрішнього аудиту (організаційна відповідність)”, наведені в таблиці 1 .

Таблиця 1 - Тест якості внутрішнього аудиту (організаційна відповідність)

Критерії оцінки	Відповідність реальному стану речей		Примітки
	Так	Ні	
1	2	3	4
Служба внутрішнього аудиту працює на основі розробленого та затвердженого „Положення про службу внутрішнього аудиту”, в якому затверджені коло обов’язків та повноважень його співробітників			
Службою внутрішнього аудиту розроблено та прийнято „Положення про робочу політику служби внутрішнього аудиту”			
Посадові інструкції прийняті по кожному співробітнику служби внутрішнього аудиту			

1	2	3	4
Керівник служби внутрішнього аудиту призначений генеральним директором підприємства			
Працівники служби мають повноваження звертатись до будь-якого співробітника підприємства за відповідними роз'ясненнями в усній або письмовій формі			
Працівники служби мають повноваження звертатись за консультаційною підтримкою до третіх осіб і сторонніх організацій			
Досвід та кваліфікація співробітників служби співставленні відповідно до покладених на них обов'язків			
Співробітники відділу постійно проходять тестування та підвищують професійні навички			
Масштаби служби відповідають масштабам підприємства, цілям, задачам, та покладених на нього об'ємам робіт			
В розпорядженні служби є достатньо коштів для виконання покладених на неї функцій			
Засідання працівників проводиться регулярно у відповідності до „Положення про робочу політику служби внутрішнього аудиту”			
Робота служби внутрішнього аудиту документується та відображається в протоколах			
Керівник служби внутрішнього аудиту підпорядковується безпосередньо генеральному директору і незалежний матеріально та адміністративно від інших посадових осіб підприємства			
Керівник служби організує розробку та обговорення результатів перевірок, розробляє практичні заходи щодо усунення недоліків, виявлених в ході проведення перевірок структурних підрозділів і служб підприємства, а також розробляє заходи по удосконаленню процесу перевірок та аудиторської роботи			
Керівник служби здійснює розробку планів роботи служби, плани проведення перевірок, ревізій, інвентаризацій, затверджує плани роботи спеціалістів служби та забезпечує контроль за їх виконанням			

Тести якості внутрішнього аудиту розроблюються по кожному із блоків контролю якості і являють собою єдину систему, на основі результатів якої якість роботи служби внутрішнього аудиту знаходить свою кінцеву оцінку.

Дотримання якості роботи служби внутрішнього аудиту на оптимальному рівні є одним з головних обов'язків керівника служби.

Система оцінки якості внутрішнього аудиту, яка складається з чотирьох блоків, може мати декілька варіантів результативних даних, на основі аналізу яких служба внутрішнього аудиту формує кінцеву оцінку і виробляє відповідні рекомендації (таблиця 2).

Деякі блоки системи якості внутрішнього аудиту такі, як „Методологічна відповідність” та „Документальність” вимагають застосування не одного тесту, який визначає якість аудиту, а декількох. Їх результати оцінюються або задовільно або незадовільно.

Таблиця 2 - Система оцінки якості внутрішнього аудиту

Блок системи якості внутрішнього аудиту	Варіанти			
	1-й	2-й	3-й	4-й
Ефективність	Незадовільне	Задовільне	Задовільне	Задовільне
Документальність	Задовільне	Незадовільне	Задовільне	Задовільне
Методологічна відповідність	Задовільне	Задовільне	Незадовільне	Задовільне
Організаційна відповідність	Задовільне	Задовільне	Задовільне	Незадовільне
<b>Попередні висновки та рекомендації</b>				
<p><b>Варіант 1-й.</b></p> <p>Незадовільний стан блоку ефективності свідчить про економічну неефективність роботи служби внутрішнього аудиту, що може бути спричинено надмірними обсягами задач, виконання яких не приносить очікуваного результату; невідповідністю між цілями завдань, які поставлені перед службою внутрішнього аудиту та розробленою методологічною базою їх реалізації.</p> <p>В даному випадку необхідно переглянути склад задач, поставлених перед службою внутрішнього аудиту, або ж спростити методику їх вирішення.</p>				
<p><b>Варіант 2-й.</b></p> <p>Незважаючи на досягнення необхідного рівня економічної ефективності, незадовільна оцінка документування внутрішнього аудиту свідчить про те, що ведення документації службою, система зберігання документації та документообіг знаходять на незадовільному рівні. Зазначене може призвести до зниження ефективності внаслідок того, що неналежне ведення документації ставить під сумнів висновки внутрішніх аудиторів.</p> <p>В даному випадку необхідно прийняття стандарту внутрішнього аудиту, що регламентує документообіг, принципи та форми документації, що складається, застосування більш суворого контролю за дотриманням порядку підготовки, задачі та зберігання документів служби.</p>				
<p><b>Варіант 3-й.</b></p> <p>Незадовільний стан методологічної бази внутрішнього аудиту може спричинити різке зниження його ефективності. Задовільний стан блоку ефективності при незадовільній методологічній базі, може свідчити про те, що вирішення поставлених задач досягається лише завдяки власному досвіду працівників служби внутрішнього аудиту, що ставить під загрозу як можливість управління персоналом служби, так і виконання інших аудиторських завдань.</p> <p>В даному випадку необхідним є формування оптимальної методологічної бази на основі прийняття стандартів внутрішнього аудиту, застосування більш суворої відповідальності у випадку недотримання стандартів.</p>				
<p><b>Варіант 4-й.</b></p> <p>Незадовільний стан блоку відповідності організаційним принципам може призвести до втрати незалежності співробітників служби, невідповідності масштабів служби його функціям та поставленим задачам, що може призвести до надлишкового навантаження на персонал та зниження ефективності.</p> <p>В даному випадку необхідним є формування внутрішніх організаційних документів, що стосується відділу служби внутрішнього аудиту, їх узгодження, та закріплення відповідальності по їх виконанню.</p>				

Розгляд системи оцінки якості внутрішнього аудиту базується на припущенні, що лише один з блоків знаходиться в незадовільному стані. У випадку, якщо таких блоків декілька, необхідно синтезувати попередні висновки та рекомендації, отримані для цих варіантів. Наприклад, при незадовільному стані блоку ефективності та блоку методологічної невідповідності необхідно спів ставляти варіанти 1-го та 3-го висновків та рекомендацій. Кінцеві висновки та рекомендації по тим чи іншим варіантам можна зробити тільки на основі детального розгляду тестів якості внутрішнього аудиту.

Оцінка якості роботи внутрішнього аудиту не ставить за мету обов'язкове виявлення порушень, які передбачають застосування санкцій. Належна організація контролю та оцінки якості стимулює та поліпшує якість аудиту. Обов'язкова відповідність між результатами оцінки та дисциплінарними санкціями є логічним і тільки зміцнює довіру власників до правового аспекту діяльності внутрішнього аудитора.

Таким чином, використовуючи запропоновану методику оцінки якості внутрішнього аудиту, можна досягти такої його організації, яка буде оптимальною, як з точки зору методології внутрішнього аудиту, так і з точки зору його ефективності. Тільки постійний та всебічний контроль та оцінка якості внутрішнього аудиту зумовлює його ефективне застосування на підприємствах усіх галузей народного господарства.

## Список літератури

1. <http://www.efaa.com>.
2. <http://www.auditreform.ru>.
3. Бурцев В.В. Стандартизация внутреннего аудита в акционерном обществе // Аудитор. – 2005. – № 5. – с. 45.
4. Хорохордин Д.Н. Основные направления совершенствования внутреннего контроля в организации // Аудиторские ведомости . – 2005. – № 10. – с. 25.
5. <http://www.eoq.org/>.
6. New Standards Bring Professional Practices Framework to Life.- Internal Auditor. - February 2006, The IIA Inc. USA.

В статье рассматриваются вопросы проведения оценки качества работы внутреннего аудита, определение видов и способов оценки качества внутренних аудиторов, последовательности проведения такой оценки и обусловленности выводов и результатов оценки.

In article questions of carrying out of an estimation of quality of work of internal audit, definition of kinds and ways of an estimation of quality of internal auditors, sequences of carrying out of such estimation and conditionality of conclusions and results of an estimation are considered{examined}.

## Оптимізація номенклатури статей виробничих витрат у житлово-комунальному господарстві

Стаття присвячена дослідженню актуальних питань класифікації виробничих витрат за статтями у житлово-комунальному господарстві. Встановлені основні недоліки чинної номенклатури статей витрат, запропонована удосконалена система статей виробничих витрат з урахуванням галузевих особливостей підприємств житлово-комунального господарства.

**виробничі витрати, стаття витрат, номенклатура, житлово-комунальне господарство**

Процес калькулювання собівартості будь-якої продукції, робіт або послуг нерозривно пов'язаний з класифікацією широкого спектру витрат: виробничих, загальновиробничих, адміністративних, збутових, інших операційних тощо. У житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) у собівартості традиційно превалюють виробничі витрати, а питома вага інших витрат є незначною [8]. Таким чином, саме виробничі витрати, у першу чергу, вимагають раціонального розподілу за однорідними економічно обґрунтованими групами для забезпечення ефективного калькулювання собівартості житлово-комунальних послуг.

Питання раціональної класифікації виробничих витрат широко досліджувалось вітчизняними [6, 7, 9, 10, 11, 12] та закордонними вченими [13, 14]. Всі зазначені дослідники погоджуються, що питання класифікації витрат тісно пов'язане з процесом калькулювання собівартості. Узагальнена, на наш погляд, думка висловлена у роботі Сопка В.В. та Патрік А.М., які зазначають, що наукова класифікація витрат необхідна, перш за все, для визначення вартості, а відповідно ціноутворення, тобто суспільно необхідних витрат, а також визначення собівартості, тобто локальних витрат" [12, с.8].

Особливу роль у калькулюванні собівартості відіграє класифікація витрат за статтями (калькуляційними статтями). Класифікація витрат за статтями (в деяких літературних джерелах – за призначенням [11, с.62]) відображає витрати на виробництво в залежності від їх ролі у виробничому та технологічному процесах, характеру та призначення витрат тощо (тобто їх прямої або опосередкованої участі у виробництві даного продукту). Використання класифікації витрат за статтями відіграє головну роль в організації планування, обліку та калькулювання собівартості продукції.

В основу побудови номенклатури статей витрат на виробництво вітчизняні економісти покладають ряд ознак та принципів. Розрізняють наступні основні принципи побудови номенклатури статей витрат: номенклатура-максимум; номенклатура-мінімум; єдина номенклатура; типова номенклатура [6, с.45].

Застосування останнього принципу (типова номенклатура) покладено в основу всіх нормативних документів, якими в останній час визначався склад статей витрат на виробництво як в окремих галузях, так і в народному господарстві в цілому.

Певна свобода у виборі переліку статей витрат передбачена п.11 П(С)БО № 16, де зазначено, що підприємства самостійно визначають перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) [5]. Проте облікова практика житлово-комунального господарства свідчить про схильність підприємств галузі до застосування типових класифікацій статей витрат, що передбачені галузевими нормативними або рекомендаційними документами.



Класифікація витрат за статтями в житлово-комунальному господарстві здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства затверджених від 6.03.2002р. за № 47 (надалі – Методичні рекомендації № 47) [1].

Раніше на підприємствах ЖКГ діяла затверджена від 31.03.1997р. Інструкція № 24 з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) [2]. Безперечно, новими методичними рекомендаціями зроблено спробу наблизити галузеву класифікацію елементів та статей витрат до їх номенклатури, визначеної П(С)БО. Проте таке поєднання “старого” та “нового” підходів не дало необхідних результатів.

Найбільш суттєвим, на наш погляд, недоліком діючої номенклатури статей виробничих витрат на підприємствах житлово-комунального господарства є поєднання в статтях “Сировина і матеріали”, “Паливо для використання з технологічною метою”, “Енергія для використання з технологічною метою”, “Вода для використання з технологічною метою” витрат матеріального носія житлово-комунальної послуги (для підприємств водопостачання та водовідведення – це вода, тепlopостачання – теплова енергія).

Крайню необхідність виділення витрат у діючій номенклатурі статей доводять дані таблиць 1 та 2. Дані таблиці 1 свідчать про наявність значних витрат матеріального носія житлово-комунальної послуги на підприємствах водопостачання Кіровоградської області. За даними 2000-2005 років втрати складали від 20,6 до 32,6% від загального обсягу виробленої води. Таким чином, показники витрат свідчать, що більше ніж п'ята частина (а в останні роки майже третина) води необхідної споживчій якості (вода піднята із свердловин, відповідним чином оброблена) втрачається при доставці споживачеві. Такий значний розмір витрат має суттєві резерви до скорочення, і, відповідно, вимагає постійного управлінського впливу. Інформаційною базою для прийняття відповідних управлінських рішень є облік та контроль витрат носія житлово-комунальної послуги, як окремої статті виробничих витрат.

Аналогічна ситуація спостерігається і на підприємствах тепlopостачання. Дані таблиці свідчать про значні втрати тепла в мережному господарстві. За відповідні роки вони складають від 7,3 до 9,6% від загального обсягу виробленої теплової енергії. Таким чином, питання щодо відокремлення витрат носія комунальної послуги в окрему статтю також справедливо і для підприємств підгалузі тепlopостачання.

Наведені аргументи дозволяють зробити висновок: у діючій класифікації статей витрат на виробництво окремою калькуляційною статтею необхідно передбачити втрати матеріального носія житлово-комунальної послуги.

Ми вважаємо, що відокремлення витрат матеріального носія житлово-комунальної послуги в окрему калькуляційну статтю надає можливість:

- одержувати за статтею “Вода (паливо) для використання з технологічною метою” чисту суму витрат відповідного ресурсу передбачену технологією його виробництва, обробки, доведення до необхідного стану і т.п.

- застосовувати систему прогресивних норм і нормативів використання матеріального носія послуг та на цій основі здійснювати контроль перевитрат відповідного ресурсу, пов'язаних з дією економічних і технологічних факторів (у тому числі і за етапами технологічного процесу);

- одержати за статтею “Втрата матеріального носія послуги в мережах” суму витрат відповідного ресурсу при його транспортуванні до споживача;

- застосовувати систему прогресивних норм і нормативів технологічних витрат та на цій основі здійснювати окремий контроль перевищення витрат відповідного ресурсу, пов'язану з дією економічних та технологічних факторів.

Таблиця 1 – Дані звітів про роботу підприємств водопостачання Кіровоградської області за 2000 – 2005 роки

№/п	Показник	Од. вим.	За 2000 рік		За 2001 рік		За 2002 рік		За 2003 рік		За 2004 рік		За 2005 рік	
			Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
1.	Відпущено води усім споживачам-всього	тис. м <sup>3</sup>	120105	100,0	97666	100,0	87471	100,0	79813	100,0	71994	100,0	69304	100,0
2.	в тому числі: Власним споживачам (абонентам)	тис. м <sup>3</sup>	60977	50,8	48898	50,1	43304	49,5	38145	47,8	32533	45,2	30967	44,7
	з них:													
	населенню	тис. м <sup>3</sup>	43631	36,3	37336	38,2	32178	36,8	29103	36,5	24465	34,0	23126	33,4
	на комунально-побутові потреби	тис. м <sup>3</sup>	12971	10,8	8993	9,2	8840	10,1	6903	8,6	6537	9,1	7497	10,8
3.	Іншим водопроводам, окремим водопровідним мережам	тис. м <sup>3</sup>	59128	49,2	48768	49,9	44167	50,5	41668	52,2	39461	54,8	38337	55,3
4.	Витік та невраховані витрати води	тис. м <sup>3</sup>	24739	20,6	21736	22,3	23690	27,1	23876	29,9	23500	32,6	22564	32,6

Таблиця 2 – Дані звітів про роботу підприємств тепlopостачання Кіровоградської області за 2000 – 2005 роки

№/п	Показник	Од. вим.	За 2000 рік		За 2001 рік		За 2002 рік		За 2003 рік		За 2004 рік		За 2005 рік	
			Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
1.	Відпущено теплової енергії, всього	Гкал	1342129,1	100,0	1241083,0	100,0	1407628,5	100,0	1362150,2	100,0	1269901,5	100,0	1266477,0	100,0
2.	Відпущено теплової енергії власним споживачам	Гкал	1304376,1	97,2	1207762,1	97,3	1365639,9	97,0	1275999,3	93,7	1205674,0	94,9	1262587,9	99,7
	з них:													
	населенню	Гкал	735862,0	54,8	595423,6	48,0	729750,8	51,8	669534,7	49,2	628442,3	49,5	701884,8	55,4
	на комунально-побутові потреби	Гкал	385597,0	28,7	397159,5	32,0	487337,5	34,6	403290,3	29,6	362454,7	28,5	458025,3	36,2
	на виробничі потреби	Гкал	182917,1	13,7	215179,0	17,3	148551,6	10,6	203174,3	14,9	214777,0	16,9	102677,8	8,1
3.	Відпущено іншому підприємству (посереднику)	Гкал	37753,0	2,8	33320,9	2,7	41988,6	3,0	86150,9	6,3	64227,5	5,1	3889,1	0,3
4.	Втрати теплової енергії за рік	Гкал	123564,0	9,2	90429,8	7,3	114280,6	8,1	107262,6	7,9	106512,9	8,4	121214,6	9,6

Питання нормування втрат матеріального носія послуги (води, теплової енергії) є глибоко розробленим. Як визначено нами раніше, втрати матеріального носія послуги складають суттєву частину загальних витрат технологічних підприємств галузі. Відповідно у підприємств ЖКГ існує необхідність у відшкодуванні цих витрат (у межах норми) за рахунок ціни (тарифу).

Зазначені втрати враховуються у складі тарифної собівартості житлово-комунальної послуги в розмірах, що затверджуються органами місцевого самоврядування. Розмір втрат носія послуги встановлюється органами місцевого самоврядування на підставі науково-обґрунтованих норм, що розраховані рядом науково-дослідних установ. Проте до розрахованих норм органами місцевого самоврядування вносяться зміни. Дані зміни спрямовані на збільшення норми природних втрат (оскільки гостро стоїть питання покриття різниці між кількістю придбаного носія послуги та фактично наданого споживачам).

З іншого боку, у питаннях нормування витрат існує суттєва невизначеність. Вона полягає в поєднанні таких несумісних, на наш погляд, понять як “витрата ресурсу” та його “втрата”. На підприємствах ЖКГ розраховані та затверджені технологічно обґрунтовані норми витрат води (енергії). Частина цих норм включає дійсно технологічні витрати відповідного ресурсу, решта – стосується втрати ресурсу в мережі. На нашу думку, втрата носія послуги в мережі хоча і зумовлена технологією надання житлово-комунальної послуги (транспортування її до споживача), проте повинна бути чітко відокремлена від витрат матеріального носія послуги, що передбачені технологією їх виробництва, доробки, підвищення їх якості тощо.

Таким чином, втрати матеріального носія послуги нами пропонується визначити виключно в мережних системах (вуличні, внутрішньообудинкові витоки; втрати на приладах обліку і т.д.). Саме ці втрати повинні обліковуватись та контролюватись за статтею “Втрати матеріального носія послуги в мережах”.

Окремої уваги заслуговує в діючій класифікації стаття “Роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій”, яка віднесена до складу прямих виробничих витрат.

Віднесення цієї статті до складу прямих матеріальних витрат, на нашу думку, є доречним та підтвердженим практикою. Довести дане твердження можливо лише розглянувши склад цих витрат. Для підприємств житлово-комунального господарства ці витрати традиційно обмежуються сумою плати за користування мережами сторонніх підприємств з доставки покупного ресурсу (води, теплової енергії) [1]. Таким чином, наведені витрати є нічим іншим, як транспортно-заготівельними витратами (ТЗВ), які відповідно до П(С)БО № 9 “Запаси” [4] формують первинну вартість запасів. У підприємств природно виникає необхідність відокремити названі ТЗВ, окремо їх облічити та проконтролювати. Необхідність ця викликана тим, що на підприємствах водо- і теплопостачання, одночасно здійснюється:

- плата за користування мережами сторонніх підприємств, які за своєю сутністю є прямими матеріальними – транспортно-заготівельні витрати (витрати на доставку ресурсу магістральними трубопроводами);
- оренда мереж та виробничого обладнання з доставки покупного ресурсу – загальновиробничі витрати (підлягають розподілу відповідно до обраної бази);
- оренда мереж та виробничого обладнання з транспортування комунальної послуги до споживача – витрати на збут (безпосередньо відносяться на фінансовий результат).

З точки зору оптимізації діючої номенклатури статей витрат на виробництво особливу увагу необхідно звернути на некоректне, на нашу думку, найменування цієї статті. Назва “Роботи та послуги сторонніх організацій” породжує двоякість в тлумаченні

даної статті витрат, як прямих. З одного боку, це дійсно може бути плата за користування мережею, що належить іншим підприємствам (змінюється відповідно до кількості поданої води, тепла), з іншого боку, це може бути фіксована плата за оренду мереж, що належать іншим організаціям (та є загальновиробничою або збутовою витратою).

Отже, нами пропонується статтю “Роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій” називати як “Плата за користування мережами сторонніх організацій з доставки покупного ресурсу”, з включенням до неї сум транспортно-заготівельних витрат на придбання матеріального носія комунальної послуги. Виділення цієї статті витрат на виробництво надає можливість організувати нормативний облік, планування та контроль зазначених витрат, забезпечення керівництва необхідною інформацією щодо доцільності ТЗВ та можливості організації власної мережі з доставки покупного ресурсу.

Важливим недоліком чинної номенклатури статей є й порядок формування статі “Амортизація основного виробничого обладнання”. Пунктом 4.5. Методичних рекомендацій № 47 передбачено віднесення сум амортизаційних відрахувань по основному виробничому обладнанню до складу прямих витрат.

Загальновідомо, що амортизаційні відрахування можуть бути включені до складу прямих витрат тільки на підприємствах масового високоавтоматизованого виробництва, що випускають один вид продукції (послуг). Очевидно, що розробники Методичних рекомендацій виходили саме з цих позицій.

З іншої сторони на підприємствах ЖКГ спостерігається:

- наявність значної частини повністю замортизованого обладнання або обладнання, яке перебуває в аварійному стані;
- наявність значних простоїв застарілого обладнання, а відповідно неможливістю віднесення всієї суми амортизації до складу виробничих витрат. Частина амортизаційних витрат, що припадає на виробниче обладнання, що простоює, на нашу думку, повинна відноситись до складу невиробничих витрат та обліковуватись окремо.

Таким чином, віднесення амортизаційних відрахувань до складу прямих виробничих витрат можливо лише в двох випадках:

1. Якщо частина обладнання, що простоює, буде окремо обліковуватись, а сума амортизації, що нарахована на непрацююче обладнання буде віднесена до складу невиробничих витрат.

Даний процес є, на нашу думку, досить громіздким та ускладнює обліковий і контролюючий процес, адже необхідно спочатку диференціювати обладнання основного виду виробництва на основне виробниче та обладнання загальновиробничого призначення, потім провести облік простоїв обладнання та відповідним чином розподілити амортизацію. При цьому амортизація об'єктів загальновиробничого призначення розраховуватиметься у звичайному порядку (пропорційно відпрацьованим машино-, людино-годинам).

2. У разі застосування виробничого методу амортизації основних фондів, що передбачений абзацом 5 п.26 П(С)БО № 7 “Основні засоби” [3]. У даному випадку місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

Застосування даного методу амортизації на підприємствах галузі є, на нашу думку, недоречним з наступних причин:

1. Галузеві особливості підприємств ЖКГ (у частині особливостей державного регулювання) [8] чітко визначають, що в основу калькулювання цін (тарифів) на житлово-комунальні послуги закладаються норми податкового законодавства. Відповідно метод амортизаційних відрахувань при калькулюванні прив'язується до вимог податкового законодавства.

2. Застосування різних методів амортизації (виробничого та податкового) для розрахунку неповної та тарифної собівартості ускладнює їх обчислення і контроль в межах єдиної інформаційної бази даних.

Таким чином, ми доходимо до висновку: враховуючи однорідність робіт та послуг, що надають підприємства ЖКГ, а також наведені вище твердження, доречно трансформувати класифікацію витрат на виробництво в частині амортизації основних виробничих фондів шляхом віднесення їх до складу загальновиробничих витрат з наступним розподілом відповідно до обраної бази. Однорідність робіт та послуг, що надаються підприємствами галузі, робить розподіл амортизаційних витрат досить точним, оскільки тривалість роботи основного виробничого обладнання (часовий фактор залежності) є ефективною базою розподілу загальновиробничих (зокрема амортизаційних) витрат [14].

Аналогічна ситуація спостерігається і по віднесенню витрат на оренду основних виробничих фондів, які також традиційно відносяться у ЖКГ до прямих витрат. Класифікація витрат на оренду ОВФ як прямих є, на нашу думку, помилковою, оскільки об'єктами оренди є ті самі зношені та аварійні мережі, технологічне та очисне обладнання, яке орендується у підприємств інших форм власності для забезпечення надання комунальних послуг. Постійність цих витрат, так само, як і постійність амортизаційних витрат, визначає неможливість їх віднесення до складу прямих, а відтак вимагає їх розподілу відповідно до прийнятої бази.

Таким чином, ми робимо висновок про необхідність удосконалення діючої класифікації статей витрат на виробництво в частині витрат на оренду основних виробничих фондів, шляхом їх виключення зі складу прямих виробничих витрат, з наступним віднесенням до складу загальновиробничих витрат та розподілом відповідно до обраної бази.

Таким чином, нами пропонується оптимальна номенклатура статей витрат на виробництво на підприємствах житлово-комунального господарства (рис. 1), яка передбачає:

- виділення як окремих статей: “Втрата матеріального носія послуги в мережах”, “Плата за користування мережами сторонніх організацій з доставки покупного ресурсу”;
- уточнення порядку формування статей: “Амортизація основного виробничого обладнання”, “Роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій”, “Паливо на технологічні потреби”, “Електроенергія на технологічні потреби”, “Сировина і матеріали”;
- системне формування показників неповної та тарифної собівартості на підставі єдиного масиву облікових даних.

Наведена класифікація статей витрат дозволяє:

- системно вирішувати весь комплекс завдань управління витратами на виробництво, а саме охоплювати весь комплекс питань щодо планування, нормування, обліку, контролю витрат на виробництво, калькулювання виробничої та тарифної собівартості, аналізу та вдосконалення на цій основі процесу управління витратами на виробництво;
- складати нормативні та планові калькуляції за кожним об'єктом обліку витрат з урахуванням завдань щодо зниження собівартості;
- здійснювати чітке обчислення виробничої собівартості базоване на принципах П(С)БО;
- запровадити облік тарифної виробничої собівартості з метою інформаційного забезпечення процесу управління витратами на виробництво на підприємствах ЖКГ.

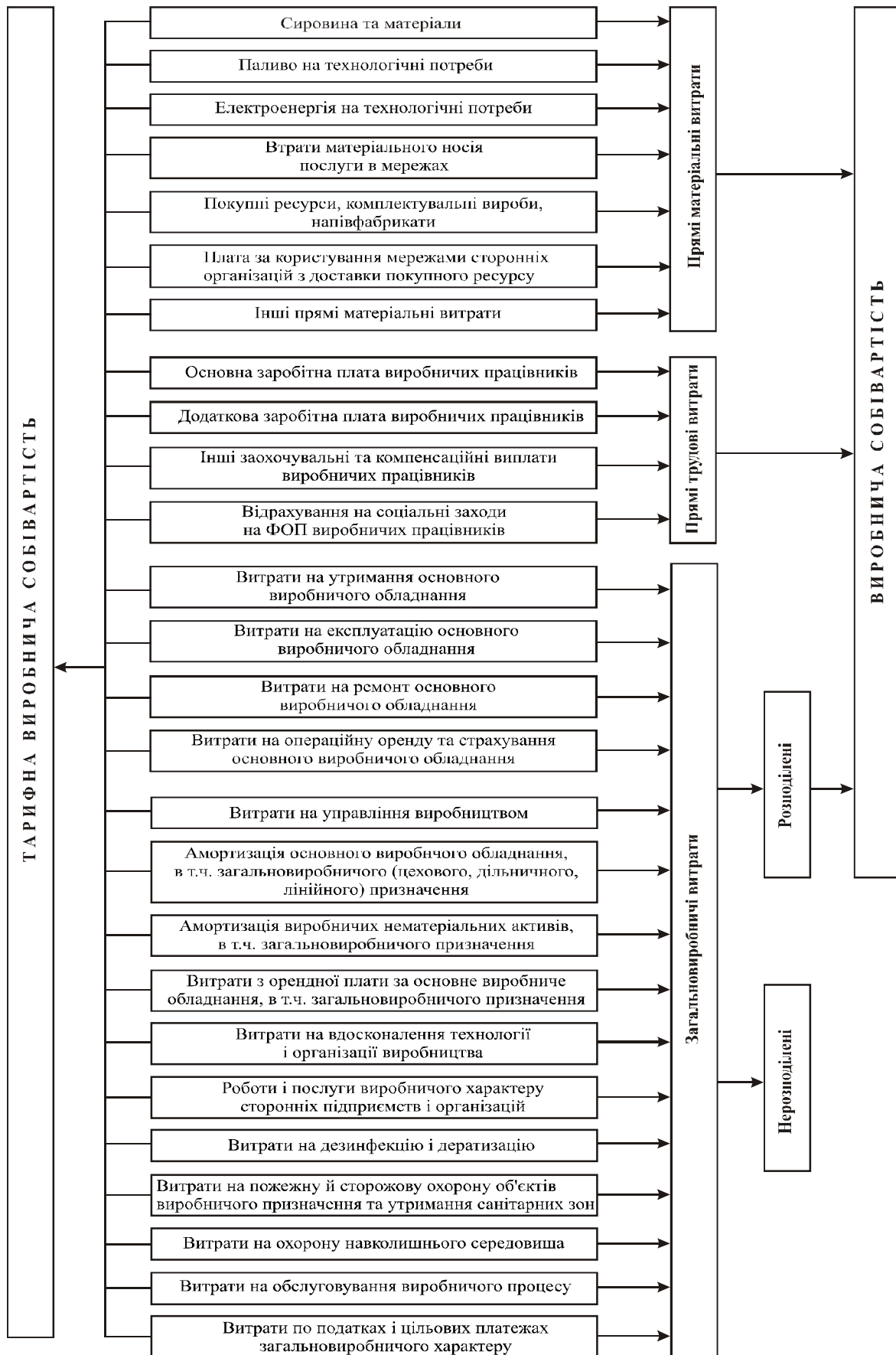


Рисунок 1 – Оптимальна номенклатура статей витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ

## Список літератури

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства, затв. наказом Держбуду України від 06.03.2002р. № 47.
2. Наказ Державного комітету України по житлово-комунальному господарству, від 1997.03.31, № 24 “Про затвердження інструкції з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства”.
3. Наказ Мінфіну України, від 2000.04.27, № 92 “Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”.
4. Наказ Мінфіну України, від 1999.10.20, № 246 “Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”.
5. Наказ Мінфіну України, від 1999.10.19, № 318 “Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”.
6. Безруких П.С., Кашаев А.Н., Комиссарова П.И. Учет затрат и калькулирования в промышленности (вопросы теории, методологии и организации). – М.: Финансы и статистика, 1989. – 223 с.
7. Бунимович М. Себестоимость промышленной продукции и технический прогресс. – М.: Госполитиздат, 1962. – 295 с.
8. Головченко О.О. Галузеві особливості житлово-комунального господарства (ЖКГ) та їх вплив на облік та контроль витрат на виробництво // Наукові праці КДТУ. Економічні науки, випуск 3. – Кіровоград: КДТУ, – 2002. – С.275-282.
9. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции. – М.: Финансы, 1974. – 159 с.
10. Калькуляция себестоимости в промышленности: Учебник /Под ред. А.Ш. Маргулиса. – М.: Финансы, 1980. – 288 с.
11. Поклад И.И. Учет, калькулирование и анализ себестоимости промышленной продукции. – М.: Финансы, 1966. – 386 с.
12. Сопко В.В., Патрик А.Н. Учет затрат и калькуляция себестоимости в промышленности. – К.: Техника, 1988. – 112 с.
13. Шим Дж. К., Сигел Дж.Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат /Перевод с англ. – М.: Филинь, 1996. – 344 с.
14. Kilger, W. “Einführung in die Kostenrechnung”, Opladen, 1980.

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов классификации производственных затрат по статьям в жилищно-коммунальном хозяйстве. Установлены основные недостатки действующей номенклатуры статей затрат, предложена усовершенствованная система статей производственных затрат с учетом отраслевых особенностей предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

The article is dedicated to some actual questions of classification of industrial expenses by clauses in housing and communal services. The basic lacks of working nomenclature of clauses of expenses are established, the advanced system of clauses of industrial expenses is offered in view of branch features of housing and communal services.

## Суб'єкти зовнішнього контролю виробничих витрат у житлово-комунальному господарстві

Стаття присвячена дослідженню та систематизації суб'єктів зовнішнього контролю виробничих витрат у житлово-комунальному господарстві. Системно визначені інформаційні потреби та повноваження окремих суб'єктів зовнішнього контролю виробничих витрат. Побудовано модель здійснення зовнішнього контролю витрат на виробництво у житлово-комунальному господарстві.

**зовнішній контроль, суб'єкт, виробничі витрати, житлово-комунальне господарство**

Економічний контроль традиційно розглядається науковцями як універсальний інструмент одержання інформації через канал зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління. Виступаючи окремою функцією управління, контроль є інформаційною системою спостереження і перевірки функціонування відповідного об'єкта з метою встановлення його відхилень від заданих параметрів (стандартів, норм, нормативів і т.д.).

Дослідження виробничих витрат, як об'єкта економічного контролю, тісно пов'язане з системним вивченням суб'єктів контролю. При цьому, суб'єкти контролю розподіляються у залежності від інформаційних потреб користувачів контрольних даних на суб'єкти: внутрішньогосподарського та зовнішнього контролю. Відповідно формуються мета та завдання внутрішньогосподарського та зовнішнього контролю; визначаються інформаційне, нормативно-правове, методичне, технічне, організаційне забезпечення контролю тощо.

Проблема систематизації суб'єктів зовнішнього контролю досить широко досліджена у роботах вітчизняних [9, 11, 16, 18] та закордонних [14, 19] вчених. У зазначених працях, як правило, розглядається узагальнена структура суб'єктів контролю без прив'язки до господарської специфіки конкретної галузі [18, с. 14; 11, с. 7]. Проте, існує й ряд пошукових робіт, у яких суб'єкти контролю детально розглянуті у галузевому контексті [7, 8].

Враховуючи галузеві особливості житлово-комунального господарства (ЖКГ) та їх вплив на інформаційні системи підприємств галузі, які викладені нами у попередніх публікаціях [10], вважаємо, що з'ясування суб'єктів контролю (у даній статті – зовнішнього) є важливим питанням організаційно-методичного забезпечення контролю витрат у досліджуваній галузі.

Формування ефективної методики зовнішнього контролю витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ тісно пов'язане зі встановленням кола суб'єктів такого контролю. При визначенні суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво в ЖКГ ми пропонуємо виходити з наступних міркувань:

1. Коло суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво доречно обмежити тими, контрольна діяльність яких носить масовий характер.

Діюча в Україні система державного регулювання підприємницької діяльності передбачає існування широкого спектру контролюючих органів. Багато з них здійснюють свою контрольну діяльність з метою дослідження законності та економічної доцільності здійснення виробничих витрат. Проте контролююча діяльність більшості з них носить вибірковий, несистематичний, спостережний характер.



Визначення кола суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво на підприємствах галузі, що досліджується, слід, на нашу думку, базувати на принципі впливу (можливості впливу) на весь процес споживання від визначення нормативних параметрів системи витрат на виробництво до контролю їх фактичних значень.

2. Для всіх суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво в ЖКГ необхідно систематизувати права та повноваження у здійсненні контрольної діяльності.

Встановлення повноважень суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво дозволяє системно визначити об'єкти зовнішнього контролю витрат, формалізувати процедури зовнішнього контролю для кожного суб'єкту контролю. Визначення прав і повноважень проводиться у відповідності до діючого законодавства, що регулює діяльність конкретного контролюючого органу, з урахуванням прав і обов'язків суб'єкта господарювання, що визначені Законами України: "Про підприємство", "Про підприємства", "Про місцеве самоврядування" тощо.

Наукового обґрунтування вимагає останнє твердження – реалізація суб'єктами зовнішнього контролю витрат на виробництво своїх повноважень, враховуючи ефективність здійснення конкретних витрат в умовах даного підприємства ЖКГ. На практиці частими є випадки, коли зовнішнє регулювання витрат на виробництво підприємств ЖКГ здійснюється за принципом максимального скорочення витрат. Надмірне ж скорочення окремих виробничих витрат тягне за собою нарощення інших, приховування виробничих недоліків, збільшення норм природного убутку і т. ін. Таким чином, зовнішній контроль повинен проводитись не заради самого контролю, а з метою оптимізації системи виробничих витрат. Останній момент визначає інтеграцію внутрішньогосподарського та зовнішнього контролю витрат, передбачає тісний зв'язок між суб'єктами такого контролю.

3. Система суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво в ЖКГ обумовлює необхідність встановлення періодичності проведення контролю.

Чітка регламентація періодичності здійснення контролю є досить важливою. Визначення термінів проведення контрольних перевірок та їх тривалості дозволяє провести організаційне впорядкування контрольного процесу, зробити проведення контролю плановим (що не виключає можливості проведення раптового контролю), передбачити додаткові витрати підприємства ЖКГ на забезпечення процедур зовнішнього контролю витрат на виробництво (додатковий час і зусилля працівників економічних служб, окремі приміщення, лічильна техніка, засоби ЕОМ тощо).

Систематизація основних суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ наведена в таблиці 1. Зазначені суб'єкти комплексно контролюють витрати підприємств галузі, тобто можуть встановлювати відповідність всього спектру виробничих витрат встановленим критеріям (нормам, нормативам тощо).

Контроль окремих виробничих витрат (без комплексного контролю) на підприємствах житлово-комунального господарства може здійснюватись більш широким колом суб'єктів. Наприклад, контроль окремих витрат на виробництво може здійснюватись:

- органами державної контрольно-ревізійної служби;
- структурними підрозділами територіальної громади, у повноваження яких не входить управління (розпорядження) майном відповідного підприємства ЖКГ (управління житлово-комунального господарства, управління власності, управління економіки, управління праці та соціальної політики та інші);
- державними податковими органами;
- органами державної статистики;
- органами стандартизації, метрології та сертифікації і т.д.

Таблиця 1 – Суб'єкти зовнішнього контролю витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ

Суб'єкт зовнішнього контролю витрат	Нормативно-правовий документ, що регламентує діяльність	Права та повноваження	Періодичність контролю
Антимонопольний комітет України	[2, 3, 5, 6]	Контроль витрат на виробництво, що формують тариф на житлово-комунальну послугу з метою запровадження державного регулювання та (або) визначення зловживань монопольним становищем	Не частіше 1 разу на рік або за дорученням
Державна інспекція з контролю за цінами	[1]	Контроль витрат на виробництво, що формують тариф на житлово-комунальну послугу з метою визначення відповідності їх фактичного рівня затвердженому (задекларованому, встановленому, регульованому і т.д.) Контроль складу тарифних виробничих витрат з метою виключення з їх складу витрат, що повинні відшкодуватись за рахунок фінансових результатів	Не частіше 1 разу на рік або за дорученням
Органи державного управління (контроль власника)	[4]	Контроль витрат на виробництво, що формують тариф на житлово-комунальну послугу з метою погодження (затвердження) їх нормативного рівня Контроль загальних витрат з метою визначення ефективності використання державного (комунального) майна, додержання державних гарантій тощо	За рішенням власника або в разі потреби у зміні цін на послуги

Отже, виникає питання, чи є всі перераховані, крім зазначених в таблиці 1, контролюючі органи суб'єктами зовнішнього контролю витрат на виробництво на підприємствах досліджуваної галузі. У цьому аспекті доречно, на нашу думку, виходити з визначення системи зовнішнього контролю витрат, як складової частини загальної системи зовнішнього управління витратами. Дійсно, державні контролюючі органи (податкові, контрольно-ревізійні та ін.) здійснюють в межах своїх повноважень контроль виробничих витрат. Проте зовнішнє управління цими витратами входить до виключної компетенції власника. Тому зазначені контролюючі органи ми вважаємо логічним визначати виключно як суб'єкти підготовчого етапу зовнішнього контролю витрат на виробництво в галузі. Процедурний та заключний (узагальнюючий) етап такого контролю здійснюється зовнішніми суб'єктами, до компетенції яких входить управління (розпорядження) майном відповідного підприємства ЖКГ.

Ще одним суттєвим аспектом у визначенні кола суб'єктів зовнішнього контролю витрат на виробництво в ЖКГ є визначення місця і ролі суб'єктів громадського контролю. У сучасних умовах вплив суб'єктів громадського контролю на систему виробничих витрат підприємств ЖКГ України є відсутнім. Проте досвід розвинутих країн світу доводить значну роль громадських організацій в управлінні виробничими витратами природних монополій. За кордоном широко розповсюджена практика функціонування громадських організацій, що створені з метою захисту прав споживачів, спонукання власників природних монополій до обмеження виробничих

витрат, їх оприлюднення тощо. Розглядаючи ці організації як учасників контрольного процесу, можна вважати їх не тільки ініціаторами проведення зовнішнього контролю витрат на виробництво. Одержання ними інформації про результати такого контролю інтегрує суб'єкти громадського контролю в загальний процес отримання та обробки економічної інформації про виробничі витрати.

Модель здійснення зовнішнього контролю витрат на виробництво в ЖКГ схематично представлена нами на рис. 1.



Рисунок 1 – Модель здійснення зовнішнього контролю витрат на виробництво в житлово-комунальному господарстві

Розгляд контрольних функцій суб'єктів громадського контролю унеможливлений законодавчою невизначеністю з цього питання. Проте позначення їх в структурі зовнішнього контролю витрат на виробництво в ЖКГ має перспективний характер та може слугувати предметом подальших наукових досліджень.

Важливим етапом в організації зовнішнього контролю витрат на виробництво на підприємствах галузі є визначення об'єктів контролю. Логічно, що об'єкти зовнішнього контролю витрат на виробництво повинні визначатись відносно кожного суб'єкту контролю окремо, виходячи із закріплених за ним законодавчо прав та повноважень. Даний підхід дозволяє системно організувати зовнішній контроль витрат, уникнути ситуації коли "всі контролюють все".

На підприємствах ЖКГ часто виникає ситуація, коли контролюючий орган, за яким закріплено конкретний об'єкт контролю виробничих витрат, вимагає додаткову контрольну інформацію, що не входить до кола його компетенції. Дана ситуація не тільки ускладнює роботу економічних служб підприємства ЖКГ, а й може сприяти прийняттю невірних рішень щодо управління виробничими витратами.

Таким чином, запропонована нами модель здійснення зовнішнього контролю виробничих витрат у житлово-комунальному господарстві є важливим елементом в організації ефективного зовнішнього контролю виробничих витрат на підприємствах досліджуваної галузі. Конкретизація для визначених суб'єктів технічного, економічного та технологічного аспектів зовнішнього контролю дозволяє у подальшому сформулювати ефективну методику зовнішнього контролю виробничих витрат у ЖКГ.

## Список літератури

1. Закон України, від 1990.12.03, № 507-ХІІ “Про ціни і ціноутворення”.
2. Закон України, від 1992.02.18, № 3132-ХІІ “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”.
3. Закон України, від 1993.11.26, № 3659-ХІІ “Про антимонопольний комітет України”.
4. Закон України, від 1997.05.21, № 280/97-ВР “Про місцеве самоврядування в Україні”.
5. Закон України, від 2000.04.20, № 1682-ІІІ “Про природні монополії”.
6. Закон України, від 2001.01.11, № 2210-ІІІ “Про захист економічної конкуренції”.
7. Белобжецкий И.А. Ревизия и контроль в промышленности: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 294 с.
8. Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве. – 3-е изд. – М.: Агропромиздат, 1988. – 320 с.
9. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник. – К.: Вища школа, 1994. – 364 с.
10. Головченко О.О. Галузеві особливості житлово-комунального господарства (ЖКГ) та їх вплив на облік та контроль витрат на виробництво // Наукові праці КДТУ. Економічні науки, випуск 3. – Кіровоград: КДТУ, – 2002. – С.275-282.
11. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит. – вид. 2-ге., перероблене та доповнене. – Львів: Оріяна-Нова, 2004. – 292 с.
12. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством: Вопросы теории и практики. – М.: Экономика, 1982. – 216 с.
13. Левин В.С. Внутривозводской контроль издержек производства. – М.: Финансы, 1977. – 88 с.
14. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. – 2-е изд., – М.: Финансы и статистика, 1995. – 300 с.
15. Мацкевичус И.С., Лаксис В.И. Ревизия в системе экономического контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 224 с.
16. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
17. Суйц В.П. Внутривозводственный контроль. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 127 с.
18. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: Підручник. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 253 с.
19. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. /Под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

Статья посвящена исследованию и систематизации субъектов внешнего контроля производственных затрат в жилищно-коммунальном хозяйстве. Системно определены информационные нужды и полномочия отдельных субъектов внешнего контроля производственных затрат. Построена модель внешнего контроля затрат на производство в жилищно-коммунальном хозяйстве.

The article is dedicated to research and ordering of subjects of external control of industrial expenses in housing and communal services. System information needs and rights of separate subjects of external control of industrial expenses are determined. The model of external control of expenses in housing and communal services is constructed.

## Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку страхових послуг України

Досліджено основні тенденції та проблеми розвитку ринку страхових послуг України, проаналізовано динаміку страхових премій та виплат протягом останніх років. Запропоновано основні стратегічні напрямки активізації розвитку ринку страхових послуг в державі.

**ринку страхових послуг, страхові премії, страхові виплати, страхові резерви**

Формування, становлення та розвиток ринку страхових послуг в Україні безпосередньо пов'язані з ринковими перетвореннями усєї економіки. Створення дієвої системи страхового захисту є основою для забезпечення стабільності та ефективності економічних відносин, підвищення рівня життя населення, соціальної стабілізації.

У вітчизняній науково-економічній літературі питанням оцінки розвитку, становлення та функціонування ринку страхових послуг України присвячені роботи В.Базилевича, О.Гаманкової, О.Заруби, В.Осадця, А.Пересади, Т.Ротової, А.Таркуцяка, В.Фурмана. Разом з тим, проведення економічної реформи та структурної перебудови економіки обумовлює необхідність подальшого дослідження розвитку вітчизняного ринку страхових послуг.

Мета нашої статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій та перспектив розвитку національного ринку страхових послуг.

Роль ринку страхових послуг в масштабах економіки країни можна оцінити, розглядаючи, насамперед, частку валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через страхування. Незважаючи на значний потенціал розвитку співвідношення страхових премій та валового внутрішнього продукту є незначним. У 2001 р. цей показник становив 1,5%, найбільшого значення він досяг у 2004 році – 5,6%, у 2005 році склав 3,1% [2], а без урахування "фінансового страхування" - менше 1%. Для розвинених країн світу аналогічний показник становить 8 - 12%. Отже, можна зробити висновок, що вітчизняний ринок страхових послуг поки що не акумулює вагомий обсяг інвестиційних ресурсів та не справляє відчутного впливу на процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Динаміка основних параметрів за останні роки свідчить про зміцнення тенденції до зростання обсягів страхових послуг.

Аналіз показників отриманих страхових премій, страхових виплат та рівня страхових виплат характеризує рис.1. Зростання обсягів страхових премій відбувалося до 2005 року. Однак у 2005 році відбулося певне зниження цих показників. Так у 2005 році було зібрано на 34% страхових премій менше, ніж в 2004 році, що обумовлено, в основному, зменшенням обсягів надходжень в ід страхувальників-юридичних осіб коштів на страхування фінансових ризиків. Це свідчить про оздоровлення ринку страхових послуг, а саме про його очищення від схемних операцій.

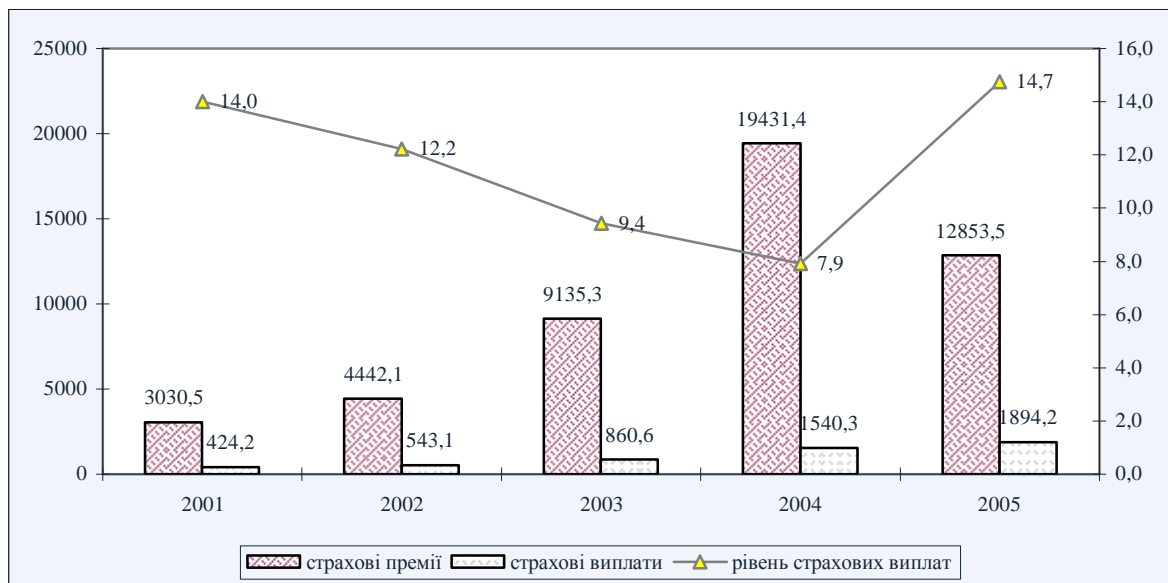


Рисунок 1 – Динаміка страхових премій, страхових виплат та рівня страхових виплат за 2001-2005 рр.<sup>1</sup>

Так, стрімке зростання обсягів страхових премій до 2005 року було пов'язане передусім з активним використанням ринку страхових послуг для зменшення бази оподаткування та реалізації різноманітних схем виведення капіталу за кордон. Страхування як механізм мінімізації податкових зобов'язань використовується переважно платниками податку на прибуток. Платники податку на прибуток мають право включати витрати на страхування до складу валових витрат. Як наслідок, платники податку виводять з оподаткування частину прибутку, збільшуючи собівартість продукції. За своєю природою витрати на страхування не є витратами, безпосередньо необхідними для виробництва продукції. На наш погляд, необхідно відмовитися від практики виведення витрат на страхування з оподаткування та прямого перекладання їх відшкодування на споживача. Якщо джерелом витрат на страхування стане прибуток, то страхуватимуться лише ті ризики, які справді потрібно страхувати. Такі зміни сприятимуть скороченню схем мінімізації податкових зобов'язань юридичними особами.

Інша причина збільшення тенденцій до зростання обсягів страхових премій пов'язана з фінансовими схемами виведення капіталу за кордон. Одним з найбільш простих шляхів виведення капіталу за кордон, на сьогоднішній день, є операції з цінними паперами. Так, деякі українські страховики викуповують у нерезидентів акції, частки, паї у статутних капіталах українських підприємств. Схеми з розмивання активів є, з їх погляду, ефективнішими за схеми перестрахування, оскільки у разі використання страхової компанії-нерезидента з високим рейтингом необхідно сплачувати досить високі комісійні за ризики, а у випадку здійснення перестрахування у нерезидента з низьким рейтингом, крім комісійної винагороди, необхідно сплатити податок у розмірі 3%.

Для підтвердження зазначеного розглянемо структуру страхових премій за видами страхування за останні п'ять років (табл.1).

З таблиці видно, що зростання обсягів страхових премій по добровільним видам страхування відбувалося до 2004 року включно. У 2005 році значно скоротилися премії з добровільного майнового страхування на 36,6%, в основному за рахунок скорочення премій зі страхування фінансових ризиків на 54,8%, з добровільного страхування

<sup>1</sup> Побудовано за даними Держфінпослуг

відповідальності на 69,8%. Скорочення премій з добровільного страхування відповідальності обумовлено, в основному, введенням у 2005 році обмеження витрат на добровільне види страхування, які можуть відноситися на валові витрати платника податку, розміром, що не перевищує 5% валових витрат за звітний податковий період.

Таблиця 1 - Структура страхових премій за видами страхування за 2001-2005, млн. грн.<sup>2</sup>

Рік	2001	2002	2003	2004	2005
Добровільне страхування відповідальності	242,9	341,2	451,3	1567,2	472,6
Добровільне особисте страхування	199	257,6	368,2	414,6	520,1
Державне обов'язкове страхування	73,5	55,1	48,9	87,8	82,3
Добровільне майнове страхування	2222,3	3413,8	7734,4	16612,7	10 526,10
Недержавне обов'язкове страхування	276,8	350,5	459,6	562,1	931,1
Страхування життя	15,7	23,9	72,9	186,9	321,3

Важливим показником розвитку ринку страхових послуг є рівень страхових виплат (брутто норма збитковості). Цей показник наочно демонструє ефективність ринку страхових послуг, адже дає можливість оцінити, яку частину від отриманих коштів страховики направили на виплати, засвідчує якість роботи страхових компаній щодо матеріального захисту юридичних та фізичних осіб від найрізноманітніших ризиків.

Рівень страхових виплат в Україні відносно страхових премій щороку зменшується. У 2001 році він становив 14 %, у 2002 році – 11%, 2003 році – 9,4%, а у 2004 році – 7,9%, лише у 2005 році рівень страхових виплат зріс майже на 7% (рис.1). Випереджальний розвиток темпів надходжень платежів над темпами виплат характерний для ринків страхових послуг країн, які розвиваються. Так, середній рівень страхових виплат в Україні є дуже низьким і становить приблизно 10%. Для порівняння, на ринках, що розвиваються, норма збитковості в середньому знаходяться на рівні 40 – 60%, не кажучи вже про розвинені країни, де цей показник досягає, а іноді навіть перевищує 80%.

Для забезпечення майбутніх виплат страхових сум та страхового відшкодування страхові компанії формують страхові резерви, що сприяє підвищенню їх фінансової стабільності. Так, величина сформованих страхових резервів в Україні зростала до 2005 року. У 2001 році страхові резерви становили 1,185 млрд. грн., 2003 – 3,772 млрд. грн., а на кінець 2005 року - 5,045 млрд. грн., що на 3,226 млрд. грн. менше ніж у 2004 році.

Не дивлячись на постійне зростання кількості страхових компаній на ринку страхових послуг, стан фінансових ресурсів переважної більшості з них є незадовільним та не забезпечує їх конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків заважають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки.

При оцінці перспектив розвитку ринку страхових послуг слід враховувати певні особливості такого показника як кількість страхових компаній. Досвід функціонування

<sup>2</sup> Побудовано за даними Держфінпослуг

національного ринку страхових послуг у 90-х роках ХХ ст. показав, що швидке зростання кількості страховиків не означає якісних змін в страховій сфері й перш за все наявності конкуренції між страховими компаніями. Визначальними в умовах ринкової економіки для більшості страхових компаній стали проблеми їх адаптації до ринкової кон'юнктури й конкурентного середовища та можливості в забезпеченні фінансової стійкості як самих страхових компаній, так й страхових операцій, які вони проводять.

Протягом останніх років знову спостерігається тенденція до збільшення кількості страховиків<sup>3</sup>. В Україні у 2005 році було зареєстровано 398 страхових компаній, в тому числі 348 страхові компанії, що здійснюють ризикові види страхування, та 50 страхових компаній - страхування життя [2]. На думку голови Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг – В. Сулова [4, с.5], кількість страхових компаній вже досягла межі насичення й далі зростати не буде.

Так, Україна має потенційну кількість страхових компаній на рівні найбільших країн світу, але якісна структура фінансових ресурсів вітчизняних страховиків значно відрізняється від зарубіжних. Важливим моментом є й те, що основний грошовий потік при перестрахованні ризиків з нашої країни спрямовується у країни з вищим рівнем розвитку ринку страхових послуг.

Підсумовуючи вищевикладене та враховуючи завдання визначені Концепцією розвитку страхового України до 2010 року подальший розвиток ринку страхових послуг України потребує вирішення наступних нагальних проблем:

- активізації процесів укрупнення вітчизняних страховиків шляхом їх злиття та відпрацювання технології забезпечення правонаступництва за договорами страхування при реорганізації страхових компаній;
- розробки критеріїв та механізмів оцінки стану ринку страхових послуг і рівня розвитку страхових компаній, що базуються на максимальному врахуванні інтересів споживачів страхових послуг;
- обмеження втручання державного наглядового органа (Держфінпослуг) в діяльність ринку страхових послуг щодо якості страхових послуг;
- забезпечення відкритості статистичної звітності щодо діяльності страхових компаній;
- скорочення кількості обов'язкових видів страхування до стандартів розвинутих країн;
- приведення вимог до перестраховувальних операцій у відповідність до стандартів розвинутих країн.

Реалізація зазначених заходів дозволить удосконалити український ринок страхових послуг, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню рівня соціального захисту громадян країни, зміцнить довіру страхувальників до страхових компаній та страхових посередників, сприятиме розвитку підприємницької діяльності та стабілізації економіки.

Отже, ринок страхових послуг України набув певного рівня розвитку, але не став реальним чинником стабільності та за своїми інституційними й функціональними характеристиками поки що не повністю відповідає завданням розвитку національної економіки й тенденціям розвитку світових ринків страхових послуг, що унеможливує його повноправну участь у функціонуванні зумовлює його істотне відставання у глобальному процесі формування міжнародної фінансової системи.

---

<sup>3</sup> Динаміка кількості страхових компаній була розглянута й проаналізована нами у статті „Чинники формування конкурентного середовища на ринку страхових послуг України” в „Актуальних проблемах економіки” № 9 за 2006 р.



## Список літератури

1. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення // Економіка, фінанси, право, 2006. – №7. – С.19 – 24.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 12 місяців 2005 року. – [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua).
3. Парнюк В. Про деякі актуальні питання розвитку страхування в Україні // Економіка України, 2005. – №8. – С.4-11.
4. Про сучасний стан та перспективи розвитку ринку страхових послуг в Україні. – Стенограма 33 засідання ВРУ від 8.11.2005. – [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
5. Страховий бізнес України: Довідник. – К., 2004. – 144 с.
6. Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року: Розпорядження КМУ №369-р від 23.08.2005 // Страховий клуб, 2005.- № 8 (22). - С.62 – 66.

В статье исследованы основные тенденции и проблемы развития рынка страховых услуг Украины, проанализирована динамика страховых поступлений та выплат за последние годы. Предложены основные стратегические направления активизации развития рынка страховых услуг в государстве.

The author investigates the basic tendencies and problems in the development of Ukraine's insurance market, analyzes the dynamics of incomes and payments over the last few years, as well as suggests the main strategic trends toward stepping up the development of insurance market in the state.

УДК 657.4

**Ю.Г. ДАВИДОВ, доц., канд. екон. наук, О.В. ШЕЛКОВНИКОВА, канд. екон. наук**  
*Кіровоградський національний технічний університет*

## Постановка управлінської інформаційної системи підприємства

У статті досліджено особливості складу комп'ютерних інформаційних систем та визначено компоненти постановки та автоматизації системи управління підприємства. Окреслено коло важливих та необхідних питань, що складають підґрунтя для налагодження управлінської інформаційної системи. **планування, облік, контроль, аналіз, функції управління, інформаційні системи, програмне забезпечення**

Система управління будь-якого підприємства складається з певних функцій, а саме: планування, обліку, контролю, аналізу та регулювання. Лише за умови достатньої інтеграції зазначених функцій можна говорити про ефективність управління підприємством взагалі, і окремих напрямків діяльності, зокрема. У сучасних умовах неможливо вирішувати питання поглиблення інтеграційних процесів відокремлено від рішень стосовно інформаційних технологій, тому що це складові єдиної управлінської системи підприємства.

Не чіткі цілі та відсутність інформаційної технології планування призводить до того, що працівники фінансових служб підприємства готують документи, які не маю необхідної і достатньої інформації для прийняття оперативних рішень. Підготовлена

планова інформація не є порівняною з фактичними обліковими даними у оперативному режимі, що робить неможливим проведення аналітичних процедур вчасно та достатньо. Типовою є ситуація, коли планові дані розраховуються на підставі фактичних даних по виробництву минулих періодів, при цьому втрачається зв'язок з планом продаж, що має виступати основою загального плану. Вирішити зазначені проблеми поряд з великим колом інших подібних завдань можливо у разі поглиблення взаємозв'язків усіх функцій управління, що реалізовано в програмному продукті, який ґрунтується на принципах підпорядкованості структури інформаційної системи принципам організації та моделювання.

Важливо відмітити, що в економічній літературі варіанти вирішення означених проблем мають різну спрямованість: по-перше, рішення, що мають системний підхід та охоплюють питання комп'ютеризації [1, 2, 3, 4, 5]; по-друге, рішення, які не пов'язані з інформаційними технологіями [6, 7, 8]. У теперішній час, коли йде орієнтація на повну автоматизацію усіх сфер діяльності, все ж таки за межами більшості науково-методичних рішень залишаються питання щодо постановки системи управління підприємства за допомогою програмного забезпечення.

Таким чином, метою статті є дослідження особливостей побудови управлінської інформаційної системи підприємства, що забезпечить і буде підтримувати функціонування повного управлінського циклу суб'єкта господарювання.

У побудові сучасного підприємства можливо виділити два взаємопов'язані процеси: формування виробничо-організаційної структури і структури, що керує інформаційними потоками, які виникають внаслідок діяльності підприємства. Необхідним атрибутом останньої є інструментарій у вигляді комп'ютерної інформаційної системи (КІС).

Огляд періодичних видань, у тому числі публікацій в Інтернет дозволяє зробити такий перелік складових КІС:

1. Система управління ресурсами підприємства.
2. Система управління логістикою.
3. Система управління даними про вироби на промислових підприємствах.
4. Система автоматизованого проектування та технологічної підготовки виробництва.
5. Система документообігу.
6. Інформаційна автоматизована система бухгалтерського обліку.
7. Система надання даних для аналізу керівництву.
8. Системи організації робочого простору.
9. Середовище Internet/ Intranet.
10. Система електронної комерції.
11. Спеціалізовані програмні продукти або системи для вирішення інших завдань.

Кожна з наведених підсистем КІС, у свою чергу, може бути досить складною і складатися з декількох програмних продуктів та методів управління ними [9, с.43-44].

Отже, до складу КІС підприємства включаються системи рівня ERP-MRP, а також спеціалізовані автоматизовані системи по управлінню окремими видами ресурсів (наприклад, бюджетування, управління проектами тощо) та засоби автоматизації обліку. Між вказаними підсистемами мають бути інформаційні зв'язки, що забезпечують ефективність функціонування КІС і, як наслідок, системи управління підприємства.

Ефективне функціонування обумовлюється наступним:

- попередньою оцінкою фінансового стану окремих видів бізнесу і продукції, що здійснюється на підставі розрахунку та аналізу фінансових параметрів;
- заздалегідь передбачуваним обсягом і структурою витрат та доходів, які формуються унаслідок планування бюджетів структурних підрозділів підприємства;
- скороченням невиробничих витрат робочого часу економічних служб підприємства, що пов'язано із спрощенням системи контролю бюджетних коштів;
- визначенням резервів збільшення доходів та зменшення витрат, які формуються на основі діагностики відхилень та проведення аналітичних процедур.

Вище окреслені питання є результатом тривалої та наполегливої постановки й автоматизації системи управління підприємства за допомогою програмного забезпечення. Важливо відмітити, що постановка й автоматизація має включати два взаємопов'язаних компонента, а саме: систему для розробки регламентів та систему планування, обліку, контролю й аналізу. Схематично їх можна представити на рис. 1

Вищевказані компоненти включено у програмні продукти групи компаній Інталев, а саме:

- Інталев: Навігатор;
- Інталев: Корпоративні фінанси.

До функціональних можливостей системи Інталев: Навігатор необхідно віднести наступні:

- формалізація результатів проектного дослідження;
- здійснення розробки і формалізація стратегії організації;
- проектування системи реалізації стратегії;
- проектування розподілу і виконання функцій;
- проектування системи управління взаємовідносин з контрагентами підприємства;
- моделювання бізнес-процесів організації;
- проектування системи бюджетного управління;
- розробка планів організації;
- контроль виконання стратегії і досягнення планових показників.

Інталев: Корпоративні фінанси – інформаційна система, що дає можливість здійснювати функції управління, а саме:

- планування;
- облік;
- аналіз;
- контроль.

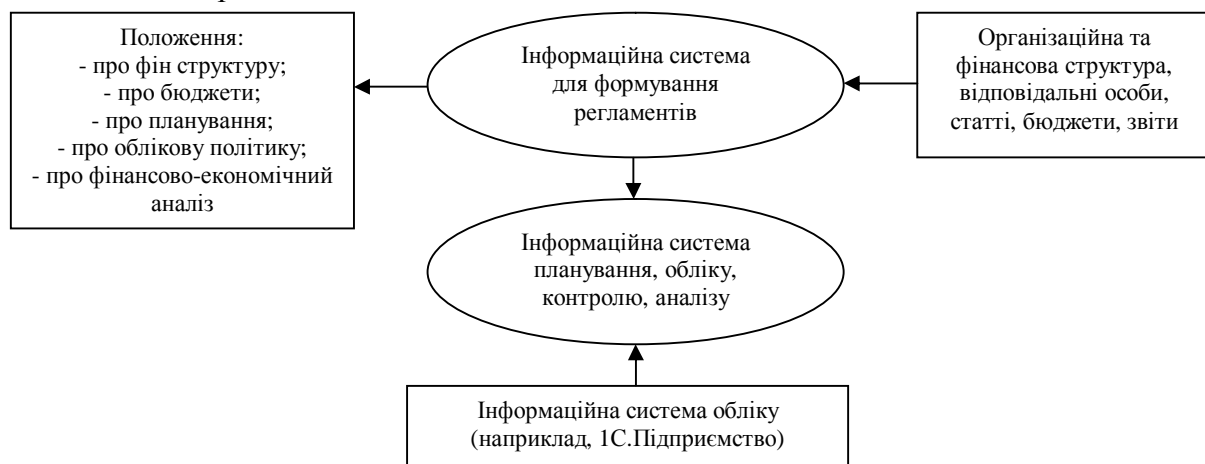


Рисунок 1 - Постановка й автоматизація системи управління підприємства за допомогою програмних засобів.

У останній програмі, розробленій спеціально для спільного використання з обліковими системами на платформі «1С», використано транзакційний підхід до відображення фактичних даних в управлінському обліку. Це означає, що при відображенні господарської операції в обліковій системі вона автоматично за заданими правилами відображується також і в управлінському обліку. Цей продукт зберігає всю управлінську інформацію у вигляді бюджетних операцій — кореспонденцій рахунків управлінського плану рахунків [7, с.45].

Проте перш ніж здійснити автоматизацію функцій управління необхідно створити фундамент (положення) автоматизованої системи управління, тобто виконати постановку. Результатом постановки мають бути п'ять положень для внутрішнього користування підприємства, а саме:

- Положення про фінансову структуру;
- Положення про бюджети;
- Положення про планування;
- Положення про облікову політику;
- Положення про фінансово-економічний аналіз.

З метою формування внутрішніх положень у табл.1 згруповано необхідні їх складові та інформаційні системи, що реалізують завдання постановки системи.

Таблиця 1 - Зміст внутрішніх положень підприємства та їх програмне забезпечення

№	Вид документу	Зміст документу	Програмне забезпечення
1	Положення про фінансову структуру	Класифікатор „Організаційна структура”	Інталев: Навігатор, Microsoft Word
		Класифікатор „Фінансова структура (Ієрархія ЦФВ)”	
		Проекція „ЦФВ * Оргланки”	
		Проекція „ЦФВ * Відповідальні (Керівники ЦФВ)”	
2	Положення про бюджети	Класифікатор „Структура Звіту про Прибутки і Збитки”	Інталев: Навігатор, Microsoft Word
		Класифікатор „Статті БДВ”	
		Класифікатор „Статті БРГК”	
		Класифікатор „Функціональні бюджети”	
		Класифікатор „Звіт про рух грошових коштів”	
		Класифікатор „Структура управлінського балансу”	
		Проекція „Бюджет * Стаття”	
		Проекція „ЦФВ * Бюджет”	
3	Положення про планування	Періоди і періодичність планування	Microsoft Word
		Регламент планування	
4	Положення про облікову політику	Організаційні основи	Microsoft Word
		Методика обліку: оцінка майна; списання вартості ОФ (амортизація); облік витрат; облік доходів; облік ремонтів.	
		Техніка обліку	
5	Положення про фінансово-економічний аналіз	Структурний аналіз	Microsoft Word
		Аналіз фінансово-економічних показників	
		Аналіз повернення на інвестиції	
		Аналіз беззбитковості	
		Аналіз відхилень	
		Звітність та показники для аналізу	
Регламент проведення аналізу			

Умовні позначення у таблиці 1:

ЦФВ – центри фінансової відповідальності;

БДВ – бюджет доходів та витрат;

БРГК – бюджет руху грошових коштів.

Формування положень має відбуватися на підставі організаційних особливостей, що обумовлені технологічною специфікою та видами діяльності певного суб'єкта господарювання. Основними вихідними відомостями для формування положень є перелік відповідальних осіб, склад статей та бюджетів підприємства тощо. Необхідно зазначити, що сформовані положення підлягають коригуванню у разі будь-яких змін в структурі підприємства. Якщо цього не дотримуватися, то не можна говорити про достатню результативну інформацію для ефективного управління підприємством.

Отже, викладені у статті міркування дозволяють зробити наступні висновки:

- постановку управлінської інформаційної системи необхідно здійснювати виходячи із твердження, що КІС має багато підсистем і складну структуру, яка віддзеркалює багатofункціональність системи управління підприємства;

- ефективність функціонування системи управління тісно пов'язана із достатністю та надійністю КІС;

- постановка і автоматизації системи управління є відокремленими, але інтегрованими завданнями КІС, що мають певні змістовні характеристики та засоби їх реалізації;

- постановка управлінської інформаційної системи ґрунтується на специфіці суб'єкта господарювання та містить результативну інформацію у вигляді внутрішніх положень підприємства, що охоплюють важливі функції управління.

Подальший розвиток одержаних в статті результатів може здійснюватися у напрямку розробки загального підходу до процесу автоматизації усіх функцій управління підприємства, а саме: обґрунтування оптимальності програмного забезпечення, що реалізує повний комплекс функцій управління; вироблення принципів функціонування КІС; розробка робочих документів, які охоплюють питання налаштування та користування інформаційною системою управління.

## Список літератури

1. Абрамова И. Как строить систему управленческого учета // Бухгалтер и компьютер. – 2003. - №10(49). – С.14-20.
2. Одинцова С. Система управления производством и отраслевая специфика // Бухгалтер и компьютер. – 2003. - №5(44). – С. 27-28.
3. Агафонова В. О концепции информатизации предприятия // Бухгалтер и компьютер. – 2003.- №4(43). – С. 34-39.
4. Шуремов Е. Необходимые компоненты автоматизированной информационной системы производственного предприятия // Бухгалтер и компьютер. – 2003. - №4(43). – С. 32-33.
5. С. Ивахненко Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - №4. – С.52 – 58.
6. С.М'ягков, С.Кийко, В.Баликін Бюджетування на промисловому підприємстві: довід ВАТ „Дніпроспецсталь” //Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - №3. – С.23 – 31.
7. С. Онищенко Бюджетування в системі фінансового управління підприємством //Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - №6. – С.42 – 51.
8. Абрамова И. Постановка бюджетирования в компаниях: основные аспекты и проблемы // Бухгалтер и компьютер. – 2003. - №7(46). – С. 21-26.
9. Ивахненко С.В. Информационные технологии в организации бухгалтерского учета та аудиту: Навч. Посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349с.

В статье исследованы особенности состава компьютерных информационных систем и определены компоненты постановки и автоматизации системы управления предприятия. Выделен перечень важных и необходимых вопросов, которые составляют основу для постановки управленческой информационной системы.

In the article is an investigated feature of a structure of computer intelligence systems and is determined components of statement and automation of a management system of firm. The circle of the relevant and indispensable problems is certain, that make the basis for statement of an administrative intelligence system.

## Методологические подходы к статистическому анализу деятельности коммерческих банков

Проведено исследование современных методологических подходов к статистическому анализу деятельности коммерческих банков. Выявлены недостатки и достоинства рассмотренных методик. Предложена собственная концепция анализа банковской деятельности.

**методика, методология, кластеры, элиминирование, факторный анализ, дисперсионный анализ**

Статистический анализ своих ресурсов дает возможность банкам обеспечить согласованность баланса банка с рыночными нуждами, разработать обоснованные программы развития, создать адекватную основу для принятия управленческих решений. Эти возможности анализируют с точки зрения исследования внешних и внутренних факторов деятельности банка. Сегодня коммерческие банки в Украине относятся к одним из наиболее перспективных объектов, эффективно внедряющих прогрессивные принципы управления, информационные технологии и программно – технические средства практически во всех областях своей деятельности. Это обусловлено довольно жесткой конкуренцией на рынке банковских услуг. Клиент стремится выбрать только тот банк, который обеспечивает быстрое и качественное обслуживание платежей, а также дает гарантию того, что именно этот банк является надежным с точки зрения сбережений капиталовложений. В связи с этим возникает необходимость исследования показателей деятельности коммерческих банков, что дает возможность оценить состояние банков, выявить специфику и принцип их работы.

Особенностью банковской деятельности является ее многогранность, которая порождает необходимость применения комплексного анализа к исследованию. Квалифицированно проведенный статистический анализ деятельности банков является источником ценной информации для самих банков, юридических и физических лиц (как потенциальных клиентов банка), Национального банка Украины. Лишь те коллективы коммерческих банков, которые имеют совершенную систему аналитических исследований, могут избежать риска в принятии хозяйственных решений, быстро адаптироваться к изменению рыночной среды. В связи с этим возникает проблема выбора адекватных методов исследования деятельности коммерческих банков, что является наиболее актуальной задачей в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что существует множество работ, в которых в зависимости от целей исследования разрабатываются определенные методики проведения анализа банковской деятельности. Так, российские ученые М.В. Ершов и В.М. Зубов, анализируя эффективность российской банковской системы, предлагают для расчетов количественных параметров эффективности банковской деятельности использовать ряд технических показателей (относительных величин): показатели операционной эффективности и показателей рентабельности. Эти показатели они сравнивают с показателями других стран и по отраслям в России, после чего прогнозируют стратегию государства и банковской системы [1, С.3-9].

Сравнительный анализ относительных показателей деятельности коммерческих банков проводит другой российский экономист – В.М. Ключников, который

рассчитывает показатели, характеризующие финансовую деятельность коммерческих банков: нормативы ликвидности (мгновенная, текущая, долгосрочная, общая); показатели ликвидности как запаса (дифференцированный во времени коэффициент ликвидности, коэффициент покрытия, доля ликвидных активов в обязательствах); показатели ликвидности как потока (коэффициент ликвидности по срочным обязательствам, коэффициент среднесрочной ликвидности); показатели ликвидности как прогноза (коэффициент трансформации, сумма средств, предназначенная для долгосрочных вложений); кредитные риски (коэффициент риска, коэффициент покрытия ссудной задолженности). Определяя критические значения этих характеристик, аналитик делает выводы о финансовом положении конкретного банка и дает сравнительную оценку другим банковским учреждениям [2, С.40-45].

Экономистом В Цхведиани (журнал «Бизнес») предлагается ранжировать коммерческие банки по одному из показателей (по чистым активам или по капиталу), а затем группировать банки по ранжированному показателю, выявляя, тем самым, зависимость изменения по группам этого показателя от других параметров, включенных в методику исследования (таких как активы, чистые обязательства, финансовый результат, прибыльность) [3, С.44-47], [4, С.34-35].

Банкиры Э. Найман, А Одарюк, О Арестархов предлагают исследование банковской системы, вычисляя темпы роста и прироста банковских активов, кредитов, депозитов, прибыли и рентабельности. Анализ динамики показателей деятельности коммерческих банков производится как по отдельным банкам (преимущественно первой десятки лидеров по активам), так и по общей совокупности банков [5, С.48-52].

Моделирование динамики банковской системы предлагает аналитик Замковой С.В., где с помощью классического корреляционно – регрессионного анализа были получены корректные экономические результаты, выявляющие устойчивые взаимосвязи между отдельными показателями в определенные периоды времени (например, статистические оценки путем построения пошаговой регрессии показали, что основным показателем, определяющим соответствие динамики кредитов динамике реального сектора экономики, являются средства, привлеченные от предприятий и организаций) [6, С.9-12].

Журнал «Фінанси України» приводит свою методику анализа банковской деятельности, применяя модель нелинейной регрессии. Так, О.О. Климова предлагает использовать производственную функцию Кобба–Дугласа для статистического анализа прибыльности коммерческих банков Украины [7, С.112-116].

Первые исследования в направлении многомерных классификаций проводились в 60-х годах XX века американскими классиками математической статистики Андерсоном Т., Кендаллом М.Д.. В настоящее время методы группировок на основе множества признаков рассматривались в работах Елисейевой И.И., Юзбашева М.М., Марюта А.Н., Бойцун Н.Е.[8, С.247-250], [9, С.133-154]. Эти методы получили распространение благодаря использованию ЭВМ и пакетов прикладных программ. При анализе деятельности коммерческих банков они основываются на измерении сходства или различия между банками: банки, отнесенные к одной группе (классу), различаются между собой по результатам своей деятельности меньше, чем банки, отнесенные к различным группам (классам).

Очевидно, что в большинстве своем методологические подходы к анализу деятельности коммерческих банков основаны на применении элементарных статистических методов. Простота в расчетах и экономической интерпретации полученных результатов - немаловажный фактор при исследовании больших объемов информации. Однако неточность этих расчетов, нередко приводящая к неправильным прогнозным значениям, неверная оценка политики работы банков, и, как следствие

этому – недостаточная оценка их надежности и устойчивости – проблема как для правления самого банка, так и для его клиентов. Анализ приведенных методик дает возможность понять, что даже самые прогрессивные исследования на эту тему с использованием сложных продвинутых методов нуждаются в дальнейшей доработке. В особенности это касается применения технологий многомерной классификации банков по определенным признакам с использованием кластерного анализа.

Целью исследования является изучение существующих методологических подходов к анализу деятельности коммерческих банков и разработка собственной концепции комплексного анализа банковской деятельности.

В результате проведенного исследования выяснилось, что все приемы статистико–экономического анализа банковской деятельности можно разделить на три большие группы – логические, элиминирования и математические. Логические (базовые) способы широко используются для обработки и изучения информации. В анализе банковской деятельности, для решения всех его задач, в качестве основного и вспомогательного метода используют метод сравнения, который предполагает сопоставление неизвестного (изучаемого) явления с известными, изученными ранее, с целью определения их общих черт либо различий, что необходимо для банков – корреспондентов, потенциальных клиентов, а также акционеров банков для оценки результативности банковского менеджмента.

Метод группировок позволяет путем систематизации данных баланса разобраться в сущности анализируемых явлений и процессов. Суть метода – группирование однородных показателей деятельности банков по существенным признакам, и выявление присущих им закономерностей. Выделяют структурные группировки, которые используют при изучении состава самих банков (основных фондов, капитала, депозитов, кредитов), а также структуры услуг, и аналитические группировки, предназначенные для выявления взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодействия между показателями, явлениями, объектами.

В ходе статистического анализа широко используют средние и относительные величины (проценты, коэффициенты, индексы). Средние величины (оценки математических ожиданий) рассчитывают для выявления закономерностей исследованных процессов, когда необходимо выделить общие признаки по совокупности и устранить случайные. С помощью них отображаются общие количественные свойства явлений, сглаживаются отличия и крайние значения. Расчет коэффициентов дает возможность выявить количественную взаимосвязь между различными статьями, разделами или группами статей баланса. С помощью этого метода определяют долю той или иной группы статей в валюте баланса или в соответствующем разделе актива или пассива. Коэффициентный анализ балансового отчета обычно проводят с использованием трех основных коэффициентов:

- коэффициент ликвидных активов;
- коэффициент соотношений кредитов и депозитов;
- коэффициент достаточности капитала.

В процессе анализа баланса банка также используют другие коэффициенты (минимальный риск на одного заемщика, отношение совокупного размера больших кредитных рисков к капиталу банка – «большой» кредитный риск и т.д.). Основным приемом статистического анализа деятельности коммерческих банков является исследование рядов динамики, поскольку он дает возможность познать один из важнейших принципов диалектики - принцип развития. Для определения влияния факторов в статистико–экономическом анализе широко используют методы элиминирования – определения величины влияния отдельных факторов на прирост результативного показателя, посредством устранения воздействий всех факторов,



кроме одного. Банк математических моделей предназначен для решения оптимизационных задач. Эти модели относятся к разным аспектам деятельности банка. Чаще в экономических исследованиях встречаются стохастические зависимости, которые отличаются неопределенностью. Перечисленные ранее способы статистического анализа (сравнение, ряды динамики, аналитические группировки) позволяют выявить только общий характер и направление связи. Основная же задача факторного анализа – определить степень влияния каждого фактора на уровень результативного показателя. Для этой цели применяются способы корреляционного, дисперсионного, дискриминантного, современного многомерного факторного анализа и т.д.

Многомерный факторный анализ необходим для комплексной оценки банковской деятельности. Такая задача встает всегда, когда нужно дать обобщающую рейтинговую оценку результатам деятельности нескольким коммерческим банкам. Обобщающая оценка результатов деятельности обычно проводится по целому комплексу показателей, в связи с чем задача обычно усложняется, поскольку субординация банков по разным показателям будет неодинаковой. Например, по активам банк будет занимать первое место, по капиталу – второе, а по финансовому результату – пятое и т.д. Поэтому такой анализ проводится не только по абсолютным показателям, но и по евклидовому расстоянию, которое позволяет учитывать степень близости банков к банку – эталону.

Анализ отечественных и зарубежных публикаций на тему: «Банковская деятельность», позволил выделить автором ряд методологических подходов по изучению этой проблемы, основанных:

- на элементарных методах статистического анализа;
- на аналитических методах статистического анализа;
- на многомерных методах статистического анализа.

В зависимости от целей исследования разрабатываются определенные методики проведения анализа банковской деятельности. В статистическом анализе коммерческих банков методика представляет собой совокупность статистических способов (методов) и правил исследования банковской деятельности, направленных на изучение основных закономерностей и тенденций развития банковской системы. Эти методики могут включать в себя как элементарные статистические методы проведения анализа банковской деятельности, так и сложные многомерные методы статистического анализа, а при более глубоком и тщательном изучении деятельности коммерческих банков – совокупность и тех и других методов.

Анализ существующих способов исследования банковской деятельности навел автора на мысль о создании более совершенной методики анализа деятельности коммерческих банков, в которой предпринята попытка устранить некоторые недостатки в расчетах предшествующих авторов и расширить способы оценки банковской деятельности. Решение этой задачи должно проводиться в несколько этапов, позволяющих получить количественную оценку результатов банковской деятельности в разрезе отдельных ее аспектов, как в статике, так и в динамике:

- Определение состава информационно – статистических характеристик.
- Формирование алгоритма, определяющего политику банков.
- Рейтинговая оценка надежности коммерческих банков.

В результате исследования выявлены преимущества и недостатки рассмотренных методик. Недостатками является несовершенство информационной базы (отсутствие оперативности в предоставлении необходимой информации); построение большинства методик на элементарных статистических методах группирования банков по одному показателю, что делает эти группировки

неоднородными по отношению к другим показателям; частое использование функциональных зависимостей между показателями деятельности банков, что на самом деле не всегда соответствует реальности; применение интуитивных приемов вместо точных расчетов; предположение о равноправии показателей, в то время как доля влияния на результат у них различная. Преимуществом рассмотренных методик является простота в расчетах (с помощью элементарных статистических приемов), наглядность (графические и табличные интерпретации данных); все более частое применение комплексного анализа банковской деятельности (с использованием многомерных классификаций и дескриптивных статистик одновременно).

Анализ существующих подходов к исследованию деятельности коммерческих банков позволил сделать вывод о необходимости разработки более совершенной методики, основанной на углубленном статистическом анализе, предусматривающем сравнение комплекса показателей деятельности банковских учреждений в динамике, и оценку политики деятельности коммерческих банков с точки зрения способности сохранять свои существенные свойства на заданном уровне в течение фиксированного промежутка времени при определенных условиях.

### Список литературы

1. Ершов М.В., Зубов В.М. Эффективность банковской системы: актуальные аспекты/М.В. Ершов, В.М. Зубов//Деньги и кредит.- 2005.- №10.- С.3-9.
2. Ключников М.В. Анализ показателей, характеризующих финансовую деятельность коммерческих банков/М.В. Ключников//Финансы и кредит.- 2003.- № 20(134).– С.40-45.
3. Цхведиани В. Вперед, за медалями/ В. Цхведиани //Бизнес.-2003.- №8. - С.44-47.
4. Цхведиани В. На старт, внимание/ В. Цхведиани //Бизнес.-2003.- №7. - С.34-35.
5. Найман Э. На манеже все те же/Э.Найман, А.Одарюк, О. Арестархов//Бизнес.-2004.-№7.-С.48-52.
6. Замковой С.В. Моделирование динамики банковской системы и финансовых рынков/С.В. Замковой//Банковское дело.- 2002.-№7.- С.9-12.
7. Климова О.О. Анализ прибутковості комерційних банків України/О.О. Климова// Фінанси України – 2005.- №3.- С.112-116.
8. Марюта О.М., Бойцун Н.Е. Статистические методы и модели в экономике: Монография. - Днепропетровск: Пороги, 2002.-384 с, С.247-250.
9. Елисева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник/Под ред.чл.-корр.РАН И.И.Елисейвой.-4-е изд., пере раб и доп. –М.: Финансы и статистика, 2002.-480с., С.133-154.

Проведено дослідження сучасних методологічних підходів до статистичного аналізу діяльності комерційних банків. Виявлені недоліки та переваги розглянутих методик. Запропонована власна концепція аналізу банківської діяльності.

The modern methodological approaches to the statistical analysis of the commercial Banks activity has been fulfilled shortcomings and advantages of the methodics discussed have been revealed. The analysis of the Bank activity own conception has been suggested.

## Людський фактор у розміщенні продуктивних сил

Стаття присвячена проблемам розвитку і розміщення трудових ресурсів, що є особливо актуальною в умовах становлення нових ринкових умов господарювання.

**продуктивні сили, демографічна ситуація, трудові ресурси**

Формування ринкової економіки в Україні здійснюється на основі проведення економічних досліджень, у тому числі в галузі розвитку і розміщення продуктивних сил. Закономірність комплексного розвитку і розміщення продуктивних сил впливає з економічного закону суспільного поділу праці, який у просторовому аспекті модифікується у закономірність територіального поділу праці та проявляється у спеціалізації господарства економічних районів. Комплексний розвиток і ефективна спеціалізація відповідають найважливішій вимозі господарювання – досягненню найвищих результатів при найменших витратах. Функціональне поєднання і взаємопов'язаний розвиток галузей на певній території забезпечує економію за рахунок зниження витрат основного виробництва, а також здешевлення перевезень сировини і готової продукції, спільного використання, виробничої інфраструктури тощо.

Продуктивні сили – це сукупність людських, матеріальних та інших сил, суттєвою властивістю яких є створююча дія (діяльність). Сили, які беруть участь у створенні засобів і умов існування людини, забезпечують розвиток самої людини та середовища її проживання і є продуктивними. Сучасне наукове розуміння змісту поняття „продуктивні сили” включає перелік певних його складових елементів. До них відносять: предмети і знаряддя праці, населення, трудові та природні ресурси, виробництво і сферу обслуговування, галузеві та міжгалузеві комплекси, соціальну інфраструктуру, територіальні системи господарювання; систему суб'єктивних (людина) і речових елементів, які здійснюють „обмін речовин” між людиною та природою в процесі суспільного виробництва. Цей перелік можна продовжити, але він включатиме ті ж самі елементи з більшою чи меншою мірою деталізації. Серед чинників розвитку та розміщення продуктивних сил виділяється група основних, серед яких одне з найважливіших місць належить соціально-демографічним [1].

Населення разом з матеріальними і природними ресурсами є основою функціонування господарства. Роль населення у розвитку у територіальній його організації багатогранна і вирішальна, адже людина є головною продуктивною силою. Вона власною працею створює матеріальні та духовні блага, споживає їх, забезпечуючи відтворювальний процес суспільства і природи.

Проблема розвитку і розміщення трудових ресурсів є особливо актуальною в умовах становлення нових ринкових умов господарювання, коли людина розглядається як найвища цінність. Дослідженню даної проблеми присвятили свої праці С.І. Дорогунцов, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, Д.В. Калиновський, Стеченко Д.М. та ін.

Основними завданнями даного дослідження, є:

- дослідження демографічної ситуації в країні, відтворення робочої сили;
- аналіз соціальної структури населення, трудового потенціалу України;
- дослідження регіональних ринків праці, зайнятості населення [2].

Демографічна ситуація в Україні в останнє десятиліття значною мірою визначається складним суспільно-політичним розвитком, рівнем матеріального забезпечення населення, його національно-культурними традиціями, побутом, духовністю тощо. В Україні проживає 47,1 млн. чол. Соціальний потенціал охоплює кількість населення, його динаміку, розміщення, структуру (вікову, освітню) тощо.

Демографічна ситуація в останні роки характеризувалася переходом тривалої й усталеної тенденції скорочення темпів приросту населення в абсолютне зменшення його загальної чисельності.

Динаміка територіальних зрушень у відтворенні населення визначається зміною його кількості за відповідний період. Аналіз статистичних даних свідчить, що за 2002-2005 роки продовжувалося зменшення загальної кількості населення України. Такі зміни позначилися і на коефіцієнтах територіального зосередження. Населення на території України розміщене нерівномірно: найбільше – в Донецькій, Дніпропетровській, Харківській областях (тобто в Східному регіоні), Львівській області та в м. Київ. Причому спостерігається тенденція до прогресуючого зростання населення м. Київ. Найменше – в Чернівецькій, Волинській, Тернопільській областях (Західний регіон).

Основна причина від’ємних значень природного руху населення – це переважання кількості померлих над кількістю народжених. Так, співвідношення показників народжуваності та смертності свідчить про несприятливу демографічну ситуацію. Найгірша вона в північних і східних областях України (Чернігівській, Сумській, Полтавській, Донецькій, Харківській). Негативною тенденцією є те, що в 2004 році спостерігається від’ємний приріст населення по всіх регіонах України. Лише в Закарпатській області кількість померлих рівна кількості народжених [2].

Важливим показником демографічної ситуації в Україні є середня тривалість життя, тобто кількість років, яку в середньому належить прожити цьому поколінню народжених, якщо припустити, що впродовж життя цього покоління рівень смертності в окремих вікових групах буде такий, як тепер. Для людей, що народилися в 2003-2004 роках очікувана тривалість життя становить 68 років (чоловіків – 63, жінок – 74). Найбільша очікувана тривалість життя для людей, що народилися в 1965-1966 роках (в середньому – 72 роки. з них чоловіки – 68 років, жінки – 75 роки) , найменша – в 1995-1996 роках (в середньому – 67 років: чоловіки – 61, жінки – 73) (рис. 1).

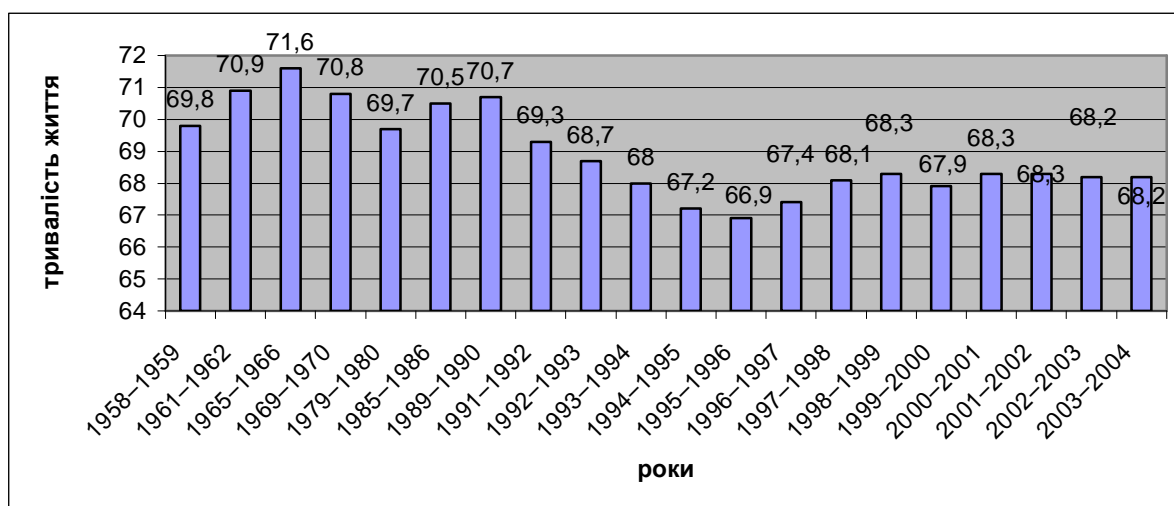


Рисунок 1 - Очікувана тривалість життя при народженні

Джерело: Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: 2005

Поглибився в Україні процес старіння населення. Це призвело до збільшення демографічного та економічного навантаження працездатного контингенту особами, що вийшли за межі працездатного віку. Відповідні демографічні процеси сформували несприятливу з точки зору потреб сучасної економіки вікову структуру зайнятості працездатного населення [3].

Потенціал демоекономічного розвитку регіонів України значною мірою зумовлений сучасними кризовими явищами. Вони негативно впливають на природне відтворення населення, пригнічують демографічну складову пропорцій робочої сили, формують нераціональні міграційні потоки, які на окремих територіях можуть перетворюватися на чинник дестабілізації локальних ринків праці.

За умов депопуляції відбувається відповідне обмеження так званих демографічних інвестицій як частини національного доходу. Ця частина нагромаджується і використовується не тільки на розвиток соціальної інфраструктури, а й на створення нових робочих місць у виробничій сфері.

За досліджуваній період територіальне зосередження населення зазнало певних змін. Так, в Донецькій області воно зменшилось на 0,11 процентних пункти, в Луганській (на 0,09 %), Чернігівській – на 0,06 %, Сумській (на 0,05 %). В м. Київ даний показник зріс на 0,25 відсоткових пункти. В решті районів територіальні зрушення не були суттєвими.

Важливою характеристикою соціального потенціалу людських ресурсів є їх соціальна структура – це система різноманітних видів спільнот (класових, майнових, професійних) і стійких та впорядкованих зв'язків між ними.

Соціальна структура населення – це система різноманітних видів спільнот (класових, майнових, професійних) і стійких та впорядкованих зв'язків між ними.

В аналізі соціального складу населення розрізняють основні та неосновні класи, групи та верстви всередині класів, а також прошарки між ними. Одні дослідники визначають соціальну групу, класів на підставі доходу, майнового стану, професії або роду занять, освіти тощо. Інші включають до певного класу, групи тих людей, які самі себе до них зараховували незалежно від соціально-економічних показників, що визначають їхнє соціальне становище.

Неодмінним елементом соціальної структури будь-якого суспільства є проміжні, середні верстви населення. Соціальні групи, які претендують на включення до середнього класу, в Україні можуть становити значну частину населення. Це висококваліфіковані робітники, інженерно-технічні працівники, службовці, інтелігенція тощо [4].

Найвагомішу частку в соціальному складі населення України становлять робітники, інженерно-технічні працівники, науково-технічна інтелігенція і селянство. В умовах переходу до ринку особливе місце посіли бюрократи, представники торгового капіталу, підприємці, кооператори, зайняті в малих та спільних підприємствах, акціонерних та інших структурах. Велика соціальна група – це інтелігенція та кваліфіковані службовці з фіксованими доходами – лікарі, вчителі, працівники закладів культури, переважна більшість наукових працівників.

Територіальні відмінності у соціальному складі населення зводяться в основному до співвідношення чисельності робітників, службовців, селян в окремих регіонах. Вони залежать від господарської спеціалізації окремих територій. Провідна роль у формуванні територіальної організації трудових ресурсів належить розвитку територіально-галузевої структури господарського комплексу.

Зростання виробничого потенціалу країни кількісно та якісно формує потребу в робочій силі. Відповідно розвиваються типи розселення: скорочується чисельність сільського населення, складаються міські агломерації, зростають малі та середні міста,

змінюється і природне середовище проживання населення. Все це впливає на характер відтворення трудових ресурсів.

Існування форм територіальної організації трудових ресурсів забезпечується функціонуванням трудоворесурсного потенціалу з притаманними йому кількісними та якісними характеристиками.

Трудоворесурсний потенціал характеризується чисельністю населення, їхньою статевор-віковою структурою, рівнем освіти і професійно-кваліфікованої праці, фондом робочого часу, станом здоров'я, рівнем дисципліни та іншими соціально-економічними чинниками.

Трудові ресурси – частина населення країни, що має відповідний фізичний розвиток, знання та практичний досвід роботи, які потенційно можуть бути використані в суспільному господарстві.

До трудових ресурсів включають як зайнятих, так і потенційних працівників. В Україні до трудових ресурсів належить населення у працездатному віці (чоловіки до 60 років і старші, жінки – до 55 років і старші, а також підлітки у віці до 16 років, що працюють).

Демографічною базою ресурсного потенціалу людської продуктивної сили виступає насамперед працездатне населення працездатного віку. Коефіцієнти територіального зосередження цієї категорії населення свідчать про те, що найбільша його частка від загальної кількості в Україні зосереджена у Донецькій (10,1 %), Дніпропетровській (7,5 %), Харківській (6,3 %) областях, найменша – в Чернівецькій (1,8 %) та Тернопільській (1,98 %) областях.

За період 2002-2004 роки відбулися певні зрушення в територіальній концентрації цієї категорії населення. Так, у Чернівецькій, Полтавській, Житомирській областях та в м. Київ, м. Севастополь коефіцієнти територіального зосередження населення зросли на 0,2-0,3 процентних пункти, у Харківській, Вінницькій областях та в АР Крим коефіцієнт зменшився на 0,2-0,3 %. По інших регіонах відхилення незначне.

Важливу роль у виробничій діяльності відіграє якісний склад працівників. Тому так важливо забезпечити постійне професійне та інтелектуальне відтворення головної продуктивної сили. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що найбільше готується кваліфікованих робітників у Донецькій (10,87 % загальної чисельності підготовлених кваліфікованих робітників України), Львівській (6,67 %), Луганській (6,41 %) областях. Найменше – в м. Севастополь (0,53 %), Чернівецькій (1,45 %), Закарпатській (1,98 %) областях. За період 2002-2004 роки відбулися певні зрушення у територіальних пропорціях відтворення кваліфікованих робітників. Так, значення коефіцієнтів територіального зосередження цієї категорії населення зросло на 0,3-0,4 процентних пункти в Рівненській, Тернопільській та Одеській областях, на 0,2-0,3 процентних пункти у Волинській, Запорізькій, Івано-Франківській регіонах. Найбільше зменшення даного показника спостерігається в Полтавській області (-0,3 %), а також в Сумській, Чернівецькій, Житомирській, Луганській областях та в м. Київ.

Важливим показником оцінки відтворення людських ресурсів є підготовка та випуск студентів. Обсяги підготовки студентів вищими навчальними закладами III-IV рівнів акредитації помітно зростають. У 2004 році їх кількість становила 2026,7 тис. студентів. Найбільша кількість студентів у м. Київ (21,3 % від загальної кількості студентів), Харківській області (12,1 %), Донецькій (7,7 %) та Дніпропетровській (7,1 %). В Черкаській області навчається 37,5 тис. студентів, що становить 1,9 % від загальної кількості студентів. Вищі навчальні заклади Черкащини розміщені на території м. Черкаси (25347 студентів) та м. Умань (12193 студентів).

Сучасне виробництво зумовлює об'єктивну необхідність підвищення якості

робочої сили. Це забезпечується через освіту, загальну культуру, глибоку професійну підготовку і спеціальні знання, творче ставлення до праці та свідому дисципліну.

Таким чином, людські ресурси виступають як найголовніший елемент продуктивних сил та відіграють вирішальну роль як фактор розміщення трудомістких галузей господарства. Спостерігається зменшення чисельності населення, старіння нації та від'ємний приріст. Поряд з цим зростає рівень безробіття в країні, знижується рівень життя населення. Протягом останніх років значно зменшилась чисельність сільського населення. В цьому є як позитивні (високий виробничий потенціал, можливість здобути освіту, отримати медичні, культурні, комунальні послуги тощо), так і негативні (гострі транспортні, житлові проблеми, підвищений рівень забруднення навколишнього середовища, злочинність тощо). На жаль, негативні тенденції, що склалися в даній сфері поглиблюють соціально-економічну кризу, яка склалася в економіці регіонів України.

## Список літератури

1. Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий Розміщення продуктивних сил України. Навчальний посібник. – К., ЦУЛ, 2002. – 470 с.
2. Розміщення продуктивних сил України: Підручник / Є.П. Качан, М.О. Ковтонюк, М.О. Петрика та ін.: За ред. Є.П. Качана. – К.: Вища школа, 1997. – 375 с.
3. Дорогунцов С.І., Чернюк Л.Г., Борщевський П.П., Данилишин Б.М., Фащевський М.І. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України. К.: Ніч лава, 2002. – 690 с.
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посіб. – К.: Вікар, 2001. – 2001. – 377 с.

Статья посвящена проблемам развития и размещения трудовых ресурсов, что особенно актуально в условиях становления новых рыночных условий хозяйствования.

Clause is devoted to problems of development and accommodation of a manpower, that is especially urgent in conditions of becoming of new market conditions of managing.

УДК 339.543.624

**И.П. ЖИТНАЯ, проф., д-р экон. наук, Н.А. РЯЗАНОВА, асп.**

*Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля, г.Луганск*

## Инвестиционные фонды в офшорном бизнесе

В статье представлена организационная структура деятельности офшорного инвестиционного фонда. Обоснованы затраты на создание фонда, предложена их оптимизация. Охарактеризованы организационные формы офшорных инвестиционных фондов.

**инвестиционный офшорный фонд, инвесторы, трансфертный агент, регистратор, администратор, управляющий, промоутер, депозитарий, оценщик, аудитор, паевой траст, коммандитное товарищество, компания, открытые и закрытые инвестиционные фонды**

В современном мире бизнес приобретает все более интернациональный характер. Международный бизнес в построении схемы своей деятельности обязательно учитывает степень налоговой привлекательности стран, где предстоит действовать. В определенных случаях именно налоговые соображения играют определяющую роль

для выбора места деятельности тех или иных подразделений компании. Иногда корпорация полностью перестраивает свою структуру, исходя именно из налоговых соображений. Это и есть международное налоговое планирование, то есть легитимная деятельность по минимизации налогов в международном бизнесе. Основным элементом для построения корпоративных структур являются компании, зарегистрированные в различных странах. Для целей уменьшения налогов могут использоваться компании, действующие в безналоговом или низконалоговом режиме. Это, как правило, офшорные компании, пользующиеся определенными налоговыми льготами.

Офшорная компания, предназначенная для ведения международной коммерции, - важнейший инструмент международного налогового планирования. Несмотря на определенные ограничения, существующие на операции с офшорными компаниями, в Украине, как и в большинстве других стран, операции с офшорными компаниями законом не запрещены. Существуют и активно используются разнообразные экономические схемы с участием офшорных компаний.

Для привлечения и инвестирования средств на международных рынках используются офшорные инвестиционные фонды. Офшорные фонды обладают рядом очевидных преимуществ в сравнении с другими видами офшорных компаний, чем и объясняется интерес именно к этой форме компаний.

Изучение экономической литературы по данному вопросу, в частности теоретических разработок зарубежных ученых-экономистов (Энг Максимо В., Лис Фрэнсис А., Мауер Лоуренс Дж., П. Маккоен), а также мнений специалистов в области офшорного бизнеса ближнего зарубежья (Горбунов А.Р., Грачев Ю.Н., Апель А., Балабанов И.Т., Злобина Л.А.) и отечественных ученых (Макогон Ю.В., Козак Ю.Г.) показывает, что существует множество проблемных ситуаций, как и в области офшорного бизнеса вообще, так и в аспекте теоретических и научно-практических разработок, касающихся офшорных инвестиционных фондов.

Целью данной статьи является установление путей решения проблемных ситуаций теоретического и практического характера в аспекте информации об инвестиционных фондах в офшорном бизнесе на основании динамики развития внешнеэкономической деятельности в Украине.

Деятельность фондов в офшорных зонах подлежит государственному регулированию, поскольку затрагивает интересы широкого круга инвесторов.

Для выгодного инвестирования средств целесообразным является привлечение к инвестиционным операциям средств инвесторов. Объединение средств, как правило, дает возможность вложения денег на более выгодных условиях. В этом состоит одна из основных причин существования инвестиционных фондов.

В различных офшорных зонах организационная структура инвестиционных фондов варьирует. Рассмотрим общую структуру деятельности фонда, характерную для большинства офшорных зон (рис 1).

Офшорный инвестиционный фонд предполагает наличие совета директоров, принимающего стратегические решения. Помимо этого фонд имеет специфическую организационную структуру, которая предполагает наличие управляющего, администратора, брокера и аудитора. Ими являются, как правило, юридические лица. Управляющий определяет инвестиционную стратегию фонда и принимает инвестиционные решения. Администратор является главным регистрационным агентом, ведет реестр акций, осуществляет контакты с акционерами, формулирует бухгалтерский аспект деятельности, вычисляет стоимость чистых активов. Брокер содержит активы фонда, которые представляют собой ценные бумаги и денежные средства, осуществляет операции с ними, определяет дивиденды по ценным бумагам и



предоставляет соответствующую финансовую информацию администратору. Аудитор проверяет бухгалтерию фонда. В некоторых случаях в фонде предусматривается должность инвестиционного советника, который предоставляет инвестиционные рекомендации управляющему. Промоутер занимается распространением акций фонда среди инвесторов.

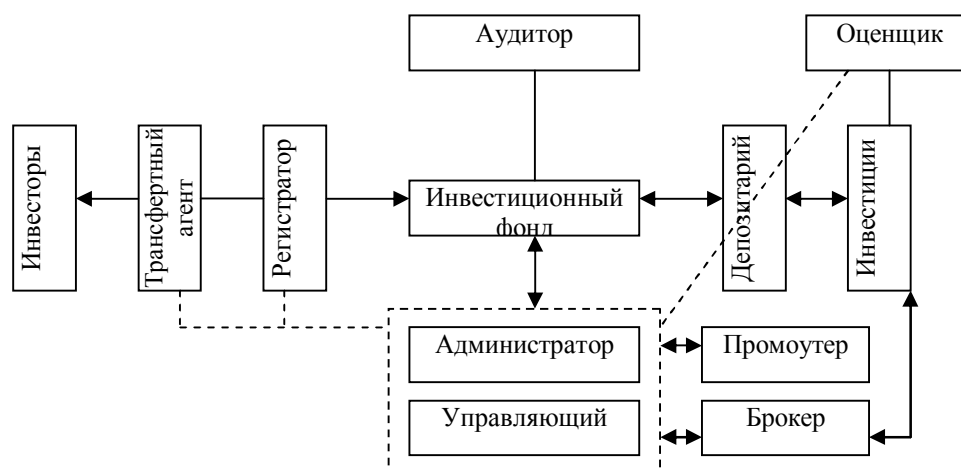


Рисунок 1 - Структура деятельности офшорного инвестиционного фонда

В структуре деятельности инвестиционного фонда необходимо выделить трансфертного агента и регистратора, в функции которых входит осуществление регистрации инвесторов. Депозитарий, как правило, предоставляет услуги по хранению ценных бумаг, без перехода права собственности на них. Оценщиком является специалист, обладающий необходимой квалификацией, умением и опытом для выполнения оценки средств.

Расходы по созданию фонда в некоторых случаях, чтобы не портить картину доходности, на первоначальный период могут быть внесены Промоутером, таким образом инициатором проекта, на счет управляющей компании, которая осуществляла работы по созданию фонда. После учреждения фонда эти средства возвращаются Промоутеру. Они относятся на расходы фонда и списываются на финансовые результаты в течение определенного периода.

Функции управляющего и администратора фонда может осуществлять лицензированная, в соответствующей юрисдикции, управляющая компания.

Фонд несет различные расходы в результате своей деятельности, включая оплату услуг управляющей компании. Они, как правило, осуществляются за счет средств фонда и в итоге относятся на счет инвесторов. В связи с этим достаточно детальная информация о них содержится в инвестиционном меморандуме или проспекте эмиссии фонда, предоставляемом инвестору. Инвестор, в свою очередь, несет эти расходы через изменение стоимости имеющихся у него паев (долей, акций) фонда, таким образом он не оплачивает их напрямую. Кроме того, определенные сборы могут взиматься с инвестора непосредственно при осуществлении операций с паями фонда: выпуске, погашении, передаче [1].

С инвесторов может взиматься сбор за подписку. Его ставка определяется в некоторых случаях по соглашению между Промоутером и управляющей компанией.

Деятельность по привлечению инвесторов в фонд осуществляет Промоутер. При начальной подписке паи размещаются по номинальной стоимости, в дальнейшем – в соответствии со стоимостью чистых активов фонда в расчете на пай (с поправкой на указанный сбор).

Как при выпуске, так и при погашении паев с инвестора взимается фиксированный сбор в пользу трансфертного агента, осуществляющего регистрацию инвесторов. Из средств фонда выплачивается вознаграждение управляющего и администратора. Вознаграждение администратора за ежедневный подсчет стоимости чистых активов фонда определяется в процентах от суммы средств фонда по регрессивной шкале [1].

Документами фонда - инвестиционным меморандумом и договором на управление, может быть предусмотрена выплата так называемого поощрительного вознаграждения управляющему или Промоутеру, в случае если он осуществляет функции управления. Такое вознаграждение устанавливается в зависимости от прироста чистых активов фонда в расчете на один пай. Ставка может составлять, например, 20%. То есть если управляющий обеспечил рост стоимости пая на 1 евро, с каждого пая ему причитается 20 евроцентов. Технически это вознаграждение может выплачиваться как из средств самого фонда, так и за счет соответствующей коррекции выкупной стоимости пая при его погашении [1].

Из средств фонда выплачивается и вознаграждение брокера. Оно определяется объемом операций по брокерскому счету.

Осуществляются и другие расходы из средств фонда, такие как оплата юридического адреса (домицильных услуг), различных пошлин или лицензионных сборов, а также оплата услуг бухгалтеров и аудиторов. Последние расходы трудно оценить заранее, так как они существенно зависят от операций фонда. Все расходы могут оплачиваться через счета управляющей компании.

Для оптимизации затрат создание фонда можно распределить по этапам: вначале создать нерегулируемую компанию, затем фонд с ограниченными правами, далее полноценный публичный фонд.

Как было отмечено выше, инвестиционный фонд – регулируемая структура. Но фактически во многих офшорных зонах регулируется деятельность не самого фонда, а его управляющего. Как правило, менеджер фонда должен получить лицензию на свою деятельность. При этом менеджер несет ответственность перед инвесторами за правильное инвестирование средств фонда, следовательно, должен осуществлять личный контроль инвестиционной деятельности [2].

Особый интерес представляют организационные формы офшорных инвестиционных фондов. Поскольку их типы варьируют в зависимости от офшорных зон, в которых располагается фонд, рассмотрение указанных форм представляет несомненно очень перспективный вопрос.

Попытаемся сформулировать основные организационные формы инвестиционных фондов.

Фонд может существовать в различных юридических формах. В юрисдикциях общего права инвестиционный фонд может быть организован в форме компании, паевого траста или командитного товарищества. В случае организации фонда в форме компании инвестор приобретает ее акции или доли, а руководство фондом осуществляется директорами. Если же фонд организован в виде траста инвестор осуществляет передачу средств в управление, получая право на его паи; фондом же в данном случае управляет доверительный собственник. При организации фонда в форме командитного товарищества инвестор становится ограниченным партнером; управление фондом, в свою очередь, осуществляет полный партнер.

Наиболее распространенной формой офшорного инвестиционного фонда является компания, то есть созданное по соответствующему законодательству юридическое лицо с ограниченной ответственностью. Компания, как правило, осуществляет выпуск акций двух классов: голосующие акции без права получения

дивидендов, которые принадлежат учредителям фонда, и привилегированные неголосующие акции, предлагаемые инвесторам.

В зависимости от операций с акциями следует выделить открытые и закрытые инвестиционные фонды.

В первом случае инвестор в любой момент имеет право забрать свой вклад, а фонд, соответственно, обязан выкупить его долю по цене, соответствующей текущей стоимости чистых активов фонда.

Во втором случае инвестор получает лишь дивиденды, а выкуп доли возможен только по договоренности с фондом.

Офшорный характер фонда подразумевает, что инвесторы, объекты инвестиций, и менеджмент находится за пределами страны регистрации фонда. Но это не означает, что деятельность офшорного фонда не подлежит государственному контролю в стране его создания. При этом интенсивность государственного контроля может зависеть от типа фонда. По общему правилу, фонды, привлекающие средства широкой публики, контролируются более тщательно, чем те, которые предназначены для привлечения средств узкого круга профессиональных инвесторов.

Проведенные исследования позволяют сформулировать следующие заключения.

Деятельность инвестиционного фонда регулируется государством, поскольку в большинстве случаев, в работе фонда задействованы интересы широкого круга третьих лиц, как правило, инвесторов. Государство требует предоставления полной информации о самом фонде, его создателях и оставляет за собой право решать, допустить его деятельность или нет. Во многих случаях требуется предоставление финансовой отчетности и заключений аудитора. Руководство фонда несет полную ответственность по его делам. Поэтому регистрация инвестиционного фонда на номинальных лиц невозможна. Акции могут быть оформлены на номинальных держателей, но в любом случае необходимо наличие информации о реальных владельцах фонда.

Руководства фонда непременно должно обладать соответствующей квалификацией и лицензиями.

Благодаря свободе выбора инвестиционной политики офшорные фонды потенциально способны демонстрировать более высокие результаты деятельности, чем обычные инвестиционные фонды. Большие потенциальные доходы сопряжены, несомненно, и с большим риском для инвесторов. В случае коммерческой неудачи, естественно не связанной с мошенничеством, инвестор может потерять не только дивиденды, но и основную сумму вклада.

Корректное использование офшорных фондов дает возможность находить творческие и безопасные способы решения проблем, надежно защищая инвесторов с одной стороны, а с другой – предоставляя инвестору значительную свободу и гибкость инвестиционной политики.

## Список литературы

1. Офшорный инвестиционный фонд: к вопросу о затратах. <http://www.roche-duffay.ru/>
2. Свой фонд за рубежом. Журнал «Финансы.» №32(73), 30.08-5.09.2004 г.

В статті представлена організаційна структура діяльності офшорного інвестиційного фонду. Обґрунтовано витрати на створення фонду, запропонована їх оптимізація. Охарактеризовані організаційні форми офшорних інвестиційних фондів.

In article the organizational structure of activity of offshore investment fund is presented. The expenditures on creation of fund are grounded, their optimization is offered. The organizational forms of offshore investment funds are described.

## Проблеми формування облікової політики щодо необоротних активів

Становлення ринкової економіки, впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку зумовлюють необхідність нових підходів до організації і ведення бухгалтерського обліку відповідно до економічних умов. З переходом до ринкової економіки гостро постають питання управління підприємством як суб'єктом ринкових відносин.

Уже зараз в нормативних документах, що регулюють облік відповідних об'єктів, передбачено багатоваріантність, альтернативність певних облікових процедур та методів. Кожне підприємство, виходячи з конкретних умов своєї роботи, вибирає найбільш прийнятний для себе варіант, який забезпечує надійний контроль за ефективним використанням ресурсів та є найбільш економічно доцільним.

**облік, облікова політика, необоротні активи, нематеріальні активи, малоцінні необоротні матеріальні активи, фінансові інвестиції, основні засоби**

Встановлення облікової політики на підприємстві являє собою принципово новий напрям в розвитку бухгалтерського обліку. Але за короткий строк проведення реформи зроблено лише перші кроки, тому підхід містить багато дискусійного та невирішеного, а це знижує можливість практики і потребує подальших досліджень. Формування облікової політики щодо необоротних активів має ряд проблемних питань. В нормативних документах з бухгалтерського обліку, зокрема в Положеннях бухгалтерського обліку, хоч і наведені альтернативні варіанти елементів облікової політики щодо необоротних активів але, деякі з них потребують уточнень при їх використанні. Вибір та обґрунтування окремих елементів облікової політики потребує складних розрахунків та математичного апарату (визначення складу постійних та змінних витрат на основі кореляційних зв'язків), інформації про середньо галузеві показники та показники аналогічних підприємств (визначення строків використання основних засобів).

Дослідженням організації обліку та формування облікової політики в цілому займаються вчені нашої країни та інших зарубіжних країн, зокрема М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Ф.Ф. Бутинець, Б.С. Кругляк, Я.В. Соколов, М.М. Коцупатрий, Г.Г., А.Г. Загородній, П. Житний та інші.

Необхідно підтримати думку вчених, які вважають, що „облікова політика – це нове слово в господарському житті”. Однак, наукове та практичне значення цієї проблеми лише започатковується і потребує дослідження. Таким чином, метою даної статті є висвітлення нових підходів до формування облікової політики підприємств та розкриття в ній інформації стосовно необоротних активів.

Основними об'єктами необоротних активів, які мають бути обов'язково описані в наказі про облікову політику підприємства є: основні засоби, малоцінні необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, фінансові інвестиції.

Одним з елементів облікової політики щодо необоротних активів є встановлення вартісної межі між основними засобами та малоцінними необоротними матеріальними активами. Тому перед бухгалтером виникає питання, на який рахунок відносити ці об'єкти – на 10 «Основні засоби» чи на 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи». Для цього в обліковій політиці важливо встановити вартісні ознаки об'єктів, що включаються до складу малоцінних необоротних активів. Величину вартісного критерію віднесення матеріального активу до малоцінних необоротних активів підприємство може встановлювати самостійно.

Для різних підприємств така сума може бути різною залежно від виду діяльності, величини активів тощо, тому для одних підприємств той чи інший предмет може бути основним засобом, а для інших – малоцінним необоротним матеріальним об'єктом. Але, в Законі «Про оподаткування прибутку підприємств» основними засобами визнаються активи строком використання більше ніж 365 днів і вартістю, більше 1000 грн. Оскільки в податковому обліку малоцінні необоротні активи не амортизуються, а їх вартість відразу відноситься на валові витрати, тому для полегшення ведення бухгалтерського та податкового обліків пропонуємо встановити вартісну межу між основними засобам та малоцінними необоротними матеріальними активами у розмірі 1000 грн.

Найпроблемнішою ділянкою облікової роботи є нарахування амортизації основних засобів. Нарухування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання об'єкта основних засобів.

Серед переваг системи амортизації, яка міститься в П(С)БО 7 „Основні засоби”, насамперед, слід зазначити відмову від нав'язування підприємствам лише прискореної амортизації. Адже її використання дає переваги тільки рентабельним підприємствам. Якщо відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" підприємства повинні були використовувати або метод залишку, який зменшується, або прискорений метод з фіксованими річними нормами амортизації, то тепер підприємствам надано право вибирати будь-який метод нарахування амортизації з шести пропорованих у стандарті: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості (залишку, який зменшується), метод прискореного зменшення залишкової вартості (залишку, що зменшується за подвійною нормою), кумулятивний (суми чисел), виробничий (амортизація нараховується пропорційно обсягові виробленої продукції або виконаної роботи), за податковими нормами. Перший і два останніх з перелічених методів (за умови, що амортизаційний період дорівнює строку корисного використання об'єктів основних засобів) можна віднести до неприскорених методів амортизації, а решту - до прискорених. А у випадку встановлення підприємством занижених строків корисного використання основних засобів, всі розглянуті методи амортизації стають прискореними [3].

Однак, слід зазначити, що застосування дозволених П(С)БО 7 «Основні засоби» податкових методів нарахування амортизації основних засобів призводить до плутанини понять, що використовуються у бухгалтерському і податковому обліку. Це стосується підстав для збільшення первісної вартості основних засобів, визначення їх груп, а також залишкової вартості, переоцінка якої не передбачена податковим законодавством. У результаті застосування в бухгалтерському обліку методів нарахування амортизації, передбачених податковим законодавством, перекручується реальна оцінка основних засобів, що не відповідає ні вимогам бухгалтерського, ні податкового обліку.

Як вважає О.С. Гусакова, «досягти зближення даних бухгалтерського і податкового обліку амортизації неможливо» [4]. В бухгалтерському обліку нарахування амортизації здійснюється, на відміну від податкового, не в цілому за групою, а окремо по кожному об'єкту. Розбіжності можуть виникнути при ремонті основних засобів, їх виведенні з експлуатації. Тому, найбільш доцільним, на нашу думку, є напрямок, коли підприємство веде за податковим законодавством податковий облік амортизації і його дані відображає в податковій звітності. При цьому відокремлено здійснює нарахування бухгалтерської амортизації за П(С)БО 7, зазначивши обраний метод в наказі про облікову політику і відображаючи дані у фінансовій звітності.

Наступним елементом облікової політики щодо основних засобів є порядок переоцінки об'єктів основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 „Основні засоби”, підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.

Згідно з п.34 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів, порогом суттєвості для проведення переоцінки об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює:

- 1% чистого прибутку (збитку) підприємства за звітний період:  
 $(ЗВ - СВ) > 1\% \cdot \text{чистий прибуток (збиток)}$  – переоцінка проводиться,  
 $< 1\%$  - переоцінка не проводиться

де ЗВ – залишкова вартість об'єкта основних засобів,

СВ – справедлива вартість об'єкта основних засобів;

- величина, що дорівнює 10% відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості:

$(ЗВ - СВ) / СВ \cdot 100\% > 10\%$  – переоцінка проводиться,

$< 10\%$  – переоцінка не проводиться [1].

Особливим випадком проведення переоцінки об'єкта основних засобів є ситуація, коли залишкова вартість об'єкта дорівнює нулю. Така ситуація виникає, коли об'єкт основних засобів повністю амортизований, але перебуває в нормальному стані і продовжує використовуватись у виробничому процесі. Переоцінена вартість такого об'єкта визначається додаванням його справедливої вартості до первісної без зміни суми зносу.

Слід зазначити, що на практиці досить важко обрати одну з альтернатив, виписаних у Рекомендаціях, адже вони не співставні у сумовому виразі. Тобто, обирати з рекомендованих альтернатив встановлення межі суттєвості підприємство має виходячи з мети, яку воно переслідує.

Методологічні засади бухгалтерського обліку зменшення та відновлення корисності основних засобів установлені П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

Втрати від зменшення корисності об'єктів основних засобів включають до складу витрат звітного періоду із збільшенням у балансі суми зносу основних засобів. Якщо причини зменшення корисності об'єкта основних засобів перестали існувати, то суму відновлення корисності, але не більше від суми попереднього зменшення корисності, відображують визнанням доходу з одночасним зменшенням суми зносу об'єкта основних засобів.

Вибір методу нарахування амортизації на нематеріальні активи залежить від стратегії підприємства.

Згідно з п.27 П(С)БО 8 „Нематеріальні активи” розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється відповідно до П(С)БО 7 „Основні засоби”, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Щодо нематеріальних активів, на відміну від основних засобів, немає державного регламентування нарахування зносу на них. На підприємстві самостійно визначають перелік об'єктів нематеріальних активів, на які нараховується або не нараховується знос, встановлюється порядок та норми нарахування зносу.

На об'єкти нематеріальних активів, що амортизуються, підприємство встановлює норму зносу, виходячи з їх первісної вартості та строку корисного використання. Строк корисного використання визначають договором, або за періодом, протягом якого від використання відповідного об'єкта отримують прибуток, але не більше 20 років.

А оскільки в Законі „Про оподаткування прибутку” необхідно амортизувати прямолінійним методом, то рекомендується такий метод застосовувати і в бухгалтерському обліку. За лінійним методом кожний окремих вид нематеріального активу амортизується рівними частками, виходячи з його первісної вартості з урахуванням індексації, яка визначається платником податку самостійно, виходячи із строку корисного використання таких нематеріальних активів або строку діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації. Амортизаційні

відрахування проводяться до досягнення залишковою вартістю нематеріального активу нульового значення.

Для інших необоротних матеріальних активів, в тому числі й малоцінних необоротних матеріальних активів методи нарахування амортизації визначаються підприємством самостійно згідно з П(С)БО 7 „Основні засоби”. Крім того, дозволяється вибрати такі методи нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів: 1) нарахування амортизації в першому місяці використання об’єкта в розмірі 50% його вартості при передаванні предметів в експлуатацію та решту 50% вартості (за вирахуванням залишкової вартості списаних предметів за ціною можливого використання) в місяці їх списання з балансу внаслідок непридатності для подальшого використання у виробничому процесі; 2) нарахування амортизації в першому місяці використання об’єкта у розмірі 100% його вартості;

На думку А. Білоусова, найдоцільніше нараховувати амортизацію малоцінних необоротних матеріальних активів в розмірі 100% вартості їх відразу в першому місяці використання об’єкта [1]. Цей метод нарахування амортизації більш простий у використанні, ніж інші можливі методи амортизації, оскільки у підприємства відпадає потреба у визначенні очікуваного строку корисного використання (в разі застосування прямолінійного методу) чи загального обсягу продукції, який підприємство очікує одержати від використання об’єкта (в разі виробничого методу). Але в той же час їх застосування суперечить принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто витрати при використанні об’єкта малоцінних необоротних активів будуть понесені в першому та останньому місяцях використання (або тільки в першому), а потім протягом терміну використання об’єкта малоцінних необоротних активів підприємство буде отримувати тільки доходи.

Наступним елементом обліку щодо якого має бути розкрита облікова політика підприємства є довгострокові фінансові інвестиції.

Оцінка довгострокових фінансових інвестицій може здійснюватись за допомогою методів:

- за собівартістю (справедливою вартістю). Собівартість фінансових інвестицій складається з вартості придбаних акцій, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов’язкових платежів та інших витрат, пов’язаних з їх придбанням;

- за методом участі в капіталі. Фінансові інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі, на дату балансу відображаються за вартістю, що визначається з урахуванням зміни загальної величини власного капіталу об’єкта інвестування, крім тих, що є результатом операцій між інвестором і об’єктом інвестування.

За цим методом повинен вестися облік вкладення коштів в асоційовані, дочірні підприємства, а також у спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільного підприємства). Винятком є лише інвестиції, що придбані та утримуються винятково для продажу впродовж року або якщо діяльність таких обмежують здатність передавати кошти інвесторові протягом 12 місяців [2].

Головною перевагою цього методу є те, що з його допомогою забезпечується зіставність між даними неконсолідованого звіту материнської компанії і звіту, якщо б він був консолідований з дочірньою, асоційованою фірмою. В його основу покладено припущення, що результати діяльності дочірнього підприємства безпосередньо впливають на стан справ його інвестора.

На наш погляд, у визначенні методу відображення фінансових інвестицій залежно від їх виду немає нічого складного – головне визначити який вид фінансових інвестицій є у розпорядженні підприємства і застосовувати відповідний метод їх відображення.

Оскільки порядок визнання та оцінки активів, зобов’язань, доходів і витрат підприємства є елементами облікової політики, існує необхідність визначення оптимальних

методів, оцінки окремих видів операцій, що визначають в кінцевому результаті, зміст фінансової звітності. Однак, в обліковій політиці підприємства повинні розкривати не методи обліку (бо вони є незмінними), а особливості їх застосування щодо кожного з об'єктів, враховуючи також специфіку господарської та фінансової діяльності, організацію облікових робіт, ступінь комп'ютерних технологій і потреби в інформації для управління. Це дозволить оптимізувати інформацію, яку отримують користувачі фінансової звітності.

## Список літератури

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003р. № 561// комп'ютерна бібліотека „ІНФОДИСК”: Законодавство України. версія 2.8.12. – 2005.
2. Білоусов А. Малоцінні необоротні матеріальні активи: сутність, особливості бухгалтерського податкового обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001.- №8.- С.12-18.
3. Буратинський В. Вдосконалення методів оцінки фінансових інвестицій на основі міжнародних стандартів обліку//Бухгалтерський облік і аудит–2001.-№10.- С.32-37.
4. Губачова О. Обираємо метод нарахування амортизації основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит.- №12.- 2000.- С.43-48.
5. Гусакова О. Податковий і бухгалтерський аспекти амортизації основних засобів //Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України.-№1 (11).- 2004.- С.119-123.
6. Пантелійчук Л. Формування облікової політики //Бухгалтерський облік і аудит. - 2004.- №12.- С.25-28.

Становление рыночной экономики, внедрение национальных стандартов бухгалтерского учета предопределяют необходимость новых подходов к организации и ведению бухгалтерского учета соответственно экономическим условиям. С переходом к рыночной экономике остро стоят вопросы управления предприятием как субъектом рыночных отношений.

Уже сейчас в нормативных документах, которые регулируют учет соответствующих объектов, предусмотрена многовариантность, альтернативность определенных учетных процедур и методов. Каждое предприятие, исходя из конкретных условий своей работы, выбирает наиболее приемлемый для себя вариант, который обеспечивает надежный контроль за эффективным использованием ресурсов и есть наиболее экономически целесообразным.

The Formation of market economies, introduction national standard accounting predestine need new approach to organizations and conduct of the accounting accordingly economic condition. With transition to market economies sharply cost(stand) the question of management enterprise as subject of the market relations.

Already presently in normative document, which adjust the account corresponding to object, is provided determined account procedures and methods. Each enterprise, coming from concrete conditions of its work, chooses the most acceptable for itself variant, which provides reliable checking for efficient use resource and there is the most economic expedient.



**Т.В. КАНЕВА, доц., канд. екон. наук, С.О. ШЕВЧЕНКО, асп.**  
*Київський національний торговельно-економічний університет*

## Роль необоротних активів в системі управління бюджетних установ (закладів охорони здоров'я)

В статті розглянуто і проаналізовано роль необоротних активів бюджетних установ, зокрема закладів охорони здоров'я  
**бюджет, бюджетні установи, здоров'я, заклади охорони здоров'я**

Перехід до ринкової економіки визначив нові напрямки у фінансовій політиці України та посилення ролі державного бюджету у вирішенні задач соціально-економічного розвитку держави.

Науковці визнають бюджет найдієвішим інструментом впливу держави на економічні процеси у країні. У наукових дискусіях ХХ ст. саме бюджету віддавалася перевага у досягненні повної зайнятості, цінової стабільності, економічного розвитку та інших макроекономічних цілей. Бюджетна система стає головним фактором впливу на розвиток суспільно-економічних процесів, важливим інструментом державного регулювання суспільно-економічних інтересів. Бюджет є і однією із провідних ланок державного управління економікою.

Бюджетними являються установи і організації, які повністю або частково утримуються за рахунок коштів місцевих або державного бюджетів і отримують кошти для використання за цільовим призначенням.

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ має певні особливості, зокрема, така діяльність повністю здійснюється за рахунок коштів відповідного бюджету, тобто бюджетні установи є частиною бюджетної системи України, і згідно чинного законодавства України визначені як неприбуткові, оскільки не мають на меті одержання прибутку.

В своїй роботі „Облік та аналіз діяльності бюджетних установ” професор Левицька С.О. зазначає, що основною відмінністю бюджетних установ від інших неприбуткових організацій є їх повна залежність від бюджетного фінансування, яке здійснюється в рамках Бюджетного кодексу [ 6].

Взагалі, бюджетні установи - безпосередні учасники бюджетного процесу, які беруть участь у виконанні бюджету. Ще однією особливістю бюджетних установ є те, що вони не виробляють матеріальний продукт, не створюють вартість. Заклади невиробничої сфери існують за рахунок продукту, створеного у матеріальному виробництві. І тому рівень матеріально-технічної бази, оплати праці працівників цих установ в значній мірі залежить від розвитку матеріального виробництва. Частина чистого продукту, створеного працею робітників у виробничій сфері через бюджет направляється на фінансування організацій невиробничих галузей.

„В бюджетній сфері майже відсутні госпрозрахункові відносини, не обчислюється собівартість послуг, які надаються в більшості випадків безкоштовно, що бюджетні установи не мають статутного капіталу, а всі їхні активи є державною власністю”, відмічає П.Й.Атамас в своєму навчальному посібнику „Основи обліку в бюджетних організаціях”. [1].

Пріоритетною метою держави є забезпечення достойної якості життя громадян і

її важливої складової - здоров'я населення, а це є визначальним чинником економічного, соціального, трудового та морального потенціалу суспільства. Проте зниження рівня життя не знижує рівень захворюваності, а поява платні послуги, приватних клінік та кабінетів не додають здоров'я населенню. Щоденно зменшується доступність безоплатної медичної допомоги. Затрати на мінімальні обстеження лягають на державні заклади охорони здоров'я.

Державні заклади охорони здоров'я відносяться до складу бюджетних установ, тобто фінансуються за рахунок відповідних бюджетів. Нині фінансове забезпечення закладів охорони здоров'я здійснюється не тільки за рахунок коштів загального фонду, а й за рахунок коштів спеціального фонду.

Державне фінансування закладів охорони здоров'я здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. До найважливіших принципів фінансування належать: цільове використання коштів, безповоротність використаних ресурсів, безкоштовність, дотримання режиму економії.

Таким чином, заклади охорони здоров'я – це структурні підрозділи суспільного виробництва, функціональна роль яких полягає в наданні суспільству індивідуального здоров'я так і здоров'я суспільства в цілому. Не секрет, що здоров'я людини є передумовою успішного розвитку особистості, показником суспільного блага, фактором зростання суспільного виробництва.

Взагалі, здоров'я (з лат. - найбільше багатство) є невід'ємною умовою гармонійного розвитку людей і, в той же час, показником рівня соціально-економічного та культурного розвитку суспільства. Адже чим розвиненіші й багатші суспільство та держава, тим більше коштів вони вкладають в охорону здоров'я своїх громадян, у їх медико-санітарне обслуговування, в розвиток медичної, біологічної та фармацевтичної науки, практики й новітніх оздоровчих і лікувальних технологій. Але слід зазначити, що визначення здоров'я не можна зводити лише до відсутності захворювання: здоров'я, як сказано у преамбулі Статуту Всесвітньої організації охорони здоров'я, це „стан повного фізичного, душевного і соціального благополуччя, яке дозволяє людям вести соціальне і економічне продуктивне життя.”[10].

Відсутність належного рівня бюджетного фінансування, недосконалий механізм впливу на якість медичних послуг та управління цим процесом, морально і фізично застаріле обладнання дають підстави стверджувати про необхідність удосконалення управління, адже діяльність цих установ прямо або опосередковано впливає на стан суспільства в цілому. Здоров'я суспільства є прямим вираженням умов життя населення, рівня продуктивності праці і обсягу суспільного виробництва.

Отже, право на охорону здоров'я є одним з найважливіших та загальноновизнаних прав людини і потребує свого законодавчого закріплення.

Враховуючи соціально – політичну значимість і економічну вартість індивідуального та суспільного здоров'я, охорону здоров'я громадян можна вважати однією з найважливіших внутрішніх функцій сучасної держави. Адже не речі, майно, а саме людина, на думку Аристотеля, є мірилом усіх інших речей [10].

Наукові дослідження свідчать, що рівень і якість лікувально-діагностичного процесу і видужання хворих, багато в чому залежать від технічної оснащеності, грамотного використання всього багатогранного господарства лікарні. Адже лікарня - це основний об'єкт господарювання, який належить до числа найскладніших суспільних об'єднань через різноманіття медико-технічних процесів, а також насиченості інженерним і медичними устаткуванням.

Слід відмітити, що лікарня – найбільший споживач бюджетних коштів, що виділяються державою на здоров'я населення і складає близько 70% валових витрат охорони здоров'я [10].

Як показують розрахунки, близько 60% загальної вартості активів лікарні – це необоротні активи, включаючи: будинки і споруди, діагностичне і лікувальне устаткування, централізовані стерилізаційні, комунальні служби, їдальні, пральні, склади, гаражі та багато чого іншого, спрямованого на максимальне задоволення умов утримання, лікування хворих.

Роль та призначення необоротних активів бюджетних установ досліджувались багатьма вченими-економістами серед них слід відзначити: М.Т. Білуху, Р.Т. Джогу, О.Д. Гудзінського, Т.В. Канєву, Г.Г. Кірейцева, В.Г. Лінника, Д.Міддлтона, В.Б.Моссаковського, Роберта Н. Антоні, В.К. Савчука, С.В. Свірко, Л.К. Сук, І.Т.Ткаченко, Д. Фостера, М.Г. Чумаченко, та інших вчених. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених, слід відзначити, що розкриття питання необоротних активів бюджетних установ потребують подальшого наукового дослідження.

Метою даної статті є визначення ролі необоротних активів в системі управління закладів охорони здоров'я, на підставі аналізу їх складу і структури.

Згідно з Інструкцією з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, Наказ Головного управління Державного казначейства України від 17.07.2000р. № 64 зі змінами та доповненнями від 21 лютого 2005 року (далі Інструкція № 64) до необоротних активів відносяться матеріальні та нематеріальні ресурси, які належать бюджетним установам та забезпечують їх функціонування, строк корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року.

Як відомо, особливістю необоротних активів є багаторазове їх використання в процесі повсякденної діяльності, збереження початкового зовнішнього вигляду (форми) протягом тривалого періоду, який перевищує один рік. Під впливом зовнішніх умов вони зношуються і протягом нормативного терміну переносять свою первісну вартість на кінцевий результат діяльності установи.

Склад необоротних активів є досить різноманітним, а тому для поглибленого вивчення та розуміння потребує класифікації. Відповідно існуючої вітчизняної практики необоротні активи можливо класифікувати за такими ознаками:

- галузевою належністю;
- матеріальною ознакою;
- функціональним призначенням;
- матеріально – речовій формі;
- ступенем використання;
- належністю тощо.

Так, всі необоротні активи бюджетних установ можливо згрупувати за відповідними галузями, які в свою чергу формуються під впливом видів діяльності. Зокрема можна виділити необоротні активи галузей освіти, науки, культури, охорони здоров'я та ін.

Необоротні активи бюджетних установ за матеріальною ознакою поділяються на матеріальні активи, тобто ті, які мають фізичну матеріальну форму, - наприклад, будинки, споруди, устаткування тощо та ті, що не мають фізичної, матеріальної форми - наприклад, патенти, авторські права та ін.

Відповідно до наступної класифікаційної ознаки, доцільно виділяти основні необоротні активи та допоміжні. До основних необоротних активів слід відносити об'єкти, що ідентифікуються як необоротні активи, які приймають безпосередньо участь у виконанні основних профільних функцій даної установи (навчання, медична допомога, наукові дослідження тощо). Групу допоміжних необоротних активів бюджетних установ формують однойменні об'єкти, які використовуються установою в процесі забезпечення реалізації основних профільних функцій. До них слід віднести

адміністративні корпуси і приміщення, транспортні засоби адміністративного призначення, канцелярське і господарське обладнання управлінських структурних підрозділів тощо.

З внесенням змін до Інструкції № 64 та до наказу Державного казначейства України „План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ” № 114 від 10.12.1999, класифікацію необоротних активів бюджетних установ доповнено видатками щодо незакінчених і закінчених об’єктів капітального будівництва, реконструкції, модернізації, що не введені в експлуатацію.

Так, у складі необоротних активів тепер обліковуються:

- основні засоби;
- інші необоротні матеріальні активи;
- нематеріальні активи;
- незавершене капітальне будівництво.

За ступенем використання необоротні активи бюджетних установ поділяються на такі, в яких нарахований знос становить менше 100% і такі які повністю зношені.

За належністю виділяють наступні види необоротних активів бюджетних установ:

- власні;
- отримані на умовах фінансового лізингу та ін.

Двома основоположними моментами в ідентифікації об’єкту в межах категорії необоротні активи є строк корисної експлуатації та вартість.

Строк корисного використання (експлуатації) необоротних активів у бюджетних установах встановлює міністерство по відомчій підпорядкованості або установа самостійно в момент придбання активу, при умові, що такі нормативні документи відсутні.

Вартість необоротних активів бюджетних установ у бухгалтерському обліку знаходить своє визначення у таких формах як: первісна вартість – вартість, що історично склалася у результаті здійснених фактичних видатків на придбання, спорудження та виготовлення об’єктів; балансова вартість - вартість, за якою необоротні активи включаються до балансу після вирахування суми зносу із їх первісної вартості; відновлювана вартість – нова вартість, отримана після перегляду первісної вартості і його послідууючої перевірки. Зміна вартості необоротних активів у зв’язку з проведенням їх добудівлі, дообладнання, реконструкції, модернізації не належать до доходів установи.

У обліку бюджетної установи необоротні активи відображаються за первісною вартістю, до якої включаються фактичні витрати, пов’язані з їх придбанням, спорудженням і виготовленням. На відміну від галузей національної економіки до первісної вартості необоротних активів бюджетних установ не включаються: витрати за наймання транспорту для перевезення необоротних активів та суми податку на додану вартість, сплачені при придбанні необоротних активів - вони відносяться на фактичні видатки установи. Для порівняння - в міжнародній практиці обліку в бюджетних установах до первісної вартості необоротних активів прийнято включати як транспортні витрати так і податкові платежі з приводу їх придбання.

Витрати на поточний та капітальний ремонт не відносять на збільшення вартості необоротних активів, а на фактичні видатки за кошторисом за відповідними кодами економічної класифікації.

Облік необоротних активів (крім бібліотечних фондів, малоцінних необоротних матеріальних активів, білизни, постільних речей, одягу та взуття, матеріалів тривалого використання для наукових цілей, що мають обмежений термін користування) ведеться

в повних гривнях без копійок. Копійки, сплачені під час придбання таких необоротних активів, відносять на видатки установи.

Підсумовуючи вище зазначене, можна зробити такі висновки:

- по-перше, бюджет – це один з найважливіших факторів впливу на суспільно-економічні інтереси;
- по-друге, для забезпечення достойного рівня життя, державі необхідно постійно дбати про стан охорони здоров'я населення;
- по-третє для виконання державними закладами охорони здоров'я покладених на них функцій, необхідно перш за все забезпечити належним чином медичним та інженерним устаткуванням, яке прийнято називати необоротні активи.

## Список літератури

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях. - К.: Центр навчальної літератури, 2003.- 284с.
2. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: Навч. посібник./ Канева Т. В. К.: КНТЕУ.– 2004.
3. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2001. - № 37-38.
4. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік в бюджетних установах. – К.: КНЕУ.– 2004.
5. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, Наказ Головного управління Державного казначейства України від 17.07.2000р. № 64.
6. Левицька С.О. Облік та аналіз діяльності бюджетних установ: Монографія. - Рівне: 2004.- 233с.
7. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, Наказ Головного управління Державного казначейства України від 10.12.1999р. № 114 зі змінами та доповненнями.
8. Формування і функціонування бюджетної системи України: Монографія.- за ред. А.А.Мазаракі.- Книга, 2003.- 344с.
9. Матвеева В. „Необоротні активи у бюджетників: що нового"/ „Податки та бухгалтерський облік " від 23.05.05 № 41 (809), с.28.
10. Шутов М.М. Економіка та менеджмент охорони здоров'я: регіональний аспект.- Харків: Основа, 2000.-565с.

В этой статье рассмотрено и проанализировано роль необоротных активов бюджетных учреждений здравоохранения.

In this article the role of non-turnaround assets in the state financed establishments of health protection is considered and analysed.

## Нормативно-правова основа здійснення експортних операцій

В даній статті досліджуються законодавчі та нормативні акти, в яких викладені правові основи регулювання, контролю та оподаткування експортних операцій українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Особливу увагу автор статті сконцентрував на детальному представленні нормативно-правової системи, що визначає здійснення експортної діяльності в Україні.

**зовнішньоекономічна діяльність, експорт, валюта, валютний контроль.**

Актуальність даної теми дослідження обумовлюється такими факторами. По-перше, активізацією та лібералізацією зовнішньоекономічної політики держави, оскільки позитивна економічна динаміка останніх років скоріше була наслідком дії зовнішніх факторів і тимчасових переваг на світових ринках, а не послідовної та осмисленої державної політики. Зокрема, заходами Уряду в даному напрямку є скасування невиправданих тарифних та нетарифних обмежень в зовнішньоекономічній діяльності, підтримка освоєння українськими підприємцями нових ринків за кордоном, а також заохочення іноземних інвестицій в Україну. По-друге, відбувається постійне зростання обсягів зовнішньоекономічних операцій українських підприємств, що підтверджується динамікою показників платіжного балансу України. І це відбувається на тлі зростання зовнішньоторговельного обороту нашої держави та припливу іноземної валюти. Отже, розвиток міжнародних економічних відносин України вимагає всебічного дослідження інфраструктури проведення зовнішньоекономічних операцій підприємствами, зокрема її законодавчо-нормативного забезпечення.

Зважаючи на актуальність цієї теми, на сьогодні проводяться дослідження в напрямку вивчення і висвітлення основ нормативно-правового регулювання експортних операцій в Україні. Деякими авторами дана проблема досліджується в комплексному вигляді. Серед них слід виділити наступних вчених-дослідників: Кузнєцова Н.В. «Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: (Практическое пособие)» [21], , Бутинця Ф.Ф., Жиглея І.В., Пархоменка В.М. «Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності» [18], Іванова С. „Зовнішньоекономічний контракт” [20] та інших.

В даній статті автори досліджують нормативно правову базу для проведення експортних операцій українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. З урахуванням викладеного вище, сформульовані наступні завдання дослідження:

1. Дослідження законодавчо-нормативних актів, які регулюють та контролюють експортні операції в Україні. Цей нормативно-правовий блок спрямований на висвітлення основних засад, принципів, пріоритетів, обмежень та контрольних заходів стосовно експортної діяльності українських підприємств.

2. Дослідження законодавчо-нормативних актів, які визначають оподаткування експортних операцій. В цьому нормативно-правовому блоці головна увага сконцентрована на нарахуванні таких податків і зборів, як експортне мито та митний збір, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємства.

Відповідно до ст. 18 Конституції України [1] «зовнішньополітична діяльність України спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом

підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права». В той же час статтею 17 цієї Конституції на державу покладається така функція, як забезпечення економічної безпеки України. Отже, найвищий Закон України акцентує увагу на першочерговості відстоювання національних інтересів у зовнішньоекономічній діяльності. Тобто цей принцип повинен поширюватися на законодавчо-нормативні акти, що регулюють зовнішньоекономічні операції, зокрема експортні, українських суб'єктів господарської діяльності.

Основними законодавчими актами, що визначають правові засади зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експорту, є Господарський кодекс України [3] та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4]. У статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» наводиться визначення експорту товарів:

Експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України.

Укладання договорів на експорт товарів проводиться у письмовій формі. При складанні тексту зовнішньоекономічного договору (контракту) суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій [4, ст. 6].

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні договору (контракту) або в результаті подальшого погодження. При відсутності погодження між сторонами відносно права, яке має застосовуватись до експортних договорів (контрактів), повинне застосовуватись право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є продавцем у договорі купівлі-продажу (тобто, український експортер) [20].

Відповідно до статті 16 Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт товарів може підлягати ліцензуванню. Тобто, експортна операція у визначених законодавством випадках повинна здійснюватися на підставі дозволу (ліцензії). При цьому під експортною ліцензією розуміють належним чином оформлене право на експорт протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.

Ліцензії видаються суб'єктам підприємницької діяльності на підставі отриманих ними квот або гарантування сплати вивізного (експортного) мита при перетинанні товаром митного кордону України [10].

Окрім ліцензування законодавством встановлено обмеження в товарах, які можуть експортуватися за кордон. Це предмети, які становлять національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України та товари, експорт яких здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності.

Необхідною умовою вивезення товару через митний кордон є виконання процедур з декларування товару на митниці, які встановлені Митним кодексом України. Так, згідно зі статтею 85 цього кодексу митному органу, який здійснює митне оформлення, протягом 10 днів з дати доставки товарів і транспортних засобів у митний орган призначення подається митна декларація. Порядок подання вантажної митної декларації та її заповнення визначаються Положенням про вантажну митну декларацію

[13] та наказом Державної митної служби України «Про затвердження Порядку заповнення граф вантажної митної декларації відповідно до митних режимів експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення (вивезення), митного складу, магазину безмитної торгівлі» [16]. Декларантами можуть бути підприємства або громадяни, яким належать товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, або уповноважені ними митні брокери (посередники).

При експорті товарів за кордон державою регламентується порядок розрахунків з нерезидентами. Він встановлений Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [7]. Виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України, яка видається відповідно до Інструкції про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпортними та лізинговими операціями [14].

Порушення резидентами термінів, передбачених цим законом, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неoderжаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

Здійснення розрахунків в експортній діяльності відбувається з використанням іноземної валюти і регулюється Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» [12]. Згідно з ним у розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки з використанням рахунків в іноземній валюті відповідно до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах [15]. Здійснення розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України допускається за умови одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України.

Згідно з статтею 14 Закону України «Про систему оподаткування» [5] при експорті товарів справляється мито та податок на додану вартість (ПДВ).

Відповідно до статті 6 Закону України «Про Єдиний митний тариф» [6] «митом, що стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України». При експорті застосовується вивізне мито, яке поділяється на наступні види:

- адвалерне, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом (прикладом застосування даного виду мита є Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур»);
- специфічне, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
- комбіноване, що поєднує обидва ці види митного обкладення.

Вивізне мито нараховується на митну вартість товару, яка визначається відповідно до розділу XI Митного кодексу України. Митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент



перетинання товарами митного кордону України відповідно до положень Митного кодексу.

Митна вартість товарів, що вивозяться (експортуються) з України на підставі договору купівлі-продажу або міни, визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України. До митної вартості товарів, що вивозяться (експортуються), також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;
- комісійні та брокерські винагороди;
- ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Згідно з Декретом Кабінету Міністрів України «Про Єдиний митний тариф України» [10] мито сплачується лише у національній валюті. Датою сплати мита є дата перетину товару митного кордону України. Однак, відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» [11] сплата вивізного (експортного) мита може здійснюватися суб'єктами підприємницької діяльності шляхом видачі простого векселя з відстроченням платежу на термін виконання експортного контракту, але не більш як на 90 календарних днів з моменту заповнення вантажних митних декларацій.

Статтею 3 Закону України «Про податок на додану вартість» [9] визначено, що до об'єктів оподаткування ПДВ належить вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту.

З метою оподаткування до експорту товарів також прирівнюється:

1) вивезення товарів (супутніх послуг) за межі митного кордону України за договорами фінансового лізингу (оренди) (у тому числі у разі повернення об'єкта фінансового лізингу лізингодавцю-нерезиденту або іншій особі за дорученням такого лізингодавця), застави та іншими договорами, які не передбачають передання права власності на такі товари (майно) або передбачають їх обмін на корпоративні права чи цінні папери, у тому числі якщо таке вивезення пов'язане із припиненням дії зазначених договорів;

2) поставка товарів (супутніх послуг) з митної території України на територію безмитних магазинів;

3) передача товарів, оформлених у митному режимі експорту, під митний режим митного складу, для подальшого вивезення таких товарів з митної території України;

4) в інших випадках, визначених Митним кодексом України.

Хоча експортні операції є об'єктом оподаткування ПДВ, вони оподатковуються за пільговою ставкою, яка становить «0» відсотків до бази оподаткування [9, ст. 6]. База оподаткування ПДВ визначається згідно з п. 4.1 ст.4 Закону України «Про податок на додану вартість»:

«База оподаткування операцій з поставки товарів (послуг) визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, але не нижче за звичайні ціни, з урахуванням акцизного збору, ввізного мита, інших загальнодержавних податків та зборів (обов'язкових платежів), за винятком податку на додану вартість, що включається до ціни товарів (послуг), згідно із законами України з питань оподаткування. До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються

платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу в зв'язку з компенсацією вартості товарів (послуг)».

При експорті існують особливості в даті виникнення податкових зобов'язань (нульових). Так, як впливає з пп.7.3.8 Закону України «Про податок на додану вартість», податкові зобов'язання не виникають в експортера на дату отримання передоплати від покупця-нерезидента.

Відповідно до наказу ДПАУ «Про затвердження податкового роз'яснення щодо порядку застосування нульової ставки податку на додану вартість по операціях з вивезення (експортування) товарів за межі митної території України» [17] у разі якщо за експортним контрактом з нерезидентом продукція у звітному періоді не вивозиться за межі митних кордонів України, а відвантажується до місця формування експортних вантажів для наступної відправки за кордон, податкові зобов'язання у платника податку – експортера за нульовою ставкою у цьому звітному періоді не виникають. Лише після фактичного перетину товарами митного кордону України (завершення оформлення вивізної вантажної митної декларації) платником податку – експортером визначаються податкові зобов'язання за нульовою ставкою податку на додану вартість. Причому нульова ставка ПДВ застосовується платниками, які здійснюють операції з продажу товарів, що були вивезені за межі митної території України незалежно від умов поставки згідно з правилами «ІНКОТЕРМС».

Існують особливості в нарахуванні валового доходу від експортних операцій при для розрахунку суми податку на прибуток підприємства. Відповідно до пп.7.3.1. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [8] доходи, отримані (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, перераховуються в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на дату отримання (нарахування) таких доходів, і не підлягають перерахуванню у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду. Балансова вартість іноземної валюти, отриманої платником податку у зв'язку з таким продажем (виручка в іноземній валюті), визначається за цим же курсом.

На основі наведеного вище матеріалу можна зробити наступні висновки стосовно нормативно-правового забезпечення експортних операцій.

По-перше, законодавчо-нормативна система, що забезпечує здійснення експортної діяльності, характеризується декількома напрямками експортного регулювання:

1) регулювання проведення експортних операцій – це визначення засад, принципів та порядку проведення експортних операцій (Конституція України, Господарський та Митний кодекси, Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» та ін.);

2) контроль експортних операцій – це встановлення контрольних заходів експортних операцій з метою захисту національних інтересів (Укази Президента України «Про Положення про державний експортний контроль в Україні» і «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні» та ін.);

3) оподаткування експортних операцій – це встановлення спеціальних податкових навантажень на операції з експорту продукції, робіт та послуг (Закони України «Про систему оподаткування», «Про Єдиний митний тариф», «Про податок на додану вартість» та ін.).

По-друге, можна виділити два напрямки спеціалізації норм вищенаведених законодавчо-нормативних актів, що регулюють проведення експортних операцій:

- регулювання товарного руху в межах експортних операцій (наприклад, Митний кодекс України, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»);

- регулювання грошового руху в межах експортних операцій (Наприклад, Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю»).

Слід зазначити, що нормативно-правова основа регулювання експортних операцій характеризується динамізмом – постійним оновленням. Ця її особливість спричиняє і перманентний характер досліджень цієї теми, що робить її постійно актуальною.

## Список літератури

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96 р.
2. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. № 959-XII.
5. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.91 р. № 1251-XII.
6. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р. № 2097-XII.
7. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 р. № 185/94-ВР.
8. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. № 334/94-ВР.
9. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. № 168/97-ВР.
10. Декрет Кабінету Міністрів України «Про єдиний митний тариф» від 11.01.93 р. № 4-93.
11. Декрет Кабінету Міністрів України «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» від 12.01.93 р. № 6-93.
12. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19.02.93 р. № 15-93.
13. Положення про вантажну митну декларацію, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 9.06.97 р. № 574.
14. Постанова Правління Національного Банку України «Про затвердження Інструкції про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпорними та лізинговими операціями» від 24.03.99 р. № 136.
15. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затверджена постановою Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492.
16. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Порядку заповнення граф вантажної митної декларації відповідно до митних режимів експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення (вивезення), митного складу, магазину безмитної торгівлі» від 30.06.98 р. № 380.
17. Наказ ДПАУ «Про затвердження податкового роз'яснення щодо порядку застосування нульової ставки податку на додану вартість по операціях з вивезення (експортування) товарів за межі митної території України» від 05.09.2002 р. № 418.
18. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. «Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності». – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 542 с.
19. Валентинова Т. Основні правила використання готівкової іноземної валюти. // Все про бухгалтерський облік. 2005. - №48. – С.3-6.
20. Іванов С. Зовнішньоекономічний контракт. // Все про бухгалтерський облік. 2005. - №90. – С.59-61.
21. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: (Практическое пособие) / Ред. Кривенко А.А. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
22. Лобза І. Розрахунок балансової вартості іноземної валюти. // Все про бухгалтерський облік. 2004. - №93. – С.25-27.

В данной статье исследуются законодательные и нормативные акты, в которых изложены правовые основы регуляции, контроля и налогообложения экспортных операций украинских субъектов внешнеэкономической деятельности. Особенное внимание автор статьи сконцентрировал на детальном представлении нормативно-правовой системы, которая определяет осуществление экспортной деятельности в Украине.

In this article legislative and standard acts are examined. They characterize legal principles of the regulation, control and taxing export operations of the foreign-economic activity Ukrainian subjects. The main attention the author of the article is concentrated on detail exposition of the Ukrainian normative-legal system which determines the realization of the export business in Ukraine.

## Методологічні основи аналізу факторів розвитку агропромислового комплексу регіону

В статті поглиблюються методологічні аспекти розвитку агропромислового комплексу регіону  
**регіон, агропромисловий комплекс, фактори розвитку**

В умовах здійснення радикальних економічних реформ в Україні зростає значення раціонального розміщення та інтенсивного розвитку агропромислового комплексу як важливої складової регіональної господарської системи. Цей розвиток забезпечує соціальне спрямування відтворювальних процесів, прискорює прогресивні трансформаційні зміни в економіці регіонів України. Необхідно відзначити, що на етапі переходу до ринкової економіки завдання щодо соціалізації регіонального господарського життя значно актуалізуються. Виходячи з цього, принципово важливим є розвиток методології дослідження територіальної організації міжгалузевих комплексів, зокрема, агропромислового комплексу регіону, виявлення існуючих у цій сфері проблем, обґрунтування напрямків розвитку і пошук шляхів вирішення нагальних проблем.

Проблемам формування сучасного АПК в регіонах України приділено увагу в працях А.С. Лисецького, П.П. Борщевського, П.І. Гайдуцького, Ю.П. Лебединського, П.Т. Каблука, Л.Г. Чернюк та ін. Проте, подальшого дослідження потребують фактори, які впливають на процес вдосконалення територіальної організації агропромислового комплексу, що і є метою даного дослідження.

Уся неоднорідна сукупність факторів, що впливає на розвиток територіальної організації агропромислового комплексу, може бути представлена двома групами факторів: екзогенними та ендегенними. Перша з них об'єднує фактори, які виступають як зовнішні відносно розвитку агропромислового комплексу території, а тому формують певний простір, в якому він функціонує. Друга – це внутрішні фактори, що тісно пов'язані з самою природою сільськогосподарських процесів у суспільстві та їх детермінованістю рівнем економічного розвитку. До їх числа слід віднести: потенційні можливості агропромислової сфери до структурної трансформації; професійно-кваліфікаційну готовність населення працювати в нових умовах господарювання; визнання рівнозначності форм власності об'єктів агропромислового комплексу.

За змістом і сферою впливу фактори можуть бути поділені на: нормативно-правові (правове, нормативне та інструктивне забезпечення розвитку агропромислового комплексу, гарантії невідчуження землі неправовим шляхом); демоекономічні (чисельність та структура населення, режим його відтворення та територіальні особливості розміщення); соціально-економічні (рівень та структура потреб населення у продовольчих продуктах, наявний рівень забезпеченості продовольчою продукцією); фінансово-кредитні (діюча система оподаткування, фінансування, кредитування, стабільність економічної кон'юнктури); організаційно-економічні (рівень розвитку ринкової інфраструктури, наявність конкуренції, механізми приватизації, інформаційне забезпечення); техніко-економічні (темпи оновлення матеріально-технічної бази галузей АПК).

Наведені фактори є взаємозалежними і такими, що суттєво впливають один на

одного; з цієї причини їх розмежування є прийнятним лише для аналітичних цілей. В практичній діяльності спостерігається здебільшого кумулятивний результат їх взаємодії. У випадку неузгодженості окремих факторів чи їх складових може відбутися загострення існуючих суперечностей чи можуть з'явитися небажані ефекти. За сучасної економічної ситуації істотно зростає значимість фінансово-кредитних факторів впливу на тенденції розвитку територіальної організації агропромислового комплексу, що пов'язано з новим етапом реформування цієї сфери. Очевидним є той факт, що визначення і обґрунтування найбільш дієвих факторів повинно спиратися не стільки на пошук універсальних типових рішень, скільки на виявлення внутрішніх мобілізаційних чинників, спроможних забезпечити піднесення та подальший розвиток цієї галузі господарювання.

Звичайно, за умов ринкової економіки рекомендується розглядати фактори ризику і нові можливості розвитку в таких галузях зовнішнього оточення: економічній, політичній, ринковій, технологічній, конкурентній, соціальній і міжнародній. Зміст цих факторів і методи їх аналізу досить повно розглянуті в спеціальній літературі [1,2], що дозволяє нам не зупинятися детально на їх розгляді. Відзначимо лише, що при дослідженні зовнішніх факторів, що впливають на розвиток соціальної інфраструктури будь-якого рівня, необхідно врахувати зміни в державній регіональній економічній політиці, і, насамперед, у визначенні місця і ролі центральних місцевих органів влади і управління. Ці положення розкрито в роботах М.Г. Чумаченка [3] та Концепції державної регіональної політики (затвердженої 23.10.2000 р.) [4]. У зв'язку з цим аналіз має показати, які перетворення передбачають головні напрямки регіональної економічної політики, а саме:

- розподіл власності по владній вертикалі і відповідне закріплення статусу територій різного рівня;
- обґрунтування напрямів спеціалізації територій, переліку галузевих і територіальних пріоритетів у розвитку регіонального господарського комплексу із закріпленням механізму реалізації соціально-економічної політики на кожному рівні господарювання;
- забезпечення пріоритетності розвитку загально регіональної інфраструктури (енергетики, транспорту, зв'язку, інформатики і т.д.);
- розмежування прав власності і використання доходів від власності, включаючи природні ресурси;
- перетворення податкової системи в багатоканальну на основі принципу "жоден з рівнів влади не є посередником іншого в здійсненні податкових повноважень стосовно громадян і юридичних осіб";
- реформування фінансової політики (підвищення частки регіональних коштів у консолідованому бюджеті, екстериторіальність усіх пільг по податках, право регіонів установлювати будь-які податкові ставки в межах коштів, зарахованих до власних бюджетів).

Децентралізація державної регіональної економічної політики дасть змогу реально включити агропромисловий комплекс в реформування на макроекономічному і мікроекономічному рівнях і радикально змінити систему управління соціально-економічними процесами. Останнє дозволяє вирішити проблему самоврядування на місцях, законодавча основа якої в даний час у країні налагоджується.

При аналізі зовнішніх факторів, що істотно впливають на регіональні об'єкти агропромислового комплексу, у центрі уваги слід поставити територіальні аспекти управління. Серед них виділимо такі:

- координація і розмежування повноважень між органами влади по вертикалі управління (регіональне місто – адміністративний район – територія – територіальна

одиниця);

- розвиток соціально-політичних міжтериторіальних зв'язків з асоціаціями, союзами, об'єднаннями;
- взаємодія з органами управління інших рівнів;
- взаємодія з державними структурами влади і управління щодо реалізації законів України, постанов Верховної Ради і Уряду України, розробки проектів законодавчих та інших актів, що мають відношення до даної території;
- здійснення зв'язків із громадськими організаціями, національно-культурними об'єднаннями, засобами масової інформації і пропаганди;
- зв'язки з іншими територіями (регіонами): економічні, транспортні, інженерні, природно-екологічні, історико-культурні тощо.

Важливим є визначення основних напрямків регіонального розвитку як таких, що формують специфіку його АПК:

1. Створення багатофункціональних центрів територіального значення з комплексом обслуговуючих ділових і комерційних центрів, що забезпечують діяльність АПК на регіональному рівні.

2. Завершення формування локально-регіональних інформаційних центрів, що забезпечують інформацією про стандартний рівень забезпечення продовольчими продуктами в периферійних районах.

3. Ліквідація екологічно шкідливих і ресурсномістких технологій чи впровадження екологоорієнтованих заходів на ряді комплексують підприємств.

Результатом дослідження зовнішніх факторів має стати виявлення загальних характеристик і тенденцій майбутнього розвитку систем, що оточують територію; їх необхідно розглянути з точки зору специфічних можливостей та загроз, які можуть вплинути на стратегію розвитку в цілому. Стосовно другого напрямку аналізу – потенціалу самих територій, – то тут є специфіка, яку необхідно враховувати при розробці і виборі стратегії розвитку агропромислового комплексу, у тому числі сільського господарства.

Потенціал будь-якої території формується під впливом численних факторів, різноманітних за своїм змістом і спрямованістю. Деякі з цих факторів збільшують можливості території щодо реалізації поставлених перед нею завдань, інші, навпаки, являють собою обмеження щодо їх повного використання, а отже, знижують загальний потенціал розвитку. Складовими частинами потенціалу (стосовно організації) можуть бути такі елементи, як технологія, виробниче обладнання, споруди, їх потужність, обладнання з переробки і передачі інформації, структура влади, розподіл посадових функцій і повноважень щодо прийняття рішень, внутрішні системи і процедури, культура, норми і цінності, відношення людей до змін, кваліфікація кадрів, їх мотивація і здатність вирішувати завдання стратегічного розвитку [5].

У спеціальній літературі докладно викладено методи дослідження цих функціональних зон і показники, за якими можна оцінити основні характеристики підприємств, їх сильні чи слабкі сторони. Щодо методології проведення аналогічного дослідження на рівні території, то вона практично не розроблена. Більш того, необхідність аналізу формується поки що тільки у вигляді постановки проблеми.

Проведені нами теоретичні дослідження показали, що аналіз можна проводити за різними підходами та методологічними схемами. Одна з них – це виділення в соціально-економічній системі території великих функціональних підсистем. Пропонується проводити аналіз за такими основними підсистемами: економічних реформ, споживчого ринку, екології й інженерної інфраструктури. Кожна з них реалізує чітко поставлені цілі і завдання, що у сукупності забезпечують той чи інший

рівень розвитку агропромислового комплексу території в цілому.

У табл. 1 подано можливі напрямки, за якими доцільно виконувати комплексне дослідження факторів у кожній підсистемі.

При виборі варіантів розвитку агропромислового комплексу та його територіальної організації повинні домінувати фактори підсистеми економічних реформ. Можна виділити чимало слабких сторін у регіональному розвитку, які заважають повному використанню потенціальних можливостей агропромислового комплексу. Серед них відзначимо такі, як “незалежність” реформування підприємств АПК від потреб і стратегії розвитку регіону; розвиток підприємництва, орієнтований переважно на місцевий попит; слабка ринкова інфраструктура; висока фізична зношеність технічних систем на підприємствах агропромислового комплексу; нестача капіталовкладень у розвиток сільського господарства; “відплив” кваліфікованих кадрів із цієї сфери господарювання; складна екологічна ситуація в ряді регіонів – повітряне і ґрунтове забруднення, що багаторазово перевищує норми.

Таблиця 1 - Напрямки дослідження факторів внутрішнього середовища та їх впливу на АПК за функціональними підсистемами території

Підсистема економічних реформ	Підсистема споживчого ринку	Підсистема екології й інженерної інфраструктури
Розвиток і підтримка малого підприємництва. Організація, підтримка та проведення приватизації землі та окремих підприємств на території. Розробка та реалізація інвестиційних програм. Економія та пошук додаткових фінансових ресурсів. Антимонопольна політика. Рекламно-інформаційні програми. Робота з продажу нерухомості та прав оренди на власність та землю.	Розвиток інфраструктури торгівлі, побутового обслуговування жителів і мереж громадського харчування. Підвищення якості і культури обслуговування жителів підприємствами мереж громадського харчування. Координація і контроль роботи підприємств і організацій споживчого ринку (режими, ліцензії, місця і т.д.) Організація шкільного і дошкільного харчування дітей. Організація сезонної торгівлі (овочі, квас, морозиво тощо). Розвиток мережі об'єктів забезпечення й обслуговування підприємств споживчого ринку у ринкових умовах (оптові і дрібнооптові бази, ринки).	Розробка і реалізація організаційних програм щодо зниження забруднень води, ґрунту і повітря. Лісонасадження і розвиток лісопаркового господарства. Виведення і перепрофілювання шкідливих підприємств і виробництв. Розвиток і будівництво об'єктів для збереження особистих автомобілів громадян. Підготовка техніки, засобів і систем з обслуговування доріг і проїзних територій у зимовий період. Сезонні упорядкувальні, повеневі та інші заходи. Профілактичні протипожежні, протиепідеміологічні та інші заходи, у т.ч. за надзвичайних ситуацій.

Вибираючи й обґрунтовуючи варіанти розвитку агропромислового комплексу певної території, необхідно враховувати всю систему взаємодій, яка склалася між органами управління і самоврядування і організаціями різних форм власності. Сама альтернативність вирішення цієї проблеми закладена в концепціях соціально-економічного розвитку регіонів. Можна виділити три варіанти рішень, кожний з яких використовує ті чи інші можливості стосовно подальшого розвитку агропромислового комплексу в концептуальному плані.

Перший варіант орієнтований на збереження раніше сформованих тенденцій у розвитку територіальної організації АПК. При цьому кількість місць прикладення праці в цій сфері господарювання балансується з наявними трудовими ресурсами, чисельність яких визначається відповідно до демографічних прогнозів. Недоліки даного підходу виявляються в тому, що слабкі сторони в функціонуванні агропромислового комплексу дещо випадають з поля зору органів управління. Це, насамперед, можливе загострення екологічної ситуації і вираження соціальних проблем

на підприємствах комплексують галузей, що потребує додаткових фінансових ресурсів для їх вирішення.

Вихідною базою другого можливого варіанта розвитку подій є теза про те, що виробничі території комплексують галузей, що вивільняються в результаті виведення підприємств за межі міста, можуть бути використані під будівництво соціальних і житлових об'єктів. Відповідно до такого сценарію розвитку подій слід очікувати зростання чисельності населення певної території, скорочення кількості місць прикладення праці, що зумовить зростання міграції населення в інші регіони. Цей варіант оцінюється позитивно з погляду екологічної ситуації, яка покращиться за рахунок виведення ряду підприємств, що особливо сильно забруднюють навколишнє середовище.

Третій варіант пропонує повне технічне переоснащення або перепрофілювання на екологічно чисте виробництво всього промислового потенціалу агропромислового комплексу регіону. Це зумовить скорочення чисельності населення і перевищення кількості робочих місць порівняно з власними трудовими ресурсами території, сприятиме формуванню необхідних передумов для розвитку агропромислового комплексу. З точки зору екологічної обстановки і фінансового стану різних сфер господарювання цей варіант розглядається як найкращий у зв'язку з тим, що надходження від податків, які стягуються з підприємств і організацій комплексують галузей АПК, мають значно зрости, а проблеми екології перестануть бути менш гострими. Звичайно, реалізація даного варіанта – це довгострокова стратегія, орієнтована на яку необхідно приймати стратегічно важливі рішення на більш короткий період. При цьому органам, які розробляють стратегію соціально-економічного розвитку регіону, необхідно враховувати все різноманіття регіональних умов і виявляти зародки прогресивних тенденцій в організаційних формах, процесах і методах управління агропромисловим комплексом регіону.

Відомо, що господарюючі суб'єкти певної території звичайно дотримуються тієї стратегії, яка найбільш відповідає їх інтересам і специфіці умов функціонування. В економічній теорії виділяють кілька базових стратегій розвитку організації, які є цілком придатними і для сфери регулювання діяльності АПК:

- стратегія обмеженого зростання, яка застосовується у сформованих комплексують галузях зі стабільною технологією і характеризується як найпростіший і найменш ризикований шлях дій;
- стратегія зростання, яка використовується найчастіше в галузях, що динамічно розвиваються, з високими темпами зростання виробництва продовольчої продукції і реалізації;
- стратегія скорочення або “останнього засобу”, характерну для підприємств зі стійкою тенденцією до зниження обсягу виробництва й інших показників діяльності;
- комбіновану стратегію, що являє собою поєднання розглянутих вище базових варіантів розвитку. Як правило, цю стратегію вибирають великі організації з розвиненою диверсифікованістю, у процесі якої створюються одні, ліквідуються інші підприємства, змінюються співвідношення підприємств із різними стратегіями і т.ін.

Очевидно, що саме остання стратегія може бути використана як базова для розвитку АПК, оскільки вона відображає складність і різноманіття об'єктів, що тут господарюють, і їх різну роль у досягненні виробничих цілей території.

Вибір варіанта розвитку агропромислового комплексу території не повинен базуватися винятково на такому важливому критерії, як максимізація прибутку, чи на дохідних надходженнях, одержуваних від виробничої діяльності. Доцільно використовувати багатокритеріальний підхід, що безпосередньо впливає на:

- рівень перспективного соціально-економічного розвитку території;



- обсяг і склад нового будівництва і реконструкцію діючих підприємств комплексують галузей;
- розмір і збільшення кількості робочих місць, підприємств харчової і переробної галузі агропромислового комплексу, рекультивованих природних елементів;
- мінімальний (гарантований) стандарт якості середовища проживання населення і максимально припустимий (нормальний) рівень ресурсоспоживання й екологічного впливу.

Таким чином, основу методології вибору варіанта розвитку агропромислового комплексу території, запропонованої в дослідженні, становить чітка постановка цілей на всіх рівнях регіонального управління, яка орієнтована на збільшення ВВП; розвиток приватного сектору в сільському господарстві і прибуткового підприємництва.

При аналізі зовнішніх факторів, що істотно впливають на вибір варіанта розвитку агропромислового комплексу, у центрі уваги мають перебувати такі аспекти: координація і розмежування повноважень між органами влади по вертикалі; розвиток соціально-економічних міжтериторіальних зв'язків з асоціаціями, союзами, об'єднаннями комплексують галузей; зміцнення зв'язків із громадськими організаціями, засобами масової інформації, а також з іншими територіями регіону і країни.

Під час аналізу так званих внутрішніх факторів, які залежать від потенціалу самих територій, доцільно здійснювати їх класифікацію за функціональними підсистемами: економічних реформ, споживчого ринку, екології й інженерної інфраструктури. Кожна з них реалізує чітко поставлену мету і завдання, взаємозв'язок між якими необхідно урахувати при комплексному розгляді об'єкта дослідження.

Отже, при виборі варіанта розвитку агропромислового комплексу території має використовуватися багатокритеріальний підхід, що враховує її вплив на: рівень перспективного соціально-економічного розвитку території; обсяг і склад нового будівництва і реконструкцію діючих підприємств; розміри збільшення робочих місць, рекультивованих природних елементів; мінімальний стандарт якості сільського середовища і максимально припустимий рівень ресурсоспоживання й екологічного впливу.

Теоретичні дослідження показали, що існує нерозривний зв'язок між вирішенням усієї сукупності проблем агропромислового комплексу і станом регіональної економіки, що характеризується, у першу чергу, рівнем продуктивності праці й ефективністю роботи тих підприємств і організацій, що розміщуються на певній території і забезпечують задоволення продовольчих потреб людей. Високопродуктивна регіональна економіка є умовою підйому рівня життя, збільшення зайнятості і більш повного задоволення соціальних потреб жителів, у тому числі й у сфері АПК.

## Список літератури

1. Борщевський П.П., Ушкаренко В.О., Чернюк Л.Г., Мармуль Л.О. Регіональні агропромислові комплекси України: теорія та практика розвитку / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К.: Наукова думка, 1996. – 262 с.
2. Чернюк Л.Г., Зеленський С.М., Зеленська О.О. Територіальна організація регіональних продовольчих комплексів України. – К.: РВПС України, 1999. – 86 с.
3. Чумаченко М.Г. Проблеми регіональної політики в Україні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – С. 342-350.
4. Концепція державної регіональної політики. Затверджено 23.10.2000. – К., 2000. – 12 с.
5. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. – Львів: Світ, 1995. – 294 с.

В статье углубляются методологические аспекты развития агропромышленного комплекса региона

In clause the methodological aspects of development of agriculture of region go deep.

## Системний підхід до інноваційного розвитку і технічного переозброєння підприємства

Важливою складовою загальної стратегії інноваційного розвитку підприємства є стратегія його технічного переозброєння. Розробка методології прогнозування такої стратегії, як найважливішого елемента технічного розвитку підприємства, заснована на принципах системного підходу повинна починатися з виявлення вичерпної множини чинників, що впливають на цей процес і встановлення зв'язків між ними.

### **науково-технічна база, інноваційна політика, стратегія інноваційного розвитку підприємства**

Сучасні ринкові перетворення економіки України відбуваються в умовах посилення глобалізації світогосподарських зв'язків і вимагають здійснення тих напрямків реформування, які є адекватними сучасному етапу технологічного способу виробництва. Це – умова рівноправного включення країни у систему світового господарства. Загальні сучасні шляхи розвитку суб'єктів мікроекономіки передбачають всебічний розвиток інноваційних процесів, який є одним з найважливіших засобів їх виживання у складному конкурентному середовищі.

Проте у трансформаційній економіці низка протиріч перехідного періоду обумовлює дію комплексу чинників, які гальмують інноваційні процеси та істотно обмежують темпи інноваційних перетворень у виробництві.

Тут насамперед потрібно нагадати про загальні проблеми: незавершеність приватизаційних процесів; порушення єдності товарного і грошового обігу на рівні первинної ланки; відсутність досвіду комерційного управління; недостатня підготовка кадрів і відсутність досвіду в галузі менеджменту і маркетингу; перенесення проблем здійснення єдиного циклу: дослідження, розробка, впровадження з командно-адміністративною в трансформаційну економіку.

Поряд із цим, підприємства, що володіють певними стартовими умовами для організації інноваційної діяльності (науково-технічна база, інтелектуальний кадровий потенціал), як правило інертні в підприємстві. Більшість із цих підприємств або залишається в державній власності, або держава, на основі контрольного пакета акцій, контролює їх діяльність, що визначає консервативний склад вищого керівництва і адміністративно-командний підхід до організації інноваційної діяльності.

Закордонний досвід організації і управління інноваційною діяльністю показує, що для її ефективного здійснення необхідна реструктуризація підприємств із переозброєнням їх діяльності на кон'юктуру ринку і реформування систем управління, що мають переважно лінійно-функціональні структури з горизонтальними ієрархічними зв'язками, задачі діяльності підрозділів яких як правило не пов'язані з ринковою стратегією і цілями підприємства. У цьому зв'язку заслуговує на увагу використання закордонного досвіду. В даний час у США впроваджуються нові, передові системи стратегічного планування, у тому числі планування інноваційної діяльності виробничо-господарських ланок.

В умовах насичення ринку теорія внутріфінансованого планування переорієнтується з виробничо-технологічних проблем на маркетингові дослідження, які включають весь комплекс проблем по вивченню ринку, споживчого попиту, організації збуту, післяпродажного обслуговування і ін. Особлива увага стала приділятися

прогнозуванню ринку і своєчасного виходу на ринок нових продуктів з урахуванням аналізу можливих дій конкурентів і власних можливостей фірми. Це створило основу забезпечення стабільного становища на ринку господарських одиниць.

Протиріччя в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств виникають і в зв'язку з тим, що незавершеність приватизаційних процесів відбивається на відсутності або недостатньому рівні формування мотиваційного механізму цільових настанов на загальний розвиток підприємства, а також недостатності фінансових ресурсів для самостійної організації цієї діяльності, при цьому останнє – це проблема не тільки трансформаційної економіки.

У загальному процесі вирішення організаційних проблем на рівні економічних суб'єктів доцільним є вивчення, узагальнення і використання досвіду, накопиченого в цій галузі в індустріально розвинутих країнах. Але не буде зайвим нагадати про необхідність індивідуального підходу та обов'язкового урахування національних особливостей і специфіки кожного з підприємств при використанні цього досвіду, оскільки формальне копіювання закордонних методів господарювання в перші роки дало тільки негативні результати як на макро-, так і на мікрорівні.

Гнучка система стратегічного управління, яка з'єднує в собі стратегічне планування і цільовий підхід до реалізації стратегії, в якості обов'язкової умови стратегії розвитку включає і реалізацію інноваційної політики фірми. При цьому чинником, який випереджає формування і реалізацію стратегічних планів розвитку є наявність відповідного кадрового потенціалу, що передбачає принципові зміни в кадровій політиці фірми. Особисті якості, кваліфікаційний рівень, досвід, система матеріального і морального стимулювання управлінців всіх рівнів – обов'язкова умова активізації комерційної діяльності підприємств взагалі й інноваційної, зокрема. У цьому зв'язку доцільно належним чином оцінити і запозичити основні положення концепції «людського капіталу», насамперед переоцінивши підхід до оплати складної, висококваліфікованої праці і сформувавши мотиваційні механізми активізації творчості і зусиль у трудовій діяльності. Іншим напрямком практичного застосування висновків цієї концепції є усвідомлення необхідності і формування засобів для підвищення кваліфікації робітників на рівні підприємства, що варто розглядати як ефективне вкладання в людські ресурси. Такі інвестиції підвищують зацікавленість робітників, по-перше, у підвищенні якості своєї праці (що дозволяє виступити претендентом на подальше навчання або підвищення кваліфікації) і, по-друге, формує внутрішню потребу у відповідному підвищенні якості своєї робочої сили. У руслі цих же задач – необхідність створення діючої системи матеріального стимулювання, орієнтованого на оцінку кінцевих результатів роботи виробничих колективів або груп, за умови, що вони відповідають меті вирішення стратегічних задач підприємства. Результатом такого підходу до сукупного робітника підприємства без сумніву буде розкриття його внутрішніх резервів і творче відношення до удосконалення напрямків інноваційного розвитку підприємства. Тим самим створюється основа для формування гнучких, що особливо важливо – динамічних систем організації і управління інноваційною діяльністю.

Задача інноваційного розвитку промислової власності підприємства обумовлює необхідність створення економіко-правової бази такого розвитку, що передбачає вирішення таких проблем:

1. Включення патентної і ліцензійної політики в стратегічні плани підприємства і її реалізацію в складі технологічної, інноваційної та інформаційної стратегії.

2. Організація в маркетингових службах підвідділів, що спеціалізуються на ринках інноваційних технологій, продуктів інтелектуальної праці, «ноу-хау», «ноу-вей», високотехнологічних об'єктів промислової власності, а також на ринках

інвестиційного капіталу з розробкою методик оцінки ефективності його залучення до інноваційного розвитку.

3. Створення організаційно-правового механізму захисту та економічних умов активізації інтелектуального капіталу підприємств.

4. Переорієнтування виробничих завдань на створення і серійне виробництво високотехнологічної продукції, яка відповідає світовим стандартам, а в перспективі випереджає їх.

5. Організація патентного і ліцензійного захисту високотехнологічної продукції, які є об'єктами промислової власності і їх, правового забезпечення в середині країни і закордоном.

Таким чином, очевидно, що інноваційна діяльність повинна бути складовою стратегії розвитку підприємств, водночас, її комерційна реалізація передбачає узгодження відповідних задач із загальнонаціональними завданнями державної інноваційної політики, з одного боку, і зі ставлення з кон'юнктурою і перспективами її динаміки на відповідних ринках, - з іншого. Необхідною є і загальна функція власності стосовно до планів інноваційного розвитку підприємства – обов'язковий контроль за ходом здійснення планів інноваційного розвитку.

Для економічних суб'єктів трансформаційної економіки повинна стати очевидно об'єктивна реальність – не тільки розвиток, але і виживання в умовах ринкових відносин, що ускладнюються, неможливо без планування і здійснення інноваційних програм. Ринок підтверджує, що розвиток стає умовою виживання.

Виходячи з ролі і значення інноваційної політики підприємства в забезпеченні нормальних умов розширеного індивідуального відтворення, формування ринкового механізму регулювання і реструктуризація підрозділів підприємства доцільно розглядати з позиції обов'язкового впровадження досягнень науково-технічної і технологічної революції і використання сучасних продуктів інтелектуальної праці.

Це надзвичайно актуально, оскільки, як свідчить світовий досвід, найбільша питома вага підвищення продуктивності праці обумовлюється використанням досягнень науково-технічного прогресу. Як свідчать розрахунки українських вчених, впровадження заходів науково-технічного прогресу дає можливість знизити собівартість промислової продукції майже вдвічі. Результати наукових досліджень дають можливість створити нововведення, які відповідають вимогам ринку. Це сприяє стабілізації і створенню умов розвитку економіки країни. Нажаль, за останній час через об'єктивні причини в Україні значно знизилася частка витрат на науку у ВВП, а також капіталовкладення в промисловість, особливо, у її серцевину – машинобудування. Це істотно ускладнює розвиток інноваційних процесів.

Комплексне вирішення задач інноваційного розвитку передбачає забезпечення єдності і узгодженості інноваційних програм на макро- і мікрорівні, тобто сполучення методів державного регулювання з ринковими, на основі урахування в ринковому підході до формування інноваційних планів на підприємстві не тільки кон'юнктури інноваційних ринків, але і чинного державного інструментарію, що регламентує умови реалізації державних інноваційних програм.

Для підприємства завданням організаційного розвитку є пристосування системи і структури управління, а також виробничо-господарської діяльності до задач реалізації досягнень науково-технічного і технологічного прогресу, формування організаційно-економічних умов для своєчасної реакції виробництва на пропозицію новітніх розробок у цій галузі, на умови ринку, що змінюються.

У зв'язку з цим метою реструктуризації організаційних структур повинна бути їх спроможність встановлювати і підтримувати національні господарські зв'язки як в середині підприємства, що забезпечують повний цикл процесу індивідуального відтворення і розвитку, так і з іншими економічними суб'єктами із зовнішнього

оточення, що забезпечують виробничу і інноваційну діяльність і їх комерційну спрямованість.

Важливою складовою загальної стратегії інноваційного розвитку підприємства є стратегія його технічного переозброєння. Розробка методології прогнозування такої стратегії, як найважливішого елемента технічного розвитку підприємства, заснована на принципах системного підходу повинна починатися з виявлення вичерпної множини чинників, що впливають на цей процес і встановлення зв'язків між ними.

З принципу різноманіття типів зв'язків складного об'єкта виходить, що об'єкт (система) передбачає не одне, а декілька розчленувань на підсистеми. При цьому критерієм вибору обгрунтованості розчленування досліджуваного об'єкта може служити логічна несперечливість побудованої в такий спосіб теоретичної моделі, її відповідність цілям дослідження. Цей етап реалізації системного підходу є найбільше відповідальним, тому що негативні наслідки від неправильного розчленування неможливо усунути на наступних етапах.

Нижче запропонований варіант системи чинників, які впливають на процес технічного переозброєння, який найбільш повно враховує всі істотні елементи і відповідає умовам ринкових відносин. Проте, зробимо деякі зауваження.

Розробку економічної стратегії можна уявити як процес спільного вирішення двох проблем: визначення термінів служби установлених машин і устаткування і вибору ефективного варіанта їх заміни, що забезпечує максимальну ефективність діяльності підприємства. Основна ідея підходу до розробки стратегії технічного переозброєння полягає в динамічному прогнозуванні парку технічних засобів підприємства, оптимального з огляду застосовуваних критеріїв і економічно доступного з урахуванням обмеженого характеру і способу формування всіх ресурсів підприємства. При цьому, що чим повніше множина одночасно оцінюваних технічних засобів і чим докладніше теоретична модель, тим вище вірогідність результатів дослідження, але тим більш складним є процес формування цієї моделі, збирання вихідної інформації і здійснення розрахунків. Щоб розв'язати це протиріччя, пропонується звузити множину досліджуваних технічних засобів, включивши в нього тільки ті з них, що займають ключові місця в технологічних процесах і визначають їх подальшу динаміку розвитку. Цю процедуру варто здійснювати для кожного типового технологічного процесу експертними методами з урахуванням чинних галузевих нормативів.

Приймаючи до уваги показані особливості системного підходу до прогнозування економічної стратегії технічного переозброєння, можна виділити такі основні чинники, що визначають динаміку цього процесу.

1. Техніко-економічні показники технічного стану: продуктивність, витрати на опрацювання сировини, напівфабрикати, ціна, чисельність і кваліфікація обслуговуючого персоналу, екологічні характеристики і ін. Оскільки мова йде про прогнозування динамічного процесу, необхідно мати теоретичні моделі динаміки технічного стану. Ці моделі можна розділити на три групи:

- моделі нових технічних засобів, які не використовувалися раніше на підприємстві;
- моделі діючих на підприємстві технічних засобів, що у принципі можуть бути замінені новими;
- модель множини технічних засобів, що залишилася, яка може бути описана укрупнено, без розподілу на окремі технічні засоби.

Ці три види моделей складають технологічну модель підприємства. Динаміка моделей технічних засобів повинна враховувати такі чинники:

а) фізичний знос технічних засобів, що в значній мірі впливає на методологію визначення оптимальних термінів їх служби і вибору ефективного варіанта впровадження;

б) зростання ефективності вироблених засобів праці. Динаміка технічного переозброєння, що є слідством науково-технічного прогресу, повинна бути розрахована при прогнозуванні стратегії на достатньо віддалену перспективу. Цей чинник є істотним, особливо якщо період прогнозування перевищує п'ять років;

в) рівень ефективності виробничої інфраструктури, тобто допоміжних підрозділів підприємства, які обслуговують основне виробництво, що впливає на ефективність останнього. Тому одним із напрямків технічного переозброєння може бути здійснення комплексу заходів щодо удосконалення виробничої інфраструктури.

Технологічна модель підприємства також повинна враховувати структуру парку технічних засобів на підприємстві на базовий момент часу.

2. В процесі прогнозування економічної стратегії технічного переозброєння повинна бути розроблена стратегія розвитку підприємства в цілому, насамперед стратегія в галузі завоювання ринку збуту. Виявлення потреб у відповідній продукції даного регіону, країни і можливості постачання продукції за кордон.

3. Галузева науково-технічна стратегія є слідством державної стратегії. Її складовими є: досягнення загальнодержавних цілей при функціонуванні даного підприємства, розробка і галузеве використання досягнень науково-технічного прогресу в сфері діяльності підприємства, сприяння проведенню великомасштабних заходів щодо технічного переозброєння і розвитку виробництва і т.д.

4. Нормативи фінансово-кредитної системи істотно впливають на технічне переозброєння, оскільки в умовах ринкових відносин одним із важливих фінансових джерел його здійснення є кредит. Широкий розвиток таких форм фінансово-кредитної діяльності, як, випуск акцій підприємств, використання капіталу закордонних партнерів, посилює її роль діяльності підприємства. Тому динаміка показників, що характеризують стан фінансово-кредитної системи, повинна враховувати при оптимальному прогнозуванні стратегії технічного переозброєння.

5. Врахування впливу стану ринку засобів виробництва на динаміку технічного переозброєння повинно здійснюватися в такий спосіб. Необхідно враховувати: можливість постачання технічних засобів на підприємство протягом всього прогнозованого періоду; можливості придбання матеріальних ресурсів. В умовах ринку безсумнівно, що однією з важливих умов несперечливості економічної стратегії технічного переозброєння є урахування при її розробці динаміки постачань сировини та матеріалів і рівня цін на них.

Таким чином, розглянутий перелік основних груп чинників істотно впливає на динаміку стратегії технічного переозброєння.

Одиничний цикл технічного переозброєння підприємства зводиться до розподілу ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні, для реалізації такого переозброєння, що забезпечує досягнення поставлених цілей із найбільшою ефективністю. Це стратегічний підхід. При розгляді цього процесу в динаміці, а також з урахуванням того, що в умовах ринку підприємство самостійно здійснює технічне переозброєння, стає ясною необхідність формалізації механізмів утворення ресурсів і формування цілей підприємства.

Крім рівня забезпеченості і механізму формування ресурсів для здійснення технічного переозброєння виробництва, на цей процес істотно впливають інтереси підприємства, цілі соціального розвитку колективу підприємства і екологічні вимоги. Безсумнівно, що сукупність цих вимог також схильна до динамічних змін. Розглянемо це більш детально.

Основною ціллю економічної діяльності підприємства є динаміка його прибутку. Проте у певний момент часу цілі тією або іншою мірою можуть змінюватися (наприклад, ціллю може стати завоювання ринку збуту за кордоном, розширення сегменту ринку в середині країни й ін.). У різні терміни на діяльність підприємства

можуть істотно впливати і інші елементи впливу економічного, політичного і правового характеру. Все це відіб'ється на стратегії технічного переозброєння.

Оскільки процес виробництва носить суспільний характер, то при його плануванні і прогнозуванні необхідно враховувати екологічні вимоги. Що стосується прогнозування технічного переозброєння, то на цьому етапі розробки перспектив розвитку підприємства екологічна експертиза найбільше важлива, тому що в значній мірі екологічна обстановка і її динаміка залежить від динаміки парку технічних засобів підприємства. Формально урахування екологічних вимог можна описати як скорочення множини технічних засобів, застосування яких на підприємстві економічно доцільно, шляхом усунення з нього технічних засобів, що не задовольняють запропонованим екологічним вимогам.

З урахуванням важливості людського чинника у вирішенні стратегічних задач, соціальні цілі розвитку одержують пріоритетний характер. Що стосується прогнозування технічного переозброєння підприємства, то тут соціальні цілі колективу повинні бути визначені в тій мірі, у якій технічні засоби, запропоновані до впровадження на підприємстві, задовольняють колектив по своїм ергономічним характеристикам, безпеці і ін. Урахування цих вимог також можна здійснити шляхом виявлення з множини технічних засобів, застосування яких економічно доцільно, тих технічних засобів, що не задовольняють необхідним характеристикам. Ця процедура повинна виконуватися колективом підприємства або його представниками.

Таким чином, комплексне урахування цілей і інтересів підприємства можна уявити як послідовне скорочення множини можливих до впровадження на підприємстві технічних засобів.

Отже, застосування системного підходу дозволило сформулювати й описати основні групи чинників, що впливають на динаміку технічного переозброєння, їх вплив на розмір і механізм формування ресурсів для здійснення цього процесу, а також на динаміку цілей підприємства. Таким етапом реалізації системного підходу при розробці економічної стратегії технічного переозброєння є формалізований опис об'єкта.

## Список літератури

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Нвч. посібник. – К.: Заповіт. – 1996. – 240с.
2. В.С.Баріло Государственная финансовая поддержка развития инфраструктуры как одного из элементов национальной инновационной системы // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. - №7. – С.3-8.
3. Затонацька Т.Г., Осецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки // Фінанси України. - 2006. - №7. - С.38-49.
4. М.Петрина Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка України. – 2006. - № 8. – 35-40с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654с.
6. Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І, Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 128с.
7. Ю.Кіндзерський, Г.Паламарчук Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. – 2006. - № 8. – С.19-29.

Важной составляющей общей стратегии инновационного развития предприятия является стратегия его технического перевооружения. Разработка методологии прогнозирования такой стратегии, как важнейшего элемента технического развития предприятия, основанная на принципах системного подхода должна начинаться с выявления исчерпывающего множества факторов, которые влияют на этот процесс и установление связей между ними.

Strategy of his technical rearmament is the important constituent of general strategy of innovative development of enterprise. Development of methodology of prognostication of such strategy, as major element of technical development of enterprise, the based on principles of systems approach must begin from the exposure of exhaustive great number of factors which influence on this process and establishment of communications between them.

**Т.М. КОТЕНКО, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Інноваційні та інвестиційний процеси як основа економічного зростання в Україні

В роботі розглянуто макроекономічні засади формування ефективної структури інвестицій та підвищення інвестиційної привабливості економіки; інноваційна теорія економічного розвитку Михайла Туган-Барановського.

**інноваційний процес, теорія Михайла Туган-Барановського, іноземні інвестиції**

Людина завжди хоче змін на краще, тому з надією чекає від реформ саме того моменту, з якого розпочнеться зростання добробуту.

Немає підстав піддавати сумніву висновок відомого американського економіста, лауреату Нобелівської премії Р.Солоу, що тільки науково-технічний прогрес може забезпечити безперервно зростаючий рівень життя [1, с.95]. Тим більше, що США називають країною інноваційного суспільства, де економіка розвивається на основі цілої сукупності економічних теорій, серед котрих лише епізодично (наприклад, як у 70-80-их роках) поживляється інтерес до монетаристської економічної теорії Фрідмана, але завжди «інноваційна теорія у США має особливе значення і місце» [5, с.407].

М.Туган-Барановський, який стояв біля джерел інноваційної теорії економічного розвитку, на основі свого аналізу зробив революційний висновок, що суперечив законам вільного ринку Сея (споживання та попит управляють виробництвом), а саме: виробництво керує споживанням, і це відбувається через нагромадження капіталу та його інвестування в нові технології та виробництво.

Інноваційна теорія економічного розвитку була започаткована в 1894 році у роботі М.Туган-Барановського «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя».

«Інноваційну хвилю» М.Туган-Барановського підхопили вчені розвинутих країн – Халл, Шпітгофф, Шумпетер, Солоу та інші, сформувавши цілісну інноваційну теорію. Країни, в яких розуміють силу «інноваційної хвилі», неодмінно досягають економічного «дива» - це Японія, Німеччина, Південна Корея, Китай та ін. Так, у південній Кореї збільшення ВВП в 36,6 разів досягнуто за 17 років завдяки зростанню витрат на науку в 220 разів [1, с.27]. В Україні ж при падінні виробництва за перші п'ять років псевдореформ удвічі фінансування на науку зменшилося у 10 разів.

У 1999 році фінансування науки складало лише 0,54% ВВП. Тим часом світовий досвід показує: щоб досягнути приросту конкурентоспроможного виробництва на 5%, потрібно інвестувати 25% ВВП в інноваційний процес, у науково-технічні дослідження, розробки технологій. Ці співвідношення узгоджуються із рекомендаціями В.М.Гейця про необхідність прискорення фінансування технологічних нововведень у 5-10 разів [6].

За межі України виїхало понад 6 000 науковців. Вдвічі скоротилась чисельність працюючих у науці з науковим ступенем. Тим часом розвинуті країни кожні десять років подвоюють кількість зайнятих в науці. Якщо в 1990 році Україна за кількістю винаходів на душу населення була на одному рівні із США, то нині можна вважати, що патентно-ліцензійна діяльність майже призупинилася, бо скоротилася більше ніж у 5 разів. Тільки 4 проценти підприємств України використовують досягнення науки; 90



процентів продуктів, що виробляються в Україні, немає ніякого наукового забезпечення. Звідси і низький рівень їх конкурентоспроможності, бо конкурентні переваги, без яких неможливо на рівноправних умовах інтегруватися в світову економіку, створюють п'ять факторів М.Портера [8] – це наука і технологія, капітал, якісна робоча сила, інфраструктура, інформація, якщо обмежуватися лише досконалою конкуренцією і вони реалізують саме у винахідницьких та раціоналізаторській роботі. До цих п'яти факторів з урахуванням таких типів конкуренції, як монополістична і політична, та природно-кліматичних умов потрібно додати ще три фактори конкурентних переваг, природно-кліматичні умови, рівень концентрації та ефективність виробництва, політичний вплив держави.

Монетаристська економічна політика не сприймає інноваційний розвиток як невід'ємну свою складову. Відмінність між інноваційною теорією М.Туган-Барановського та монетаристською М.Фрідмена полягає в тому, що перша опирається на конструктивне руйнування, а монетаристська – на деструктивне.

Конструктивне руйнування – це такий процес, коли інновації витісняють старі продукти та виробництво, забезпечують структурну перебудову економіки та суспільства і відкривають шлях новим продуктам та виробництвам, більш досконалим і якісним.

Деструктивне руйнування – це такий процес, коли старі виробництва зупиняються, а продукція, яку вони виробляли, або нічим не замінюється, або замінюється імпортною. При деструктивному руйнуванні імпорт завжди переважає експорт, а структурних змін або не відбувається зовсім, або вони відкладаються на майбутнє.

Інноваційна теорія наприкінці ХХ століття набула такого впливу, що стала базовою, а застосування її – ознакою розвинутих країн.

Україна надзвичайно швидко втрачала конкурентоспроможність своєї продукції не тільки на зовнішньому ринку, але й на своєму внутрішньому. В той же час, конкурентоспроможність країни – це її здатність генерувати та швидко опановувати інновації.

Стратегічна помилка, була допущена на старті ринкового реформування вітчизняної економіки, яка полягала у визначенні України як економічно та науково-технічно розвинутої держави, призвела до того, що країна фактично почала рухатися в напрямі демонтажу нагромадженого інноваційного потенціалу [6, с.40].

Варто пригадати сьогоденний прискорений процес, який проводить уряд щодо вступу до СОТ (за 9 місяців 2005 р. конкурентоспроможність українських товарів знизилася на 14%; тільки прямі втрати ВВП від зниження митних тарифів та ліквідації ВЕЗ становили понад 4 млрд.грн.; у 10 разів зменшився обсяг інвестицій в економіку; знизилася пряма інвестиція) [7, с.78]. Варто було б економічні, політичні і соціальні заходи реалізації наявних та потенційних конкурентних переваг української економіки, зміцнення позицій внутрішнього ринку, формування конкурентоспроможного експортного ресурсу покласти в основу розвитку торгових зв'язків України з міжнародним співтовариством.

Для аналізу стану інноваційної діяльності в Україні назвемо основні типи інноваційної діяльності [1, с.41]:

- виробництво нового продукту чи продукту з якісно новими властивостями;
- впровадження нових засобів виробництва;
- освоєння нового ринку збуту;
- залучення нових джерел сировини, комплектуючих та напівфабрикатів;
- введення нових організаційних та інституційних форм (приватизація, нова система управління тощо);

- зміни інфраструктури.

Як бачимо, ці основні типи інноваційної діяльності можна охарактеризувати такими ключовими словами: продуктова, процесна (технологічна), сировинна, збутова, організаційна та інфраструктурна.

Якщо враховувати, що інноваційна діяльність може здійснюватись у межах існуючих галузей чи сприяти створенню нових галузей, торкатися основ технологічної бази чи просто поліпшувати технологію, бути такою, що нововведення принципово незмінюють техніко-економічний рівень виробництва (їх називають псевдоінноваціями), то можна вважати, що Україна в перші роки незалежності проводила реформи за ідеологією, яка майже повністю виключала інноваційний процес (процес започаткований саме українським вченим М.Туган-Барановським), і за таким умов була приречена до економічної деградації.

2006 рік повинен стати важливим етапом в просуванні України по шляху інноваційного розвитку: 6 квітня під керівництвом Президента Віктора Ющенка відбулося засідання Ради національної безпеки та оборони, на якому розглядався стан науково-технічної сфери та заходи по забезпеченню інноваційного розвитку України. Прийняте на засіданні рішення про реалізацію програми заходів, направлених на внесення змін в нормативні акти, що регулюють розвиток наукової та науково-технічної, інноваційної та інвестиційної діяльності, можна розглядати як комплекс підготовчих заходів для розробки Держпрограми розвитку інноваційної діяльності, яку передбачають затвердити до 1 січня 2007 року [2, с.3].

Зрозуміло, що інноваційний процес вимагає цілеспрямованого фінансування саме нових технологій, інвестицій у виробництво нових конкурентоспроможних наукоємних виробів.

Головна небезпека іноземних кредитів та інвестицій може критися в тому, що рекомендації та вимоги міжнародних фінансових організацій націлені на послаблення регулюючої функції держави в економіці України.

Оскільки кредити, допомога та інвестиції є складовими проблеми фінансування, то щоб зрозуміти, корисні вони чи небезпечні для незалежності України, введемо їх класифікацію: позитивні або корисні; нейтральні, або нульові; негативні, або небезпечні.

Позитивними, або корисними кредитами та допомогою будемо вважати такі, які беруться для виконання таких проектів, проблем або завдань, що створюють в Україні явне джерело їх повернення і перспектив для отримання прибутків у майбутньому, тобто ведуть до створення в Україні конкурентоспроможних і наукоємних виробництв, які сприяють розв'язанню проблеми зайнятості, зростанню добробуту широких верств населення.

Нейтральними, або нульовими, кредитами та допомогою вважатимемо такі, які беруться для виконання тих проектів, проблем або завдань, котрі створюють в Україні явне чи неявне джерело їх повернення та не призводять до зростання зовнішньоекономічної заборгованості України і втрати робочих місць в Україні.

Негативними, або небезпечними, кредитами та допомогою будемо вважати ті, що беруться для виконання таких проектів, проблем або завдань, які не створюють в Україні джерел їх повернення і призводять або до зростання зовнішньоекономічного боргу України, або до втрати робочих місць.

Більшість кредитів, які надають Україні міжнародні фінансові організації, є або нейтральними, або небезпечними. Зокрема, кредити, що надаються для стабілізації валюти, як правило, нейтральні. Кредити, які йдуть на розбудови форми економіки (приватизацію та підтримку приватного бізнесу), за наших умов потрапляють до категорії негативних, тому що приватизація вже вкотре надає запланованих

надходжень до бюджету, а приватний бізнес розвивається не як виробничий, а як посередницький.

Крім кредитів, джерелом фінансування та створення нових технологій в межах структурної перебудови економіки є інвестиції. Слід зауважити, що ставлення до інвестицій різне в залежності від рівня розвитку країни, від того, який щабель вона займає у науково-технічному та технологічному розвитку. В розвинутих країнах вивіз інвестицій значно перевищує їх ввіз, а в країнах, що розвиваються навпаки.

Зокрема, Японія уникнула як позичкового капіталу, так і прямих зарубіжних інвестицій, роблячи ставку здебільшого на запозичення науково-технічного досвіду. У Великобританії зарубіжним інвесторам було дозволено брати участь у приватизації державних підприємств, але з чітким обмеженням – усім іноземним інвесторам, разом взятим, було заборонено утримувати понад 15% акцій компаній.

У Південній Кореї досить жорстко контролюється участь у приватизації іноземних інвесторів, верхня межа іноземної власності в цій країні не повинна перевищувати 10%.

Україна продекларувала можливість участі іноземних інвесторів у процесі приватизації. Іноземним інвесторам надано право на придбання нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири та інші об'єкти власності.

Щодо інвестиційної політики Україна ліберальніша навіть за латиноамериканські країни, бо до об'єктів, в які заохочується іноземні інвестиції, включені агропромисловий комплекс, машинобудування, транспорт, легка промисловість, металургія, паливно-енергетичний комплекс, тобто базові галузі та соціальна інфраструктура. В той же час у США, не може бути продана іноземцям власність, яка перебуває у віданні федерального бюро з управління земельними ресурсами.

Відмінністю розвинутих країн від слаборозвинутих є більш жорсткі обмеження для іноземних інвесторів. У розвинутих країнах основним джерелом інвестицій є заощадження своїх громадян. Як видно, з таблиці 1 в Україні структура інвестицій за джерелами залучених коштів постійно змінюється в залежності від політики самої держави.

Таблиця 1 – Валове накопичення основного капіталу в Україні, % ВВП

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валове накопичення основного капіталу	13,5	13,9	16,0	16,4	19,1	21,9	21,9
За рахунок бюджетних коштів	1,6	1,3	1,5	1,4	2,1	3,3	2,1
За рахунок власних коштів підприємств та організацій	9,5	9,5	10,7	10,8	11,7	13,5	12,6
За рахунок кредитів банків та інших позик	0,1	0,2	0,7	0,9	1,6	1,7	3,2
За рахунок інших джерел фінансування*	2,3	2,9	3,1	3,3	3,7	3,4	4,0
Прямі іноземні інвестиції	1,5	1,9	1,8	2,2	2,6	3,5	8,8

\* - до інших джерел належать: кошти іноземних інвесторів, кошти населення на індивідуальне житлове будівництво, кошти інвестиційних фондів та інші джерела фінансування  
Джерело даних: [4, с.40].

Для фінансування структурної перебудови виробництва варто, в першу чергу, шукати внутрішні резерви, які просто необхідно раціонально використовувати, а саме:

- бюджет;
- науково-технічний та технологічний потенціал;
- вигідне географічне положення України;

- заощадження громадян;
- сировинні запаси корисних копалин (нафти, газу тощо);
- кошти «тіньової економіки».

Для того, щоб іноземні інвестиції цілеспрямовано вкладалися саме в інноваційний процес, потрібно розробити таку економічну політику держави, в якій пріоритет надається саме інноваційному процесу. Для того, щоб науково-технічний прогрес став внутрішньою, органічною складовою виробництва потрібно змінити структуру управління в державі – перейти до функціональної схеми, змінити політику лібералізації політикою протекціонізму (захисту свого ринку та свого виробника).

Наявність чіткої економічної політики дозволить мобілізувати всі можливі внутрішні джерела фінансування та зосередити зовнішні інвестиції в потрібному для України руслі.

Іноземними інвестиціями можна управляти тільки тоді, коли вони є портфельними і не перевищують 25-30% акцій підприємства; тим часом прямі інвестиції так званого стратегічного інвестора створюють умови повної втрати керованості підприємством з боку держави, отже впливу її на інноваційний процес.

Основними джерелами інвестицій та інновацій на нашу думку можна вважати такі:

1. Спрямування банківсько-фінансової системи країни на розвиток національного товаровиробника.
2. Кошти державного і місцевих бюджетів, які формуються за рахунок обов'язкових податків, платежів та інших надходжень, в частині, що спрямовуються на фінансування і розвиток народного господарства.
3. Зосередження всіх зусиль держави на підтримку та розвиток високотехнологічних виробництв.
4. Збільшення інвестиційних ресурсів, що формується на фондовому ринку та за рахунок заощаджень населення.
5. Запровадження економічного механізму страхування інвестиційних ризиків.
6. Збільшення обсягів капітальних вкладень суб'єктів господарювання за рахунок прибутку і нової амортизаційної політики [4, с.48].
7. Розробка законодавчих шляхів щодо внутрішнього інвестування за рахунок коштів тіньової економіки.
8. Збільшення фінансування інноваційної діяльності та сприяння розвитку малих і середніх інноваційних підприємств.

Таким чином, щоб створити сприятливі умови для зовнішніх інвестицій та кредитів, потрібно дещо змінити курс «власних» реформ, що можливо із зміною умов співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Головна мета реформ є невідпинне зростання добробуту широких верств населення, його достойне цивілізоване життя, зростання інвестицій та кредитів, тому Україна має обрати інноваційну ідеологію економічного розвитку.

## Список літератури

8. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Нвч. посібник. – К.: Заповіт. – 1996. – 240с.
9. В.С.Баріло Государственная финансовая поддержка развития инфраструктуры как одного из элементов национальной инновационной системы // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. - №7. – С.3-8.
10. Закон України «Про інноваційну діяльність». - №40-IV від 04.07.2002р.
11. Затонацька Т.Г., Осецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки // Фінанси України. - 2006. - №7. - С.38-49.

12. Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Сачук В.С., Чухно А.А, та ін. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник / Заред. Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. – К.: Вища шк., 1997. – 742с.
13. М.Петрина Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка України. – 2006. - № 8. – 35-40с.
14. О.Гош Суперечливість зовнішньоекономічних відносин України // Економіка України. – 2006. - № 11. – 77-88с.
15. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М., 1993. – 895с.
16. Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І, Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 128с.
17. Шира Т.Б. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту // Фінанси України. – 2006. - №1. – С.43-50.
18. Ю.Кіндзерський, Г.Паламарчук Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. – 2006. - № 8. – С.19-29.

Рассмотрены макроэкономические основы формирования эффективной структуры инвестиций и повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики; вопросы определения инновационного содержания развития страны.

Examined in the article are the macroeconomic principles of forming an effective structure of investments and enhancing investment attractiveness of the national economy; the authors define the innovational contents of economical development.

**УДК 657.7**

**М.В. КУЖЕЛЬНИЙ, проф., д-р екон. наук**

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

**Г.М. ДАВИДОВ проф., канд. екон. наук, Ю.Г. ДАВИДОВ доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Методологія аудиту

В статті розглядаються проблеми формування методологічних основ аудиту. Аналізується стан розробки методологічних засад і пропонуються напрямки формування методології аудиту **методологія, економіка, аудит, метод пізнання світу, система знань, епістемологія**

Рушійною силою розвитку науки про аудит є аудиторська практика. Сьогодні в розвитку аудиту виникло ряд питань, які якщо не звернути на них уваги можуть стати гальмом в розвитку аудита в Україні. Суть проблеми полягає в наступному:

1. В своїй аудиторській практиці ми на високому рівні виконували так званий „сполошний аудит” детермінованих систем.

2. В нас виникли проблеми при проведенні вибіркового, не кажучи вже про проведення тестового аудиту.

3. Коли виникли завдання по аудиту можливих передбачень розвитку в стохастичних системах ми стали, м’яко кажучи, безпорадними.

Ці, а також інші проблеми аудиторської практики змусили нас звернутися до методології аудиту.

В економічній літературі з аудиту є ряд монографій: колективна монографія під редакцією А.М. Кузьмінського [2], Г.М. Давидова [3], Н.І. Дорош [4], О.А. Петрик [5], В.С. Рудницького [6] в яких питання методології аудиту розглядалися. Проте на сьогодні основні питання методології аудиту розроблені недостатньо. Причини такої ситуації, на наш погляд, полягає в наступному

Загально відомо, і ми підтримуємо точку, зору що більшість економістів не цікавляться питаннями економічної методології і більш того відносяться до неї неприязно [7 с.11]. Ця ситуація не є нас не зрозумілою, і ми вбачаємо що вона виникла у зв'язку з наступними факторами стримування розвитку економічної методологією:

1. У економістів пострадянського простору термін “методологія” викликає перш за все асоціації із марксистсько лєнінського лексикону і це могло відвернути від методологічних питань кого завгодно.

2. Світова економічна наука напрацювала наукові методи, які дають нам можливість вирішувати завдання економічної трансформації, хоча в світі не було і не буде ідеальної моделі економічних перетворень яку можна було б використати в готовому вигляді. Кожна держава розробляє власну методологію перетворень з урахуванням специфіки, соціально економічних, політичних, моральних і інших чинників. При цьому зрозуміло краще використовувати не тільки свій, а і чужий досвід, використовувати хорошу, а не погану теорію[8 с.3].

3. Проблема полягає на наш погляд також і в тому, що ми не завжди готові до вирішення завдань поставлених перед нами життям. І це на наш погляд є дуже важливим фактором, який стримує розвиток економічної методології.

4. Деякі вчені вважали і продовжують вважати аудит виключно практикою, і в зв'язку з цим розробку методології аудиту – недоречним.

5. В деяких наукових виданнях категорії „економічні методи” і „економічна методологія ” розглядаються як тотожні, в деяких хоча ці категорії і вважаються різними проте фактично їм надається однаковий зміст - сукупності економічних методів надається визначення методології. Тому перш за все нам необхідно провести чітку грань між категоріями метод і методологія. В філософській, науковій літературі є багато визначень цих категорій.

У зв'язку з вищенаведеним, ми вважаємо за доцільне почати розгляд питань методології аудиту з визначень і категорій.

На нашу думку найбільш вичерпне визначення категорій метод і методологія яке відкриває шляхи подальшої наукової розробки наведено в Українській Радянській Енциклопедії: „МЕТОДОЛОГІЯ — вчення про науковий метод пізнання світу, його філософська, теоретична основа, система принципів підходу до вивчення явищ об'єктивної дійсності.

З методології науки виходить її методика, що являє собою сукупність конкретних способів і прийомів дослідження відповідно до специфіки об'єкту її пізнання. Методологія науки покладена в основу методики викладання науки в учбовому процесі” [1 с.96]..

Таким чином формування методології аудиту пов'язане з двома процесами які пов'язані з формування теоретичних основ для вивчення явищ об'єктивної дійсності:

- яким сам є аудит;
- середовища в якому функціонує аудит.

Розглянемо перший процес – формування теоретичних основ для вивчення явищ об'єктивної дійсності яким сам є аудит.

Нами розроблено систему побудови науки про аудит. Визначені та класифіковані найважливіші складові науки. До першої групи віднесено суть,

передумови виникнення, риси, та функції науки про аудит – атрибутивні складові науки. Друга група – це система знань, способи виведення теорій (тип побудови науки), логічна система науки – результативні складові науки. Ці складові безпосередньо формують механізм, визначають результат науки і є основою для формування логічної структури науки про аудит [2 с.266]. Обґрунтовано систему наукового знання про аудит. Структуру системи знання сформовано в п'яти аспектах: логічному, мовному; методологічному; функціональному; змістовному, що забезпечує органічний зв'язок між елементами системи та істину знання про аудит [2 с.242-258]

Методологічного аспект знання про аудит базується на епістемологічному підході, який фокусує увагу на кінцевому продукті наукової діяльності – системі наукового економічного знання, тобто структурі і генезисі. Розвиток наукового знання розглядається в його власній внутрішній логіці при відносно пасивній ролі соціокультурного середовища.

Відповідно до епістемологічного підходу сформована логічну структуру знання про аудит. Механізм взаємодії між окремими елементами цієї системи наведено рис.1.

Розроблено логічну систему науки про аудит [2 с.260-267], центральним моментом якої є механізм визначення предмета, методу і суті аудиту, особливості яких багато в чому є визначальними для кожної науки. Механізм визначення методу аудиту сформовано відповідно до суттєвих моментів формування методу економічних наук (табл. 1).

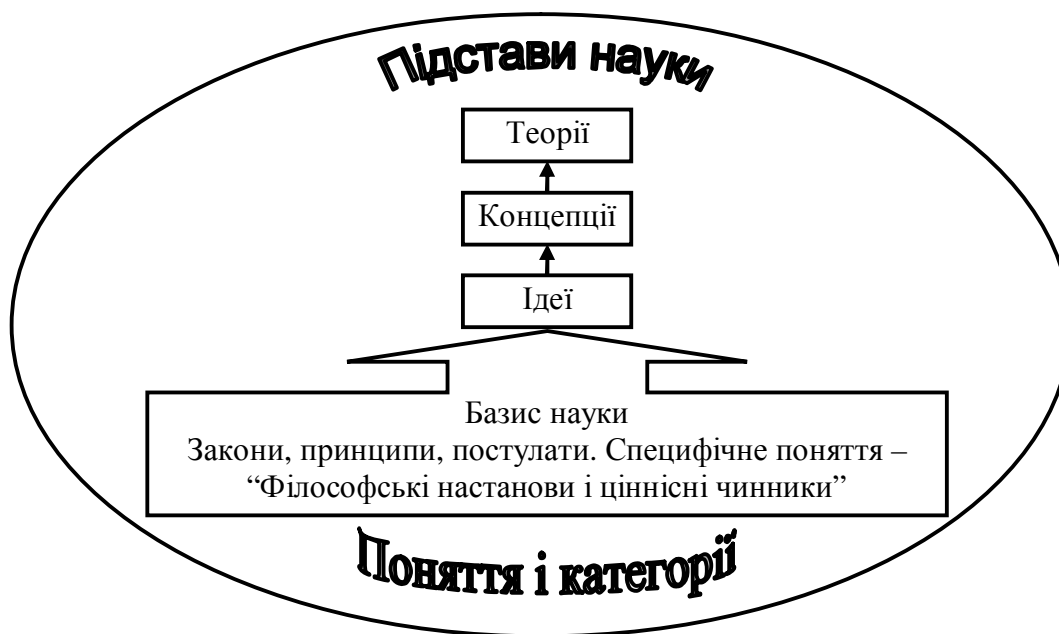


Рисунок 1 - Логічна структура знання про аудит

Таблиця 1 - Формування механізму визначення методу аудиту

№ з/п	Суттєві моменти формування методу	Складові, елементи логічної системи знання про аудит, які підтверджують (підтримують) відповідні моменти методу, аудиту на яких ґрунтуються суттєві моменти формування методу аудиту
1	Тип побудови науки. Прийоми, способи, правила	Змішаний тип побудови науки про аудит, пов'язаний з передбаченням результатів досліджень на основі минулого досвіду і узагальнень на основі базису (принципів, постулатів, законів) та використанням загальноприйнятих методів, прийомів, способів, правил
2	Формування судження дослідника	1. Базис науки про аудит. Система Р.Декарта 2. Концепція тестового аудиту. Система Р.Монтгомері: ідея про те, що продукт аудиторської праці – думка, судження аудитора 3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості. Думка аудитора у формі, що відповідає завданню з надання впевненості буде складовою частиною письмового висновку
3	Уявлення дослідника про стан об'єктів, що перебувають у сфері економічної оцінки позитивна	1. Базис науки про аудит. Загально філософські настанови про процес взаємодії категорій „істинність”, „правильність”, „істина”, „судження”. Судження є логічною формою, у якій виражається істина. Судження може мати позитивну або негативну форму. При формуванні уяви про об'єкт у аудитора може виникнути як позитивне, так і негативне судження. Позитивне судження виникає у тому разі, якщо уява аудитора про об'єкт, що досліджується, поєднується з
		реальним станом цього об'єкта і є основою для формування позитивної впевненості аудитора про систему, що досліджується. У випадку, якщо відсутня уява про об'єкт, який досліджується виникає негативне судження. Відповідно воно є основою для формування негативної впевненості дослідника 2. Концепція аудиту Р. Адамса. Вчений висунув концепцію класифікувати всю різноманітність підходів в аудиті залежно від природи впевненості, яку висловлює аудитор (позитивну або негативну), і на цій основі виділив повноцінний аудит, або просто аудит, супутні аудиту послуги. 3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Концептуальна основа Міжнародних стандарти аудиту. При проведенні аудиту у висновках висловлюється позитивна впевненість щодо твердження
4	Дії відповідальних осіб	Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Міжнародна концептуальна основа завдань із надання впевненості

Отже, запропонований порядок формування механізму визначення методу аудиту в своїх суттєвих аспектах відповідає моделі формування методу економічних наук і підтверджується елементами логічної системи знання про аудит.

У такий спосіб можна визначити метод аудиту як прийоми, способи, правила, які дають можливість сформулювати судження аудитора, яке містить в собі його



позитивну уяву про стан і правильність дій об'єктів, що перебувають у сфері аудиторської оцінки.

Формування суб'єкта, об'єкта, методу аудиту стало основою для уточнення його предмета і сутності.

Предметом аудиту є уявна конструкція у вигляді позитивного судження аудитора про стан і дії об'єктів, які перебувають у сфері аудиторської оцінки.

Аудит – це процес аудиторського впливу на об'єкти аудиту, який має на меті надання можливості аудитору висловити думку про стан і дії об'єктів які перебувають у сфері аудиторської оцінки, що передає отриману ним позитивну впевненість, яка висловлюється в аудиторському висновку як обґрунтована впевненість.

Таким чином, в цілому процес і його складові які пов'язані з формування теоретичних основ для вивчення аудиту в цілому досліджений. Визначена система наукового знання про аудит в п'яти основних аспектах: логічному; мовному; методологічному; функціональному; змістовному. Розроблена теорія аудиту як форма достовірного наукового знання про предмет, об'єкти, суб'єкти аудиту, система взаємопов'язаних тверджень та доказів і методів пояснення і прогнозу системи незалежного фінансового контролю. Сформована система науки про аудит, яка включає такі складові: передумови виникнення, риси, функції і сутність науки, системи (знання, логічна система науки), способи виведення теорій (тип побудови науки). Процес взаємодії складових науки спрямований на вироблення знань, пізнання основних категорій аудиту (суть, суб'єкт, об'єкти, предмет, метод), формування передумов практичної діяльності.

Проте, не дослідженим є процесами які пов'язані з формування теоретичних основ для вивчення явищ об'єктивної дійсності – середовища в якому функціонує аудит. І це є найважливішим напрямом досліджень в галузі методології аудиту.

## Список літератури

1. Українська радянська енциклопедія: Головна редакція Української радянської енциклопедії, т. 9. – К., 1963. – 568 с.
2. Аудит: Практическое пособие / А. Кузьминский, Н. Кужельный, Е. Петрик, В. Савченко и др. Под ред. А. Кузьминского. – К.: "Учет информ", 1996. – 283 с.
3. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика: Монографія.- Кіровоград: ТОВ „Імекс - ЛТД”. 2006. – 324 с.
4. Дорош Н. І. Аудит: Методологія і організація. – К.: "Знання", КОО, 2001. – 402 с.
5. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
6. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль: "Економічна думка", 1998. – 192с.
7. Блауг Марк. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автомова. – М.: НП "Журнал вопросы экономики", 2004. – 416 с.
8. В.А. Мартынов К вопросу теории и практики экономики переходного периода. Российская академия наук. Институт мировой экономики и отношений . М. 1996. с.2-5.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: "Дело ЛТД", 1994. – 720 с.
10. Давидов Г.М., Кужельный М.В. Теорія аудиту //Бухгалтерський облік і аудит.-2006.- №5.- С. 44–51.

В статье рассматриваются проблемы формирования методологических основ аудита. Анализируется состояние разработки методологических основ и предлагаются направления формирования методологии аудита.

In the article the problems of forming of methodological bases of audit are considered. The state of development of methodological bases is analysed and directions of forming of methodology of audit are offered

## Сутнісні ознаки інвестицій і особливості їх прояву в молочній промисловості

В статті розглядається економічний зміст інвестицій. Особлива увага приділяється сутнісним ознакам і характеристикам їх класифікаційних груп стосовно молочної промисловості.  
**інвестиції, інвестування, ознаки інвестицій**

Розвиток будь-якої економіки неможливий без інвестицій, які забезпечують науково-технічний прогрес і ефективне функціонування діючого виробництва.

У зв'язку з ринковою трансформацією економіки України змінився характер економічних відносин. Тому в такій економічній категорії як інвестиції зменшилося значення окремих сутнісних ознак, характерних, з одного боку, для командно-адміністративної економіки, а з другого — посилилася важливість ознак пов'язаних з економічними відносинами ринкового типу.

Водночас, для інвестицій в окремі галузі агропромислового виробництва важливе значення мають умови, що визначаються особливостями ринків відповідних видів продукції. Рівень вагомості окремих сутнісних ознак інвестицій підвищується або знижується, тому вивчення економічної сутності інвестицій через оцінку окремих їх ознак з огляд на особливості конкретних галузей або продуктових підкомплексів агропромислового виробництва є актуальним.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням сутності інвестицій, теоретичним обґрунтуванням інвестиційної стратегії та управління інвестиційними процесами, досліджували відомі вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти, зокрема: І.О.Бланк, В.Г.Бодров, О.В.Гаврилюк, А.С.Гальчинський, В.Геєц, О.Гелбрейт, С.Д.Дзюбик, Б.Є.Кваснюк, М.І.Кісіль, Дж.Коммонс, А.І.Кредісов, Д.Г.Лук'яненко, Ю.В.Макогон, В.Є.Новицький, Г.Олександр, В.О.Паламарчук, І.І.Пилипенко, М.Портер, А.М.Поручник, Д.Рікардо, І.В.Розпутенко, В.Ростоу, А.Ругман, В.П.Савчук, Дж.Сакс, А.Сміт, Н.О.Татаренко, А.Тоффлер, Є.В.Хлобистов, С.Чейз, Ю.Чучман, І.Шарп, Г.О.Швиданенко, А.Шпітгоф та інших. Однак їх дослідження сутнісних ознак інвестицій стосувалося загальних характеристик.

Сутнісні ознаки інвестицій стосовно молочної промисловості залишаються недостатньо дослідженими. Тому необхідність теоретичного та практичного значення проблеми й ступеня її розробки мета цього дослідження полягає у встановленні основних, найбільш важливих та активних ознак інвестицій для підприємств молочної промисловості.

Встановлено, що для характеристики економічної сутності категорії "інвестиції" необхідно враховувати всі її сутнісні ознаки, які найбільш повно характеризують їх економічний зміст (рис. 1).

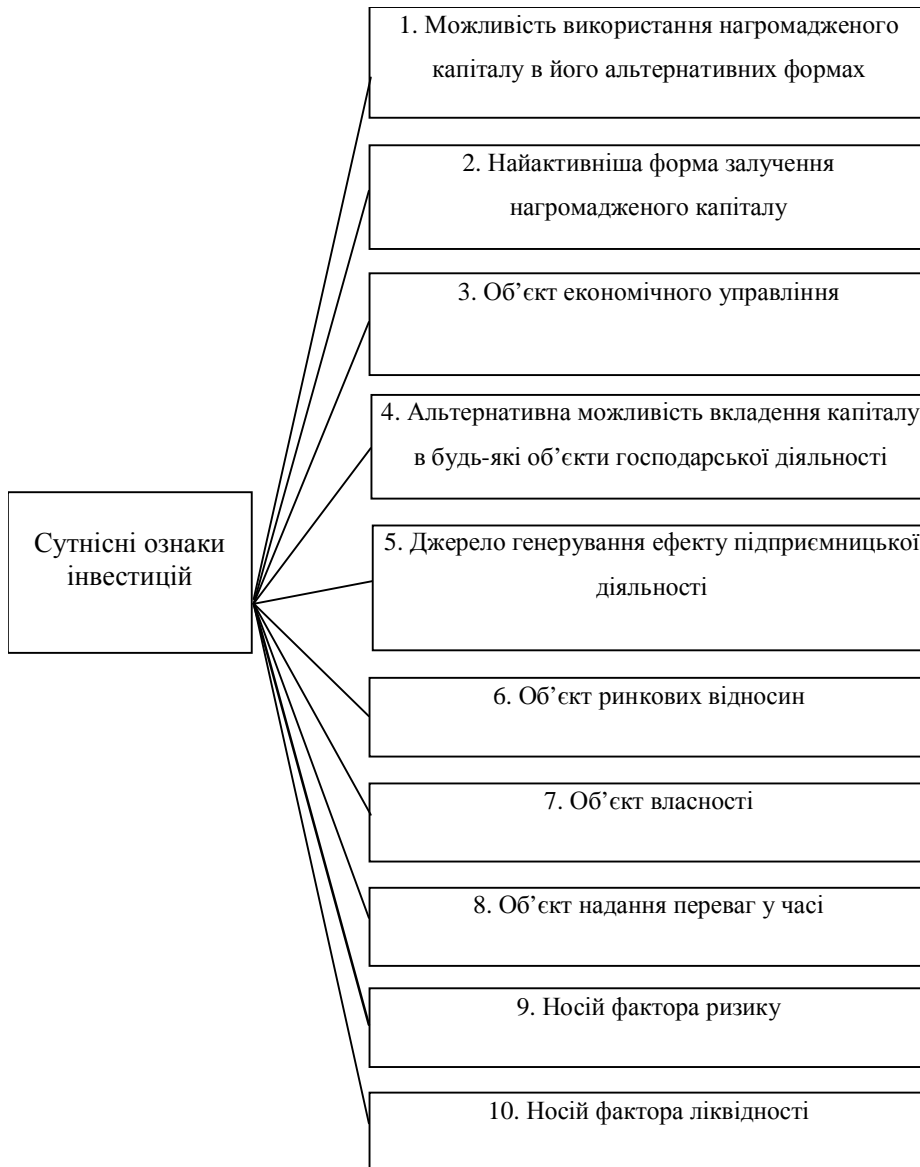


Рисунок 1 – Основні сутнісні ознаки інвестицій підприємства

В інвестиційному процесі кожна з форм накопиченого капіталу має свій діапазон можливостей і специфіку механізмів конкретного використання. З огляду на сфери використання в інвестиційному процесі найбільш універсальною є грошова форма капіталу. Але для безпосереднього використання в процесі виробництва й обігу вона у більшості випадків потребує трансформації в інші форми. Капітал, накопичений у формі запасу конкретних матеріальних та нематеріальних цінностей і готовий до участі в інвестиційному процесі, має досить вузьку сферу його використання. Такий спосіб накопичення капіталу є можливий лише у конкретному виробництві, що обмежує сферу його використання лише певним виробничим процесом (наприклад, технічні засоби і технологія молочної промисловості не можуть використовуватися у металургії, торгівлі чи машинобудуванні внаслідок відмінностей галузей, виробничих процесів, сировини, сировинних баз, засобів виробництва тощо).

Використовуваний в інвестиційному процесі капітал у всіх його формах може бути задіяний, насамперед, у виробничій діяльності підприємства. У зв'язку з цим

капітал як реальний інвестиційний ресурс стає "фактором виробництва". Проте у процесі виробництва продукції інвестований капітал не є самодостатнім фактором, а виступає в комплексі з іншими економічними ресурсами (факторами виробництва). До основних факторів виробництва, з якими інвестований капітал комплексно взаємодіє у виробничій діяльності підприємства, відносяться праця (трудові ресурси), земля (природні ресурси) та інші фактори.

У процесі виробництва товарів і послуг інвестований капітал використовується разом з іншими факторами виробництва не як простий їх набір, а в якості взаємодіючого механізму. При цьому в ньому можуть бути використані різноманітні пропорції між інвестованим капіталом та іншими основними факторами виробництва.

У теорії інвестицій їх зв'язок із нагромадженим капіталом посідає головне місце [1]. Це визначається сутнісною природою капіталу як економічного ресурсу, що призначений до інвестування. Тільки шляхом інвестування капітал як накопичена цінність залучається до економічного процесу. Проте не весь накопичений підприємством запас капіталу використовується виключно в інвестиційних цілях. З огляду на вимоги ліквідності, частина грошового або іншого капіталу виступає в формі страхового резерву, що зберігаючи пасивну форму, забезпечує ритмічність господарської діяльності, платоспроможність тощо. На противагу цьому резерву, інвестиції слід розглядати як найбільш активну форму використання накопиченого капіталу.

Для промисловості рівень споживання накопиченого капіталу, що залучається до процесу виробництва продукції, має мінімальні економічні межі. Вони визначаються, з одного боку, граничним продуктом капіталу, а з іншого — нормами амортизації у виробничому процесі для відшкодування капіталу через просте відтворення.

Предметна сутність інвестицій безпосередньо пов'язана з економічною сферою її прояву. Не зважаючи на достатньо значущі термінологічні розбіжності, інвестиції трактуються всіма дослідниками як категорія економічна, хоча вони пов'язані з технологічними, соціальними, природоохоронними та іншими цілями їх здійснення [2]. Інвестиції виражають по-перше економічні інтереси, що робить їх об'єктом економічного управління на всіх рівнях для будь-якої економіки.

Інвестований капітал цілеспрямовано вкладається підприємством у формування майна призначеного для здійснення різних форм його господарської діяльності та виробництва різноманітної продукції. При цьому з великого спектру об'єктів інвестування підприємство самостійно визначає головні об'єкти та інструменти інвестування. Тому інвестиції можна розглядати як форму перетворення частини накопиченого капіталу на альтернативні види активів підприємства. У комбінації з іншими факторами виробництва інвестований капітал може бути використаний для випуску як продукції для споживання, так і капітальних товарів у формі засобів і предметів праці. В останньому випадку відкладене споживання формується у формі запасу реального капіталу. Підприємства молочної промисловості можуть вкладати капітал у розробку нових технологій, збільшення випуску продукції тощо, тобто однією з найважливіших ознак інвестицій є альтернативна можливість вкладення капіталу в будь-які об'єкти господарської діяльності.

Мета інвестування полягає у досягненні заздалегідь визначеного ефекту, як економічного, так і соціального, екологічного, та іншого. На рівні підприємств пріоритетною цільовою настановою інвестицій є досягнення, як правило, економічного ефекту, який може бути отриманий у формі приросту суми інвестованого капіталу, інвестиційного прибутку, позитивного чистого грошового потоку, забезпечення зберігання раніше вкладеного капіталу тощо.

Досягнення економічного ефекту інвестицій в молочній промисловості визначається спроможністю приносити прибуток. Як джерело прибутку інвестиції є одним із найважливіших засобів для забезпечення достатку інвесторів, що забезпечується лише в умовах ефективного відбору інвестиційних об'єктів (інструментів).

Використовувані підприємством різноманітні інвестиційні ресурси, товари й інструменти як об'єкт купівлі-продажу формують особливий вид ринку - інвестиційний, елементами якого є попит, пропозиція та ціна, і на якому діють певні суб'єкти ринкових відносин. Інвестиційний ринок, що формується системою ринкових економічних умов, тісно пов'язаний з іншими ринками (праці, споживчих товарів та послуг тощо) і формується під впливом різноманітних форм державного регулювання.

Попит на інвестиційні ресурси, товари й інструменти підприємства обумовлений необхідністю реалізації його інвестиційної стратегії в сфері реального і фінансового інвестування.

Пропозиція інвестиційних ресурсів, товарів та інструментів виходить від підприємств-виробників капітальних товарів, будівельних організацій, власників нерухомості, нематеріальних активів, емітентів, а також різноманітних фінансових інститутів.

Ціна на інвестиційні товари та інструменти в системі ринкових відносин формується з урахуванням їх інвестиційної привабливості під впливом попиту та пропозиції. Вона відображає економічні інтереси продавців і покупців інвестиційних товарів та інструментів у конкретних умовах функціонування інвестиційного ринку. Ціною інвестиційних фінансових ресурсів, зазвичай, виступає ставка процента, що формується на ринку капіталу. Для підприємств молочної промисловості попит та пропозиція інвестиційних товарів та інструментів визначається їх кон'юнктурою на інвестиційному ринку.

Як об'єкт підприємницької діяльності інвестиції є носієм прав володіння, користування і розпорядження власністю. Якщо на початковому етапі права володіння, користування й розпорядження були пов'язані з одним суб'єктом, то по мірі подальшого економічного розвитку відбувалося поступове їх розділення. Спочатку цей поділ відбувався в сфері функціонування грошового капіталу, що залучається в інвестиційний процес (по мірі виникнення і розвитку кредитних відносин), а потім і капіталу реального (при виникненні і розвитку лізингових відносин). У сучасних умовах підприємство, що використовує різноманітні форми капіталу в інвестиційному процесі, може володіти й користуватися майновими об'єктами без права розпорядження ними. У цьому випадку права власності й розпорядження капіталом як інвестиційним ресурсом розділені між окремими суб'єктами економіки. Прикладом такого розподілу прав є функціонування капіталу в системі інвестиційних і фінансових інститутів, акціонерних та інших товариств де власники капіталу як накопиченого інвестиційного ресурсу передають права володіння й користування ним іншим особам.

Інвестований капітал як об'єкт власності може виступати носієм усіх форм цієї власності - індивідуальної приватної, колективної приватної, комунальної, загальнодержавної тощо. Носієм статусу власності капітал виступає, насамперед, як накопичений інвестиційний ресурс. При розподілі в економічному процесі прав власності та використання капіталу як інвестиційного ресурсу в розрізі різноманітних суб'єктів, роль цього капіталу як об'єкта власності має пасивний характер.

Інвестований капітал може виступати у всіх дозволених законодавством формах і видах цього розпорядження. В економічному процесі роль інвестованого капіталу як об'єкта розпорядження більш активна ніж капіталу — об'єкта власності.

Отже, використання капіталу в економічному процесі як в якості інвестиційного

ресурсу не обов'язково пов'язане з наявністю титулу власності. Це використання може здійснюватися особами, що не є безпосередньо суб'єктами права власності на нього.

Як об'єкт власності інвестиційний ресурс формує також певні пропорції його використання окремими підприємствами, які характеризуються співвідношеннями власної та позикової його частини, тобто структурою. Особливості структури капіталу впливають на ефективність інвестицій, а відповідно і на характер інвестиційних рішень, що приймаються підприємством.

Процес інвестування капіталу безпосередньо пов'язаний із чинником часу, що дозволяє розглядати призначений до інвестування капітал, з одного боку, запасом раніше накопиченої економічної цінності з метою можливого її збільшення в процесі інвестиційної діяльності, а з іншого — задіяним економічним ресурсом, спроможним збільшити обсяг споживання благ інвестором у будь-якому інтервалі майбутнього періоду. При цьому економічна цінність сьогоднішніх і майбутніх благ, пов'язаних з інвестиціями, для власників інвестованого капіталу нерівнозначна. Економічна теорія підтверджує, що сьогоднішні блага завжди оцінюються індивідуумом вище благ майбутніх [3, 4]. Ця особливість економічної поведінки індивідуумів в економічній теорії визначається поняттям "надання переваги в часі", суть якого полягає в тому, що за інших рівних умов можливості майбутнього споживання, порівняно з поточним споживанням, завжди менш цінні. Щоб подолати стереотип надання інвестицій в часі і спонукати власника капіталу до інвестування, необхідно компенсувати йому відмову від споживання і через винагороду в формі інвестиційного доходу (прибутку).

Ризик є найважливішою характеристикою інвестицій, пов'язаною з усіма їх формами і видами. Здійснюючи інвестиції суб'єкт господарювання завжди повинен свідомо йти на економічний ризик, можливого зменшення або неотримання суми очікуваного інвестиційного прибутку, а також можливою втратою (частковою або і повною) інвестованого капіталу.

Рівень ризику інвестицій перебуває у прямій залежності від їх очікуваної прибутковості. Чим вище очікуваний інвестором рівень - прибутковості інвестицій, тим вище (за інших рівних умов), супутній йому ризик, і навпаки.

Всі форми і види інвестицій характеризуються певною ліквідністю, яка сприймається як їх спроможність бути реалізованими (за необхідності) за своєю реальною ринковою вартістю у встановлені строки. Ця здатність інвестицій забезпечує можливість вивільнення капіталу, вкладеного в різні об'єкти й інструменти при настанні несприятливих економічних та інших умов у певній сфері підприємницької діяльності, в окремому сегменті ринку або в задіяному регіоні. Процес вивільнення вкладеного капіталу, забезпечений його ліквідністю, називають дезінвестиціями. Вивільнений в процесі дезінвестицій капітал може бути реінвестований в інші об'єкти та інструменти. Тобто, ліквідність інвестицій дозволяє формувати не тільки прямий, але й зворотній потік капіталу, задіяного як інвестиційний ресурс.

В молочній промисловості інвестиції, перш за все, передбачають отримання економічного прибутку, проте їх здійснення неможливе без врахування специфічних факторів, притаманних підприємствам молочної промисловості. Для підприємств попит та пропозиція інвестиційних товарів та інструментів визначається їх кон'юнктурою на інвестиційному ринку.

Для сучасного стану розвитку інвестиційної діяльності в молочній промисловості найбільш важливими і такими, що потребують підвищеної уваги слід вважати такі ознаки інвестицій як об'єкту економічного управління, ринкових відносин та власності.

## Список літератури

1. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учеб. пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. /Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 432 с.
2. 2 Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. — К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, 1995. — 448с.
3. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Издательство "Питер", 2000. – 160 с.
4. Інвестознавство: Підручник / За ред. В.Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
5. . Інвестологія: наука про інвестування: Навчальний посібник /За ред. док. екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2001. – 264 с.

В статье рассматривается экономическая суть инвестиций. Особое внимание уделяется сущностным признакам и характеристикам их классификационных групп относительно молочной промышленности.

In article economic essence investment is considered. We try to pay attention in basic sings and feature their classify groups for milk industry

УДК 657

**І.Д. ЛАЗАРИШИНА, доц., д-р екон. наук**

*Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне*

## Основні теоретичні засади економічного аналізу додаткової вартості

У статті досліджено питання, пов'язані з розвитком теорії і практики економічного аналізу. Проведено порівняння економічного, бухгалтерського та фінансового концептуальних підходів відносно додаткової вартості. Сформульовано стратегічні пріоритети застосування концепції «економічно вигідної додаткової вартості»

**економічний аналіз, додаткова вартість, економічний підхід, бухгалтерський підхід, фінансовий підхід.**

Подальше зростання значення ринкових важелів в управлінні економікою України в цілому, а також окремих підприємств передбачає необхідність постійного залучення вітчизняних та іноземних інвестицій. В Україні обсяги інвестування поки що є недостатніми для широкомасштабної структурної перебудови економіки.

Причинами такого становища є, серед інших, недосконалість законодавства України в цій сфері, значні інвестиційні ризики за даними рейтингових агентств (хоча агентство Fitch на початку 2005 року підвищило рейтинг України з В+ до ВВ-), низька інвестиційна привабливість господарюючих суб'єктів. Подолання негативних тенденцій, пов'язаних з недостатнім рівнем інвестиційної привабливості, можливе шляхом:

- збільшення капіталів господарюючих суб'єктів в Україні;
- зростання рівня прибутковості на 1 грн. інвестованого капіталу;
- залучення висококваліфікованих фахівців з фінансів, економіки, бухгалтерського обліку та економічного аналізу;
- забезпечення прозорості інвестиційних процесів в Україні;

- застосування зрозумілої та адаптованої до вимог вітчизняних та іноземних інвесторів обліково-аналітичної інформації;
- збільшення числа підприємств з високою часткою додаткової вартості у виробництві.

З наведеного переліку одним з найважливіших ми вважаємо забезпечення збільшення питомої ваги додаткової вартості суб'єктами господарювання в Україні. Однак, якщо в політичній економії додаткова вартість розглядається досить детально, то в економічному аналізі цьому питанню приділяється уваги недостатньо з огляду на стратегічні потреби суб'єктів управління на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Вивченню питань і проблем, пов'язаних з методикою економічного аналізу додаткової вартості, присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених – економістів Є.В.Бріггема, О.М.Вакульчик, Жака Рішара, П.Т.Саблука, Л.М.Шик та інших. Однак недостатньо дослідженими залишаються теоретичні засади економічного аналізу додаткової вартості в умовах трансформації економіки України до ринкової.

Виходячи з викладеного вище, у статті поставлені і вирішуються такі завдання:

- виокремити та дослідити економічний, бухгалтерський та фінансовий підходи до трактування сутності додаткової вартості вітчизняними та зарубіжними економістами;
- охарактеризувати концепцію „економічно вигідної додаткової вартості” та сформулювати стратегічні пріоритети застосування цієї концепції.

У науковій думці виокремлюються три підходи до трактування сутності додаткової вартості – економічний, бухгалтерський та фінансовий.

Відповідно до економічного підходу додаткова вартість – це соціально-економічна форма додаткового продукту в умовах розвинутих товарно-грошових відносин. Виробництво додаткової вартості здійснюється завдяки здатності найманого працівника створювати своєю працею більшу вартість, ніж вартість його робочої сили. Відношення додаткової вартості ( $m$ ) до змінного капіталу ( $v$ ) виражає ступінь експлуатації найманих працівників за капіталізму [1, с.357]. Основні характеристики додаткової вартості наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Основні характеристики додаткової вартості за економічним підходом

<b>Джерела додаткової вартості</b>	<b>Форми додаткової вартості</b>	<b>Напрямки використання</b>
Праця найманих працівників Підприємницька діяльність капіталістів Підприємницька діяльність вищих менеджерів Праця управлінського, державного апарату, зайнятого регулюванням економіки	Підприємницький дохід Торговельний прибуток Відсоток Дивіденд Установчий прибуток Середній прибуток	Дивіденди власникам акцій Податки державі % банків за надання кредитів

Виокремлюються різні форми додаткової вартості:

- абсолютна;
- відносна;
- надлишкова.

Розмір і динаміка абсолютної додаткової вартості залежить від персоналу господарюючих суб'єктів – від їх продуктивності праці та тривалості робочого дня. Створення надлишкової додаткової вартості також залежить від продуктивності праці



окремих працівників. Розмір її буде зростати і динаміка буде позитивною за умови перевищення рівня і темпів росту індивідуальної продуктивності праці над суспільною (середньогалузевою). Відносна додаткова вартість збільшується за умови зростання продуктивності суспільної праці, уречевленої у використанні більш технічно досконалої техніки.

Останнім часом досить часто вчені-економісти зосереджують свою увагу на категорії “додаткова вартість” з метою удосконалення теоретичних та практичних підходів стосовно закону вартості та його проявів (властивостей). Поступовий перехід до ринкових відносин в економіці України став передумовою появи та зростання капіталів господарюючих суб’єктів, які витрачаються на придбання та обслуговування засобів виробництва та робочої сили з метою отримання додаткової вартості. У структурі вартості товару додаткова вартість є складовою новоствореної вартості (1):

$$W = C + V + m, \quad (1)$$

де  $C$  – постійний капітал;

$V$  – змінний капітал;

$W$  – вартість товару;

$m$  – додаткова вартість.

В умовах капіталістичного товарного виробництва додаткова вартість, з урахуванням співвідношення між попитом і пропозицією, трансформується відповідно до формули (2):

$$Цв = C + V + p, \quad (2)$$

де  $Цв$  – ціна виробництва;

$P$  - прибуток.

Як вважають С.В.Мочерний, С.А.Єрохін, Л.О.Каніщенко, І.М.Синишин, О.А.Устенко, “прибуток – це насамперед перетворена форма додаткового продукту і додаткової вартості. Термін “перетворена форма” означає, що прибуток приховує справжнє джерело свого виникнення і створює враження, що участь у його появі брали не лише працівники, а й засоби виробництва”[2, с.221].

Згідно з основним економічним законом капіталізму головною метою формування та використання капіталу є виробництво додаткової вартості. Вона, у свою чергу, є джерелом розширеного відтворення. На її розміри і динаміку впливає багато чинників, основними з яких є :

- сума капіталу господарюючого суб’єкта;
- норма додаткової вартості;
- структура розподілу додаткової вартості на дохід і капітал (коефіцієнт капіталізації додаткової вартості);
- динаміка додаткової вартості.

У формулюванні відомого американського фахівця в галузі економіки державного сектора Джозефа Е. Стігліца додаткова вартість – це різниця між вартістю випущеної продукції та вартістю придбаної сировини. Додаткова вартість державної продукції дорівнює сумі заробітної платні та відсотка, тоді як додаткова вартість приватного підприємства дорівнює сумі зарплати, відсоткових виплат і прибутків [3, с.55].

Трактування доходу, запропоноване проф. М.С.Пушкарем, також базується на елементах додаткової вартості. Він вважає, що “доход – це потік грошових та інших надходжень за одиницю часу, який складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента”[4, с.389]. З цього переліку елементів доходу, наведеного вченим, кожний, у свою чергу, є складовою додаткової вартості за економічним підходом.

Важливим для розуміння сутності додаткової вартості та її подальшого аналізу є бухгалтерське трактування. За формулюванням відомого французького вченого-аналітика Жака Рішара додаткова вартість – це різниця між обсягом виробництва та проміжним споживанням, необхідним для його виробництва [5, с.236]. Деталізуючи це визначення, Жак Рішар відмічає, що додаткова вартість – це результат складання величини валового виробництва та комерційної маржі за вирахуванням суми споживання зі сторони, тобто споживання сировини, матеріалів та інших зовнішніх закупівель і витрат. Вона свідчить про ефективність підприємства. Комерційна маржа (доход) представляє різницю між сумою реалізації товарів і ціною закупівель проданих товарів. Вона має місце лише в комерційній діяльності підприємства (покупка з метою перепродажу без переробки) [5, с.64]. Під проміжним споживанням сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей, необхідних для виробництва додаткової вартості, розуміються витрати господарюючого суб'єкта.

Розшифровуючи зміст фінансової додаткової вартості, Жак Рішар [5, с.237] відмічає, що перехід від бухгалтерської додаткової вартості до фінансової здійснюється через облік виплат за оренду основних засобів для того, щоб визначити витрати, якщо б ці основні засоби були б придбані. Також необхідно вирахувати з зовнішніх витрат витрати на проміжний персонал для того, щоб включити їх у витрати на персонал (у широкому розумінні).

Отже, фінансову додаткову вартість він пропонує розраховувати за формулою (3):

$$ФДВ = БДВ + ОВ + ВТП, \quad (3)$$

де *ФДВ* – фінансова додаткова вартість  
*БДВ* – бухгалтерська додаткова вартість  
*ОВ* – орендні виплати  
*ВТП* – витрати на тимчасовий персонал.

Для цієї методики розрахунку необхідно забезпечити оцінку запасів продукції на складі за цінами реалізації. Виконання цього застереження пов'язане з певними труднощами у зв'язку з тим, що облік виготовленої продукції, як правило, здійснюється за її собівартістю. Тому забезпечення коректності цієї методики пов'язане з додатковими (іноді - значними) обсягами роботи бухгалтера. Ми вважаємо, що в Україні у процесі аналізу доцільно користуватись бухгалтерською інтерпретацією додаткової вартості господарюючого суб'єкта, і визначати її за даними форми 2 „Звіт про фінансові результати”.

Взаємозв'язок теорії корисності та закону вартості стосовно додаткової вартості проявився у концепції “економічно вигідної додаткової вартості” (ЕВДВ). Ця концепція отримує все більше прихильників у середовищі американських менеджерів та інвесторів. Як відмічає Є.Ф.Бріггем, “такі велетні, що досягли великих успіхів ,як “Coca - Cola”, “AT&T”, “Quacker Oats”, “Briggs & Steaffon” та “CSX” керуються ідеєю ЕВДВ і приписують її використанню багатьох своїх успіхів. Крім того, “AT&T” робить ЕВДВ головним інструментом оцінки діяльності керівництва по виконанню своїх функціональних обов'язків, і, отже, виплат їх бонусів(винагород)”[6, с.122].

Економічно вигідна додаткова вартість визначається за формулою (4):

$$ЕВДВ = Д + П - В, \quad (4)$$

де *Д* – поточний дохід (дохід, визнаний за звітний період);  
*П* – утримані податки;  
*В* – річні витрати по всьому капіталу (власному та запозиченому).

Пріоритетами застосування концепції економічно вигідної додаткової вартості є:  
- можливість визначення і застосування як на рівні філій, дочірніх підприємств, так і на рівні підприємств(холдингов) в цілому;

- тісний зв'язок з цінами акцій;
- ефективність використання для визначення рівня заробітної плати управлінського персоналу;
- забезпечення власників (акціонерів), інвесторів, менеджерів господарюючих суб'єктів суттєвою доречною інформацією стосовно реального стану справ;
- відносна простота розрахунку для внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін за даними фінансової звітності.

Ще однією перевагою показника економічно вигідної додаткової вартості для аналізу є те, що він знаходиться у тісній залежності з ціною акцій. Компанія "АТ&Т" встановила чітке співвідношення між величиною ЕВДВ та ціною її акцій. Аналітики з цінних паперів виявили, що ціни акцій значно сильніше пов'язані з курсом ЕВДВ, ніж інші фактори – такі, як доход на акцію, поточний прибуток або доход на власний (акціонерний) капітал [6, с.124].

На наш погляд, в Україні в системі фінансового менеджменту господарюючих суб'єктів доцільно передбачити принципово новий напрямок управління – управління додатковою вартістю за концепцією економічно вигідної додаткової вартості з відповідним аналітичним забезпеченням.

Отже, зростання ролі додаткової вартості продукції, робіт, послуг обумовлює необхідність подальшого вдосконалення та адаптації бухгалтерського підходу до ідентифікації цієї категорії для потреб економіки України.

## Список літератури

1. Економічна енциклопедія:Т.1/Редкол. С.В.Мочерний (відп. ред.)та ін. – К.: Видавничий центр "Академія" 2000 – 864с.
2. Основи економічної теорії/ За ред. С.В.Мочерного. – К.:Видавничий центр Академія",1998. – 464с.
3. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора/Пер. з англ.. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи,1998. – 854с.
4. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш,2002.- 628с.
5. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия /Пер. с франц. Под ред. Л.П.Белых. – М.:Аудит,ЮНИТИ,1997. – 357с.
6. Брігхем Євхен. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ.. – Київ:Молодь,1997. – 1000с.

В статье исследуются вопросы, связанные с развитием теории и практики экономического анализа. Проведено сравнение экономического, бухгалтерского и финансового концептуальных подходов относительно добавленной стоимости. Предложены направления совершенствования методологии экономического анализа добавленной стоимости.

In the article the questions, dedicated to the development of a theory and practice of economic analysis are researched a comparison of the economic, accountant' and financial concepts about value added was marking. The branches of development of the methodology of economic analysis of value added are proposed.

## Методика обліку розрахунків ефективності та прибутковості інвестиційних проектів

Економічний розвиток України та проблеми, що стають сьогодні актуальними в економіці свідчать про необхідність збільшення інвестицій. У сучасних економічних умовах у багатьох вітчизняних підприємств гостро стає проблема розробки інвестиційних проектів і залучення вітчизняних і закордонних інвесторів. Отже, розвиток процесу інвестування повинен знаходити своє втілення за допомогою поглиблення процесу відтворення капіталу, розробки нових методичних підходів щодо аналізу та обліку розрахунків ефективності і прибутковості в процесі виконання інвестиційного проекту. **аналіз інвестицій, інвестиційний проект, капітальні вкладення, норма дисконту, індекс дохідності, індекс рентабельності активів**

Світовий досвід показує, що розвиток інвестиційної діяльності та реалізація інвестиційних проектів у більшості країн, у тому числі в Україні дає можливість розширити та поглибити процес відтворення капіталу, що впливає на зростання економічного та соціального потенціалу країни з ринковою економікою.

Проблеми формування ринкової економіки впливають на інтенсифікацію регіонального економічного розвитку територій, що розвиваються на основі активізації інвестиційних процесів. Впровадження інвестиційних проектів (ІП) в економіку України є фактором зростання ефективності господарської діяльності.

Аналізуючи проблеми практичного застосування сучасних методичних розробок з обліку розрахунків ефективності та прибутковості інвестиційних проектів та дослідження засновані на розробках вітчизняних та закордонних вчених в області теорії та методології фінансової оцінки інвестиційних проектів слід зазначити, що особливу актуальність здобувають методи аналізу оцінки ефективності інвестиційних проектів, впливу ефективності інвестицій на ефективність господарської діяльності організацій, що реалізує інвестиційний проект. Значний внесок у розвиток цієї теорії і методології в останні роки, а також висвітлення питань пов'язаних з аналізом інвестиційних процесів було досліджено в роботах таких авторів: Беренс М., Хавранек П. В., Шмидт С., Бирман Г., Jonson Т.Е., Hirshleifer J., проблемам визначення економічної ефективності інвестиційних процесів присвячені праці Мертенс А.В., Норткотт Д., Хоффман У.

Метою роботи є проведення аналізу, обліку та оцінки ефективності ІП з погляду підприємств-учасників проектів, що характеризуються показниками ефективності їхньої участі в проекті. При розрахунках показників ефективності участі підприємства в проекті за основу приймається можливість використання коштів, що не залежить від того, чи є ці кошти власними або позиковими.

Теоретичною базою для аналізу ефективності участі в ІП є проведення дослідження по трьох самостійних напрямках, залежно від економічного стану суб'єкта: - аналіз ефективності участі в проекті підприємств і акціонерів; - аналіз ефективності участі в проекті структур більш високого рівня; - аналіз бюджетної ефективності ІП.

Розрахунки та облік операцій необхідно проводити в прогнозних цінах (для обчислення показників ефективності). В розрахунках враховуються грошові потоки від всіх видів діяльності - операційної, інвестиційної та фінансової. Виплата дивідендів

акціонерам не враховується як відтік реальних грошей. Перед проведенням розрахунків показників ефективності участі в проекті перевіряється його фінансова результативність. Перевірка проводиться за величиною сукупного власного капіталу всіх учасників (за винятком кредиторів). При цьому враховуються вкладення власних коштів і виплати по дивідендах [1, с.415].

Показники ефективності участі підприємства в проекті відображають грошові припливи та відтоки по результатам операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Ці показники розраховуються як у прогнозних, так і у дефляторних цінах. Із цією метою грошові потоки по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності, зумовленою реалізацією ІІ, розраховуються в прогнозних цінах і перераховуються в дефляторні ціни, а потім на їх основі розраховуються показники ефективності ІІ.

Аналізуючи застосування методичних розробок з обліку розрахунків ефективності та прибутковості інвестиційних проектів можна відзначити, що оцінку показників ефективності ІІ для акціонерів рекомендується проводити, виходячи з індивідуальних грошових потоків для кожного типу акцій: звичайних і привілейованих. Ці розрахунки носять орієнтовний характер, оскільки на стадії розробки ІІ дивідендна політика ще не остаточно вироблена. Однак вони іноді виявляються корисними для залучення до участі в реалізації проектів потенційних інвесторів. Розрахунки ефективності ІІ для акціонерів рекомендується проводити при наступних допущеннях:

- враховуються грошові потоки, що мають відношення до акцій, але не до власників;

- на величину дивідендів впливає весь чистий прибуток після розрахунку із кредиторами та здійснення інвестицій, передбачених ІІ, а також після створення резервів і відрахувань у додатковий фонд і виплати податків на дивіденди;

- при припиненні реалізації проекту підприємства розплачуються по боргах, майно і оборотні активи розпродаються, а різниця між отриманими доходами та витратами розподіляється між акціонерами.

У грошовий потік при визначенні ефективності ІІ для акціонерів включаються:

- до припливів - виплачувані по акціях дивіденди, а наприкінці розрахункового періоду невикористані кошти з амортизації, що залишилися, раніше не розподілений чистий прибуток;

- до відтоків - витрати на придбання акцій і податки на дохід від реалізації майна ліквідованого підприємства.

Грошові потоки та розрахунки рекомендується вибирати таким чином, щоб фінансові операції з отримання та повернення кредитів, а також процентні платежі розподілялись рівномірно на початок або кінець розрахункового періоду. Результативність визначення показників ефективності ІІ на вирішальному етапі залежить від реального визначення поетапного розрахунку грошових потоків по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності. Кожному виду ефективності - суспільної, комерційної, ефективної участі в проекті для підприємств та їхніх акціонерів - відповідають свої грошові потоки. Грошові потоки можуть виражатися в прогнозних, поточних або дефляторних цінах та у різних валютах [2, с.118].

Щоб розрахунок показників ефективності призводив до правильних результатів, грошові потоки повинні бути виражені в тій валюті, у якій провадяться платежі.

Грошові потоки для суспільної ефективності повинні виражатися в «економічних» цінах, що враховують зовнішні ефекти та суспільні блага. Для комерційної ефективності грошові потоки виражаються в ринкових цінах, а ефективність за межами проекту (в інших галузях, соціальні та екологічні), як правило, не беруть до уваги. При визначенні показників комерційної ефективності

розглядаються два види грошових потоків: по інвестиційній і по операційній діяльності.

При цьому для інвестиційної діяльності до грошових відтоків відносять капітальні вкладення у необоротні активи і на приріст оборотного капіталу, а також витрати на пусконаладжувальні роботи та ліквідаційні витрати. До припливів відносять кошти від продажу активів при закінченні проекту, надходження за рахунок зменшення оборотних коштів.

Для операційної діяльності до припливів коштів відносять виторг від продажу продукції та інші доходи, до відтоків - виробничі витрати і податки.

При оцінці ефективності участі в проекті склад грошових потоків та їхня наповнюваність трохи змінюються. Насамперед з'являються грошові потоки власного (акціонерного) капіталу. Це знаходить прояв у припливах і відтоках власних коштів підприємства або акціонера-учасника. Цей учасник-підприємство має у своєму розпорядженні власні кошти і може залучати інші кошти. У даній ситуації до відтоків по інвестиційній діяльності додаються кошти, вкладені в додаткові фонди. До припливів коштів відносять надходження від коштів, вкладених у додаткові фонди. До фінансової діяльності відносяться кошти, які є зовнішніми стосовно проекту. Кошти «зовнішні» стосовно проекту - це кошти, які на даному етапі розрахунку не створюються за рахунок функціонування ІІ, а надходять до нього ззовні. Кошти, вкладені в ІІ, розподіляють на власні кошти та притягнуті. Власні кошти, включаючи акціонерний капітал, надають право фізичним та юридичним особам, що вклали їх, користуватися частиною доходів ІІ і частиною майна підприємства у випадку його банкрутства або ліквідації. Притягнуті кошти не дають прав на доходи від функціонування ІІ, крім відсотків за кредит, і найчастіше підлягають поверненню.

Таким чином, і власні кошти, і притягнуті є зовнішніми стосовно ІІ, оскільки вкладаються в нього ззовні. Інша справа прибуток та амортизація, які виникають на кожному кроці функціонування ІІ. Ці кошти можна віднести до внутрішніх коштів самого ІІ. Відповідно до цього, до припливів коштів від фінансової діяльності відноситься вклад власного (акціонерного) капіталу та притягнуті кошти, субсидії, дотації, кредити банку та ін. До відтоків коштів у частині фінансової діяльності відносяться витрати на повернення кредитів банку та відсотків по них, а також виплати дивідендів по акціях підприємства, повернення боргу в частині боргових зобов'язань по цінних паперах.

При оцінці ефективності ІІ насамперед звертають увагу на його фінансову результативність, для забезпечення якої підбирається відповідна схема фінансування ІІ: схема надходження та повернення грошей, зовнішніх стосовно проекту [4].

Величина грошового потоку, що приймається в розрахунок при оцінці ефективності власного капіталу, визначається на кожному кроці розрахунку як сальдо сумарного потоку від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. При визначенні фінансової результативності проекту важливим є визначення максимального обсягу залучення зовнішніх стосовно ІІ коштів. При визначенні ефективності ІІ, особливо ефективності власного капіталу, необхідно визначити величину тих коштів, які можуть бути розподілені на дивіденди та кошти, які залишаються до кінця строку реалізації ІІ. Максимальна сума коштів, які можуть бути спрямовані на виплату дивідендів рівняється сумі чистого прибутку та амортизації, отриманих у період функціонування проекту. Це означає, що максимальний обсяг зовнішніх запозичень (МВт) стосовно ІІ, що на етапі т може бути притягнутий для його реалізації, повинен дорівнювати інвестиційним витратам на цьому етапі плюс виплати по позиках, що виникають у попередньому періоді реалізації ІІ. У тих

випадках, коли обсяг залучення зовнішніх коштів (ФВт) на етапі т більше МВт, їхня різниця включається в додатковий фонд.

Включення частини власних або зовнішніх коштів у додатковий фонд, як правило, зменшує ефективність власного капіталу. Це відбувається в тих випадках, коли відсоток, виплачуваний по коштах, внесений на депозитний рахунок з додаткових фондів, менше, ніж відсоток за кредитом, виплачуваний банку в результаті зовнішніх запозичень. Додаткові фонди утворюються тоді, коли на етапах, що залишилися, доходи від реалізації ІІ, які виникають від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, перевищують витрати. Кошти додаткових фондів забезпечують запас фінансової міцності ІІ. Ці кошти можуть міститися на депозитних рахунках в банках або направлятися на придбання цінних паперів, якщо це передбачено умовами проекту. Доходи від додаткових фондів розглядаються як частина позареалізаційних доходів.

Оцінку ефективності ІІ доцільно здійснювати в такій послідовності.

На першому етапі необхідно визначити доцільність реалізації ІІ і обсяг зовнішніх запозичень, щоб ІІ став фінансово реалізованим. На даному етапі об'єктом дослідження є грошові потоки від операційної та інвестиційної діяльності. Важливим є правильність прийняття управлінських рішень про доцільність реалізації ІІ, виходячи зі змістовної характеристики найважливіших показників його ефективності. До таких найважливіших показників слід віднести показники чистого дисконтованого доходу (ЧДД) і внутрішньої норми доходності (ВНД). Поряд із цим необхідно визначити схему фінансування та обсяг зовнішніх запозичень [5].

На другому етапі дослідження аналізується та обліковується грошовий потік за результатами фінансової діяльності, визначається сумарне сальдо по всім трьох видах діяльності - операційної, інвестиційної та фінансової.

На третьому етапі дається оцінка ефективності власного капіталу, виходячи з найважливіших показників його ефективності - ЧДД і ВНД. Із цією метою попередньо розраховується потік коштів з власного капіталу без дисконтування та з дисконтуванням.

На четвертому етапі розраховується вся сукупність оціночних показників за ефективністю використання власного капіталу в поточних, прогнозних і дефляторних цінах.

На п'ятому етапі розглядаються можливі помилки, допущені під час вибору схем фінансування і, як слідство, при зіставленні грошових потоків від реалізації ІІ.

На шостому етапі визначається обсяг максимально можливих сум чистого прибутку та амортизації, які направляють на виплату дивідендів і у фонд нагромадження.

На сьомому етапі визначається прибутковість ІІ для акціонерів.

Рекомендований на першому етапі аналізу розрахунок двох оціночних показників ефективності ІІ - чистого дисконтованого доходу і внутрішньої норми прибутковості впливає на результат порівняння проектних значень із нормативними, після чого приймається попереднє рішення про доцільність реалізації ІІ. Нормативом в цьому випадку виступає норма дисконту, що дорівнює 10%, і строк до 5 років корисного використання ІІ, з урахуванням цих нормативів приймається рішення рекомендувати проект до реалізації, однак остаточний висновок повинен бути прийнятий після вивчення особливий умов та джерел фінансування ІІ.

Проведені дослідження показують, що в процесі фінансування під час різних ситуацій слід керуватися наступними правилами:

1. Відсотки по кредиту та основний кредитний борг доцільно повертати з перших кроків реалізації ІІ. У цьому випадку сума відсотків по кредиту буде мінімальною в порівнянні з іншими умовами погашення боргу і відсотків по ньому. При

цьому для фінансової реалізації проекту необхідно дотримуватися наступних умов: сума відсотків по кредиту та повернення на кожному етапі розрахунку частини кредиту не повинна перевищувати загальну суму доходу по операційній діяльності. Тут можливе уточнення, якщо підприємство одержить пільги з податку на прибуток (у період реалізації ІІІ).

2. Якщо значення кредитного відсотка буде більше, ніж ВНД за результатами першого етапу дослідження, то погашення боргу та відсотків по ньому призведе до того, що ВНД для власного капіталу буде мати менше значення, ніж ВНД, що розрахована виходячи із двох видів діяльності - операційної та інвестиційної, тобто при абстрагуванні від фінансової діяльності.

Розрахункові значення ЧДД і ВНД свідчать про більш високу ефективність власного капіталу, і, отже, про доцільність реалізації ІІІ. Необхідно пам'ятати, що, виходячи із установлених нормативів власниками капіталу, ІІІ можна впроваджувати, якщо внутрішня норма доходності дорівнює 10% - нормі дисконту. Порівняльним аналізом проектних і нормативних значень ЧДД і ВНД і завершується третій етап дослідження. За результатами цього дослідження приймається остаточне рішення по реалізації ІІІ.

Економічну службу підприємства повинно, насамперед, цікавити питання про те, який вплив зробить ІІІ на ефективність роботи підприємства, який строк окупності інвестиції, яка буде рентабельність інвестицій, що направляються на реалізацію ІІІ, рентабельність продажів та ін. Відповідь на ці питання можлива після розрахунку всієї сукупності оціночних показників ефективності власного капіталу без дисконтування та вивчення співвідношення нормативних і проектних показників - ЧДД і ВНД, а висновок можна зробити, порівнюючи показники ефективності власного капіталу - строк окупності та чистий дохід. Розглянемо тепер економічний зміст, сферу застосування та методичку розрахунку таких оціночних показників ефективності власного капіталу, як індекс доходності інвестицій (*ІД*), індекс доходності витрат (*ІДВ*) і потреба в додатковому фінансуванні (*ІФ*) [3, с.213].

Показник ІД розраховується як відношення накопиченого грошового доходу від операційної діяльності в частині, що ставиться до власного капіталу. Якщо дохід від операційної діяльності розраховується наростаючим підсумком з початку його виникнення і до останнього етапу розрахунку, то чисельне значення даного показника буде поступово зростати, поки не досягне максимуму на останній рік використання ІІІ.

Встановити зв'язок між ІД і ЧД можна за допомогою наступних формул:

$$ІД = (ЧДс/Кск) + 1, \quad (1)$$

$$ІД = (Дс - Кск/Кск) + 1, \quad (2)$$

$$ІД = Дс/Кск, \quad (3)$$

де *Кск* - власний капітал;

*Дс* - дохід від операційної діяльності (3-5 етап);

*ЧДс* - накопичене значення чистого доходу в частині, що ставиться до власного капіталу.

Зі змісту даних формул видно, що індекс доходності власного капіталу можна розрахувати трьома способами:

1. Як збільшення на одиницю відношення накопиченого чистого доходу в частині, що ставиться до витрат власних коштів на реалізацію ІІІ до власного капіталу.

2. Як збільшення на одиницю відношення різниці між накопиченим доходом від операційної діяльності в частині, що ставиться до витрат власних коштів на реалізацію ІІІ, до власного капіталу.

3. Як відношення накопиченого доходу від операційної діяльності в частині, що ставиться до витрат власних коштів, до накопиченого капіталу.



Зі змісту наведених формул можна зробити висновок про те, що значення індексу дохідності інвестицій (ІД) прямо пропорційно доходу від операційної діяльності в частині, що ставиться до власного капіталу, і обернено пропорційно величині власного капіталу. Однак це видимість явища, сутність же полягає в тому, що значення чистого доходу залежить від ефективності основних параметрів ІІ: продуктивності, потужності або величини доходу, створюваного за одиницю часу в результаті реалізації ІІ. І чим вище значення цих параметрів, чим краще використовуються технічні або організаційні рішення в часі, тим більше значення індексу дохідності інвестицій.

Отже, проектне або фактичне значення ІД доцільніше всього використовувати при економічному плануванні і розробці бізнес-планів з метою виявлення впливу ІІ на зміну ефективності роботи підприємства і, насамперед, на зміну таких показників, як рентабельність активів або рентабельність виробничих фондів. Очевидно, що якщо значення індексу дохідності як сукупного, так і власного капіталу буде більше, ніж індекс дохідності, або індекс рентабельності активів, або виробничих фондів підприємства, то впровадження ІІ повинне викликати підвищення ефективності роботи підприємства.

## Список літератури

1. Мертенс А.В. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 415с.
2. Норткотт Д. Прийняття інвестиційних рішень /Пер. с англ. М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2001.- 118с.
3. Хоффман У., Вайнрих Г. Планирование и анализ инвестиций. – М: Правление общества «Знание», 2005. – 213с.
4. Jonson T.E. Investment principles. – Englewood Cliffs - NY.: 1978.
5. Hirshleifer J. On the theory of optimal investment decision. – J. polit. econ., 1958. - 341p.

Экономическое развитие Украины и проблемы, которые становятся сегодня актуальными в экономике, свидетельствуют о необходимости увеличения инвестиций. В современных экономических условиях у многих отечественных предприятий острой становится проблема разработки инвестиционных проектов и привлечение отечественных и зарубежных инвесторов. Поэтому процесс инвестирования должен развиваться с помощью углубления возможных направлений воспроизведения капитала, разработки новых методических подходов относительно анализа и учета показателей расчетов эффективности и прибыльности в процессе реализации инвестиционного проекта.

Economic development of Ukraine and the problems, which become today urgent in economy, are testified to necessity of increase of the investments. In modern economic conditions for many domestic enterprises became a sharp problem of development of the investment projects and attraction of the domestic and foreign investors. Therefore process of investment should developed with the help of a wider of possible directions of reproduction of the capital, development of the new methodical approaches concerning the analysis and account of parameters of accounts of efficiency and reception of the profit during realization of the investment project.

## Особливості проектування показників фінансової звітності підприємства

Автором досліджено особливості проектування показників фінансової звітності підприємства, запропоновано підходи щодо удосконалення існуючої методики прогнозування на основі розробки узагальненої балансової моделі проектованої фінансової звітності.

**проекування, фінансова звітність, способи прогнозування, узагальнена балансова модель проектованої фінансової звітності**

Ефективне управління бізнесом не можливе без глибокого розуміння економічних законів, сутності господарських операцій, показників фінансової звітності та взаємозв'язків між її окремими формами. З метою підвищення результативності господарювання на підприємствах проводиться аналіз фінансового стану з використанням фінансової звітності як за поточний проміжок часу (місяць, квартал, рік), так і прогнозної. Прогнозна фінансова звітність складається до моменту здійснення господарської операції у відповідності з обраною стратегією суб'єкта господарювання на основі урахування прогнозів збуту, обсягів та структури виробництва, загальних та одиничних витрат, фінансових результатів. Тому будь – які зміни ситуації на мікро – та макрорівнях потребують коригування системи запланованих показників фінансової звітності підприємства.

Проектування показників фінансової звітності суб'єктів господарювання може здійснюватись з використанням різних способів: методів прогнозування основних тенденцій розвитку (тренда) (способи ковзникового середнього, найменших квадратів, експоненційного згладжування), методів моделювання (способи матричного, структурного, сітьового моделювання), методів експертних оцінок (індивідуальних та колективних), регресійного методу, методу нормативних коефіцієнтів, методу регулювання статей, нециклічного та ітеративного (циклічного) методів проектування. Особливості їх застосування розглядаються у літературних джерелах зі стратегічного аналізу, планування та прогнозування, статистики і досліджуються Головка Т. В, Гордієнко П. Л., Редченко К. І., Саговою С. В та іншими науковцями. У той же час, у працях Гордієнко П. Л. та Редченко К. І. пропонується використовувати метод відсотка від продажу при складанні проектованого звіту про фінансові результати, у відповідності до якого передбачається, що собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати та витрати на збут зростають пропорційно до нарощування обсягу реалізації [4, с. 208 – 209; 5, с. 202]. Слід зазначити, що результати такого проектування матимуть високий рівень похибки, тому що у розрахунку на загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) сума постійних витрат підприємства залишається сталою величиною, а пропорційно до нарощування обсягів продажу змінюватиметься лише сума змінних витрат. Крім того, витрати на збут значною мірою пов'язані з процесом формування цін за каналами продажу, і тому не можна однозначно стверджувати, що їх загальна сума збільшиться прямопропорційно до нарощування обсягів реалізації.

Отже, виникає необхідність у вдосконаленні методики складання проектованої фінансової звітності на основі обґрунтування переваг та недоліків окремих методів

стратегічного аналізу та прогнозування. Виходячи з цього, основним завданням даної статті є удосконалення існуючої методики шляхом розробки узагальненої моделі проектованої фінансової звітності підприємства.

Склад фінансової звітності підприємств України та загальні вимоги щодо формування відображених у ній показників регламентуються, перш за все, Законом “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. №996 – XIV зі змінами та доповненнями [1], а також положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Фінансова звітність суб'єктів господарювання (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва) включає:

- форму №1 “Баланс”;
- форму №2 “Звіт про фінансові результати”;
- форму №3 “Звіт про рух грошових коштів”;
- форму №4 “Звіт про власний капітал”;
- форму №5 “Примітки до річної фінансової звітності”.

Для підприємств малого бізнесу та представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі форм №1 – м “Баланс” та 2 – м “Звіт про фінансові результати”.

На підставі статті 12 п. 1 Закону “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” суб'єкти господарювання, які мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність. Порядок її складання регламентується П(С)БО 20 “Консолідована звітність”, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30.07.1999 р. №176, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 12.08.1999 р. за №553/3846. Консолідована звітність подається лише власникам (засновникам) підприємства (згідно з постановою КМУ “Про порядок подання фінансової звітності”).

Об'єднання підприємств крім власної звітності складають зведену фінансову звітність, яка охоплює результати функціонування всіх підприємств, що входять до складу об'єднання, у відповідності з П(С)БО 19 “Об'єднання підприємств”, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. №163 та зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 23.07.1999 р. за №499/3792.

У відповідності до П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87 та зареєстрованого у Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. за № 391/3684 [2], фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо:

- оцінки якості управління;
- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємства;
- забезпеченості зобов'язань підприємства та оцінки здатності суб'єкта господарювання своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- регулювання діяльності підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- інших рішень.

В сукупності прогнозних форм фінансової звітності найбільш важливими для проведення стратегічного аналізу та управління є баланс та звіт про фінансові результати, тому що на основі відображеної у цих формах інформації можна здійснити попередню оцінку фінансових результатів та показників рентабельності діяльності

підприємства, визначити потреби у зовнішньому фінансуванні та у власних оборотних коштах.

Побудова проектного балансу основана на урахуванні принципу подвійного відображення господарських операцій в обліку. У загальному вигляді балансове рівняння можна представити наступним чином:

$$\sum \text{Активів} = \sum \text{Пасивів} . \quad (1)$$

Подібні балансові ув'язки існують на будь – якому рівні фінансово – господарської системи підприємства:

1) при активізації впливу зовнішнього середовища (фінансових установ, покупців, постачальників ресурсів) відбувається надходження необоротних та оборотних активів і одночасне збільшення зобов'язань на рівновелику величину.

Прикладом такої ситуації є спрямування банківських коштів на поповнення активів суб'єкта господарювання;

2) внаслідок взаємодії фінансово – господарської системи із зовнішнім середовищем відбувається рівновелике зменшення активів та зобов'язань.

Приклад: підприємство розраховується з банком за користування кредитом, з іншими кредиторами – за продукцію (товари, роботи, послуги);

3) операції, що відбуваються на рівні підсистем активів або зобов'язань спричиняють балансові зміни у взаємопов'язаних об'єктах активів чи зобов'язань.

Приклад: видача готівкових коштів на придбання канцтоварів.

При здійсненні прогнозування на основі урахування балансових залежностей обґрунтовується порівняльність показників взаємопов'язаних статей у межах форм річної фінансової звітності.

Розробка прогнозних фінансових звітів повинна здійснюватись з урахуванням наступних моментів:

- необхідний рівень фінансових показників для досягнення стратегічних цілей і тактичних завдань підприємства;

- розробка нових тактичних шляхів для досягнення стратегічних цілей на основі урахування проблем та перешкод;

- обґрунтування витрат та доходів суб'єкта господарювання.

Підготовку проективних фінансових звітів розпочинають з детального аналізу окремих складових фінансової звітності та показників фінансового стану підприємства за минулі періоди. На основі урахування результатів проведеного аналізу здійснюється поетапне прогнозування у такій послідовності:

1) прогнозування доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

2) підготовка проектного звіту про фінансові результати;

3) складання проектного балансу, формування додатково необхідних фондів;

4) підготовка проективних звітів про рух грошових коштів та власний капітал підприємства.

Відправною точкою етапу прогнозування є визначення очікуваного доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому враховуються такі основні чинники, як прогнозований попит на певну продукцію (товари, роботи, послуги), наявні на підприємстві виробничі потужності, рівень механізації та автоматизації, загальна структура виробництва та асортиментні зміни його обсягів, канали збуту та ціни продажу.

Важлива складова стратегічного аналізу – підготовка проектного звіту про фінансові результати та узагальнена оцінка відображених у ньому показників. Значна увага спрямовується на дослідження складу витрат операційної, інвестиційної,

фінансової діяльності підприємства, а також прогнозування собівартості окремих видів продукції, порівняння загальної суми доходів та витрат, визначення суми нерозподіленого прибутку.

Прогнозна сума доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) коригується шляхом вирахування податку на додану вартість, акцизного збору та інших вирахувань з доходу, на основі чого отримують чистий дохід. Різниця між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції являє собою проектований валовий прибуток (збиток). Потім валовий фінансовий результат коригується на суми доходів та витрат в залежності від видів діяльності підприємства. На основі такого розрахунку визначають проектований чистий прибуток. Прогнозний звіт про фінансові результати повинен завершуватись визначенням суми, яка може бути реінвестована у виробництво.

У процесі складання проектового балансу можуть виникати порушення балансового зв'язку між сумою активів та пасивів. Так, якщо актив проектового балансу перевищуватиме пасив, то виникає потреба в урахуванні додатково необхідних фондів (ДНФ) (за рахунок збільшення власного капіталу, довгострокових або поточних зобов'язань). У випадку, коли пасив проектового балансу перевищує актив, коригують (збільшують) суму активів (як правило в частині оборотних активів). Коригування окремих розділів активу та пасиву балансу здійснюється з використанням регуляторних статей, кожна з яких прямо не залежить від прогнозованих показників грошової виручки і прогнозується індивідуально.

Наступним етапом підготовки проектованих фінансових звітів є прогнозування звітів про рух грошових коштів та власний капітал. І хоча даний етап більшість науковців вважають не обов'язковим, проте не слід нехтувати розробкою зазначених звітів, оскільки вони є основою для розшифровки відповідних статей активу та пасиву бухгалтерського балансу, у яких відображаються залишки грошових коштів та власного капіталу.

При складанні прогнозної фінансової звітності підприємства слід керуватися нормами чинних П(С)БО, оскільки у них висвітлюється сутність окремих її статей.

Загальна схема підготовки проектованих фінансових звітів представлена на рис.1.

На фінансовій структурі бізнесу відображається кожна господарська операція, яка формує балансове рівняння.

Проектований звіт про фінансові результати складається, передусім, з метою визначення очікуваної суми нерозподіленого прибутку. Саме на цю величину підприємство може збільшити обсяг власних джерел фінансування та зменшити загальну потребу у фінансових ресурсах.

Під час проектування та проведення аналізу грошової виручки як важливого показника проектового звіту про фінансові результати необхідно звертати увагу на історичний аспект формування цін та фактор інфляції. Розмір виторгу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від кількості та асортименту продукції, що підлягає реалізації, а також від рівня реалізаційних цін та розрахункової дисципліни. Кількість реалізованої продукції прямо впливає на величину виторгу, а її асортимент здійснює двоякий вплив на суму виручки: зростання в загальному обсязі реалізованої продукції частки асортименту з вищою ціною збільшує величину виручки, і навпаки. Рівень цін може змінюватись під впливом якості та споживчих властивостей, попиту та пропозиції. У випадку, коли держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни, виручка від реалізації продукції залежить від рівня преїскурантних цін.

Прогнозовану оптову ціну окремого виду продукції можна розрахувати за формулою:

$$Ц = C + П + НП, \quad (2)$$

де  $C$  – собівартість продукції, яку передбачають реалізувати;

$П$  – прибуток від реалізації продукції;

$НП$  – непрямі податки.

Підприємство може отримувати доходи від різних сфер діяльності:

- операційної (основна та інша операційна);
- інвестиційної (від продажу необоротних активів);
- фінансової (від розміщення цінних паперів).

Вагому частку доходу суб'єкт господарювання отримує у вигляді виручки від основної діяльності. Її прогнозовану величину визначають за формулою:

$$BP_{п} = \sum PП_{п} \times Ц_{п}, \quad (3)$$

де  $BP_{п}$  – прогнозована виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$PП_{п}$  – прогнозований обсяг реалізованої продукції у натуральному вимірникові (визначається з урахуванням прогнозованої зміни залишків продукції);

$Ц_{п}$  – прогнозований рівень цін.

При прогнозуванні суми витрат на виробництво та реалізацію продукції необхідно враховувати розподіл витрат на змінні та постійні. Виходячи з цього, загальна прогнозована сума витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом та продажем певного виду продукції, може бути визначена за формулою:

$$У = a + v \times x, \quad (4)$$

де  $У$  – загальна сума витрат;

$a$  – сума постійних витрат;

$v$  – питомі змінні витрати;

$x$  – обсяг продукції у натуральному вимірникові.

При прогнозуванні витрат за окремими статтями використовують формулу:

$$B = \sum (H \times O \times Ц), \quad (5)$$

де  $B$  – сума витрат за статтею;

$H$  – норма витрачання ресурсу на одиницю продукції;

$O$  – кількість продукції;

$Ц$  – ціна за одиницю ресурсу.

Прогнозування фінансових результатів здійснюється на основі урахування сутності окремих складових доходів та витрат. На першому етапі здійснюється прогнозування фінансових результатів від продажу окремих видів продукції, а на послідовних етапах визначають очікуваний валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності. Фінансовий результат від надзвичайних подій спрогнозувати важко. При визначенні чистого прибутку необхідно врахувати суму податку (базова ставка – 25%).

Визначення прогнозного обсягу фінансових потреб підприємства може здійснюватись на основі урахування динаміки грошової виручки, балансу грошових надходжень та оборотності коштів. Так, якщо прогнозується збільшення обсягів продажу, то підприємство повинне мати більше грошових коштів в обороті, а також запасів сировини, матеріалів та готової продукції. Крім того, необхідно передбачити приріст несплачених рахунків дебіторів.

Фінансові потреби підприємства у зовнішніх джерелах фінансування розраховують за формулою:

$$\Phi_{зовн.} = [(A : BP) \times \Delta BP] - [(П : BP) \times \Delta BP] - K \times BP, \quad (6)$$

де  $\Phi_{зовн.}$  – фінансові потреби підприємства у зовнішніх джерелах;

$A$  – вартість активів, які змінюються залежно від товарообігу;

$П$  – сума пасивів, які змінюються залежно від товарообігу;

$BP$  – прогнозована виручка від реалізації;

$\Delta BP$  – прогнозований приріст виручки від реалізації;

$K$  – співвідношення чистого прибутку після виплати дивідендів до товарообігу.

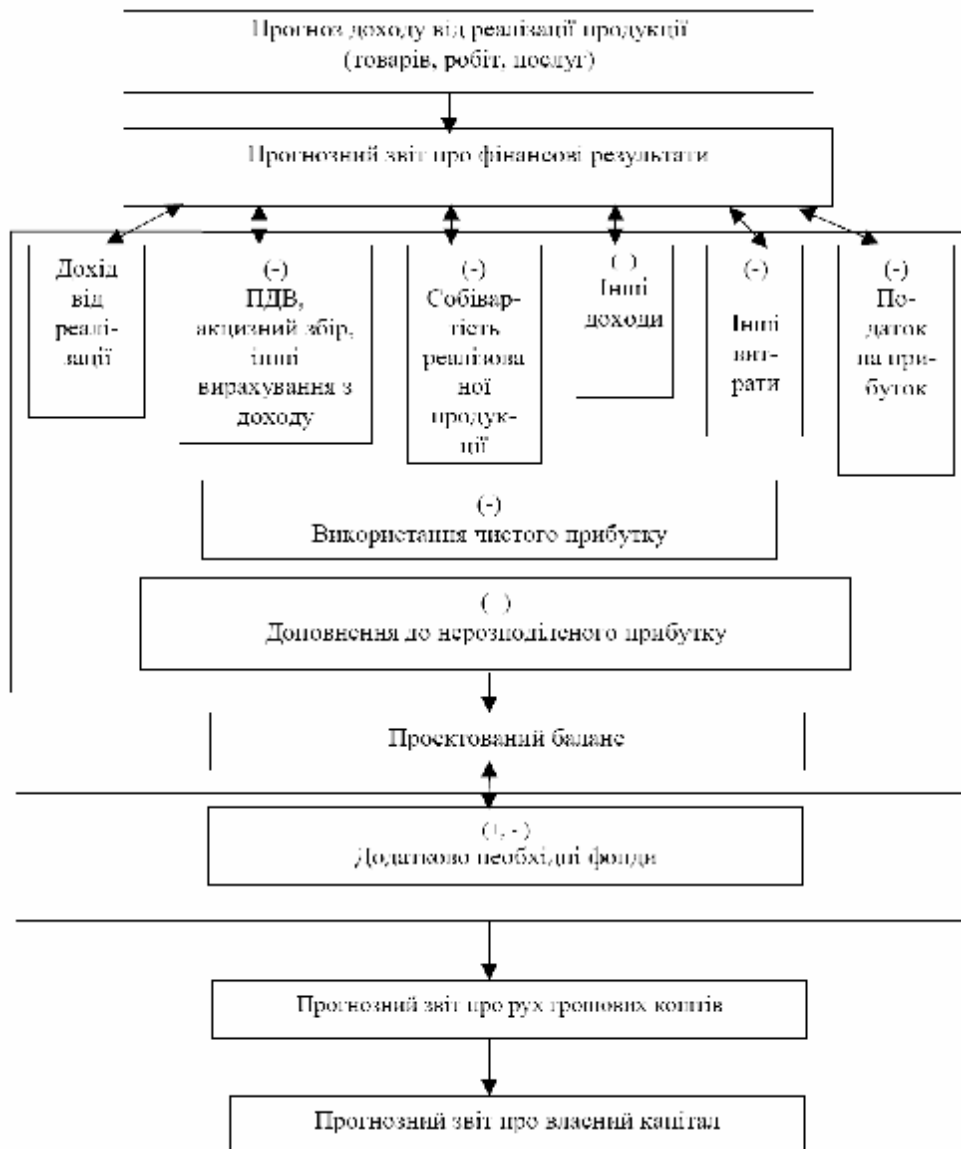


Рисунок 1 - Послідовність підготовки форм проектованої фінансової звітності.

Важливим моментом при прогнозуванні є упорядкування балансу грошових надходжень. З цією метою порівнюється прогнозований обсяг надходження коштів та сум до виплати, на основі чого, з урахуванням залишку коштів на початок періоду, визначається очікуваний залишок на кінець періоду. При дефіциті коштів підприємство повинне визначити, як і де позичити кошти, а при їх надлишку – розглянути пропозиції про інвестування для отримання додаткового доходу.

Надходження коштів доцільно прогнозувати з урахуванням коефіцієнта оборотності коштів у розрахунках. Витрачання коштів прогнозують за напрямками:

- витрати на оплату праці ;
- розрахунки за користування залученими та позиковими ресурсами;
- виплати дивідендів;
- сплата податків.

Рух грошових коштів прогнозується у розрізі видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової з розбивкою за місяцями.

Проектований звіт про власний капітал повинен містити дані про очікувані зміни у загальному обсязі капіталу та за його видами: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений та вилучений капітал.

При цьому враховуються:

- очікувані залишки на початок періоду;
- коригування (можливі зміни в обліковій політиці тощо);
- чистий прибуток та напрямки його прогнозованого розподілу;
- прогнозовані внески учасників;
- очікуване вилучення капіталу (викуп акцій, їх перепродаж, анулювання викуплених часток, зменшення номінальної вартості акцій);
- прогнозовані залишки власного капіталу на кінець періоду;
- інші зміни в капіталі.

Дані стосовно прогнозованих змін по залишках грошових коштів, власного капіталу та за іншими операціями переносять до прогнозованої балансової моделі. Основою її складання є початковий баланс підприємства, на базі якого (з урахуванням тенденцій зміни показників протягом останніх років) фінансова служба підприємства прогнозує доходи, витрати та фінансові результати.

Розглянемо приклад побудови узагальнюючої балансової моделі проектованої фінансової звітності.

Склад та структуру активів і пасивів підприємства розкриває початковий баланс в сумі 2364 тис. грн. На поточний рік підприємство прогнозує:

1. Придбати основні засоби на суму 325 тис. грн. за рахунок довгострокового банківського кредиту;
2. Придбати матеріали на суму 400 тис. грн.;
3. Використати матеріали у процесі виробництва на суму 370 тис. грн.;
4. Використати кошти на оплату праці на суму 380 тис. грн.;
5. Нарахувати амортизацію основних засобів в сумі 300 тис. грн.;
6. Відобразити загальновиробничі витрати, обумовлені управлінням процесом виробництва продукції, в сумі 205 тис. грн.;
7. Оприбуткувати готову продукцію. Враховуючи, що обсяг незавершеного виробництва у початковому балансі 50 тис. грн., сума прогнозованих витрат, віднесених на продукцію – 1255 тис. грн., а очікувані залишки незавершеного виробництва – 85 тис. грн., прогнозована виробнича собівартість становитиме 1220 тис. грн.;
8. Отримати кошти від покупців на суму 3460 тис. грн. (без ПДВ);
9. Визначити собівартість реалізованої продукції. Початковий залишок готової продукції – 270 тис. грн., сума витрат виробництва – 1220, а очікувані залишки готової продукції на кінець року – 135 тис. грн. ( $270 + 1220 - 135 = 1355$  тис. грн.) (по балансовій моделі відображається зменшення запасів та фінансових результатів);
10. Понести збутові витрати у сумі 316 тис. грн.;
11. Здійснити виплати за довгостроковими зобов'язаннями (50 тис. грн.) та поточними (без урахування суми податків – 827 тис. грн.) (зменшується залишок грошових коштів та сума зобов'язань);
12. Сплатити податки на суму 336 тис. грн.

Балансова модель, побудована з урахуванням прогнозованих змін, відображена у табл. 1.



Таблиця 1 – Прогнозна балансова модель господарських операцій на наступний рік, тис. грн.

Господарські операції	Активи				Баланс	Пасиви				Фінансові результати
	Необоротні	Оборотні				Власний капітал		Зобов'язання		
		запаси	дебіторська заборгованість	грошові кошти		статутний капітал	нерозподілений прибуток	довгострокові	поточні	
Початковий баланс (на 1.01 поточного року)	1070	680	602	12	2364	1050	492	-	822	
1. Придбання основних засобів	325			+, - 325				325		
2. Придбання матеріалів		400		- 400					+, - 400	
3. Витрачання матеріалів на виробництво продукції		+, - 370								
4. Витрачання коштів на оплату праці		380		- 380						
5. Списана на витрати виробництва амортизація основних засобів	- 300	300								
6. Загально-виробничі витрати		205							205	
7. Оприбуткування готової продукції		+, - 1220								
8. Надходження від продажу			-, + 2460	+ 2460						+ 2460
9. Списана собівартість реалізованої продукції		- 1355								-1355
10. Списано витрати, пов'язані зі збутом продукції		-316								-316
11. Здійснено виплати за зобов'язаннями: - довгостроковими - поточними				- 50 -827				- 50	-827	
12. Сплачено податки				-336					+, - 336	-336
Перевірковий баланс	1095	294	602	479	2470	1050	492	275	200	453
Перерозподіл прибутку							453			- 453
Прогнозний баланс (на 01.01)	1095	294	602	479	2470	1050	945	275	200	-

Узагальнена модель прогнозованого балансу проста за формою і містить всю необхідну інформацію для складання проектованої фінансової звітності, прогнозного аналізу обсягів та структури майна підприємства і джерел його покриття.

На основі використання даних розглянутого прикладу здійснюємо прогнозний розрахунок фінансових результатів (табл. 2).

Таблиця 2 – Прогнозування фінансових результатів на основі використання узагальнюючої балансової моделі фінансової звітності.

Показник	Прогнозне значення на наступний рік, тис. грн.
1. Виручка (без ПДВ)	2460
2. Собівартість реалізованої продукції	1355
3. Валовий прибуток (р. 1 – р. 2)	1105
4. Витрати, пов'язані зі збутом продукції	316
5. Фінансовий результат від операційної діяльності (р. 3 – р. 4)	789
6. Платежі до бюджету	336
7. Нерозподілений прибуток (р. 5 – р. 6)	453

Побудову узагальненої балансової моделі можна і доцільно здійснювати у розрізі місяців та кварталів року. Прогнозовані показники слід коригувати з урахуванням зміни умов бізнесу. При цьому бажано розробляти декілька варіантів балансової моделі з прикладанням форм прогнозованої звітності про фінансові результати, рух грошових коштів та власний капітал. Необхідно враховувати, що запорукою якісного прогнозування фінансових показників є розуміння ув'язок між формами фінансової звітності.

Після побудови проекрованої звітності здійснюються порівняльні розрахунки у розрізі показників вихідних та отриманих у процесі проектування.

Для розробки кінцевих висновків стосовно якості проектування доцільно провести комплексний аналіз базових та проектованих показників фінансової звітності з розбивкою річних даних за кварталами та місяцями:

- дослідити склад і структуру грошових коштів та зміну залишків;
- проаналізувати зміни у власному капіталі підприємства;
- оцінити динаміку показників управління активами, платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності.

Отже, проектована фінансова звітність є важливим джерелом інформації для проведення стратегічного аналізу показників господарської діяльності підприємства, а тому обґрунтований підхід до її розробки є запорукою уникнення помилок у веденні бізнесу та основою для досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання.

## Список літератури

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. №996 – XIV зі змінами та доповненнями.
2. П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87 та зареєстровано у Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. за № 391/3684.
3. Головка Т. В., Сагова С. В. Стратегічний аналіз: Навч. – метод. посібник для самот. вивч. дисц. /за ред. д – ра екон. наук, проф. М. В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
4. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2006. – 404 с.
5. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навчальний посібник. Видання 2 - ге, доповнене. – Львів: “Новий Світ - 2000”, 2003. – 272 с.

Автором дослідовані особливості проектування показателів фінансової отчетності підприємства, пропонуються підходи по удосконавленню існуючої методики прогнозування на основі розробки обобщеної балансової моделі проекрованої фінансової отчетності.

By an author the features of planning of indexes of the financial reporting of enterprise are investigational, approaches are offered on the improvement of existent method of prognostication on the basis of development of the generalized balance model of the designed financial reporting.

## Некоторые аспекты развития категории "доход"

Рассматриваются подходы к трактовке сущности дохода, причины возникновения различий между доходом как экономической и бухгалтерской категорией, а также смешения понятий "доход" и "прибыль".

**доход, прибыль, история развития, бухгалтерский подход, экономический подход**

В толковом словаре С.И. Ожегова доход трактуется как деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия или какого-либо рода деятельности [13, с.106]. На современном этапе развития бухгалтерского учета актуальными являются вопросы усовершенствования его методологии. Изучение сущности объектов учета, в частности дохода, одно из условий оптимального решения методологических проблем. Для понимания сущности дохода целесообразно рассмотреть различные точки зрения на эту категорию; причины смешения таких понятий как прибыль и доход, а также возникновения разницы между экономической и бухгалтерской трактовкой дохода.

Существует множество работ, в которых изучается исторический аспект категории доход. Блауг М. [1, с.67, 214], Костюк В.Н. [4, с.28, 61], Ядгаров Я.С. [18, с.45, 74] доход рассматривают в контексте того или иного направления экономической науки, не делая акцент на эволюцию подходов к трактовке данного понятия. В работе Соколова Я.В. [15, с.58, 291] доход как бухгалтерская категория рассматривается в рамках исследования истории развития учета. Анализ взглядов на одну из форм дохода – прибыль был сделан Найтом Ф.Х. в работе "Риск, неопределенность и прибыль" [10, с.32, 56]. Хендриксен Е.С. [17, с.124], изучая практические и теоретические проблемы учета, значительное внимание уделяет экономической природе дохода.

В публикациях, по изучаемому вопросу, авторы ограничиваются констатацией наличия множества подходов к определению дохода. Однако проблемам, связанным с различными подходами к трактовке сущности дохода внимания уделяется мало.

Цель исследования – ретроспективный анализ развития взглядов на доход как экономическую и учетную категорию.

Понятие "доход" появляется на самых ранних этапах формирования экономической мысли и становится одним из центральных объектов исследования многих ученых. В зависимости от того, какие проблемы стоят перед обществом в тот или иной период его развития в понятие доход вкладывался различный смысл. Вплоть до появления школы маржинализма доход рассматривали с точки зрения источников его возникновения. В этот период появился триединый подход, который заключался в трактовке категории "доход" исходя из трех факторов, его образующих – труда, капитала и земли, и, следовательно, трех видов дохода – зарплаты, прибыли и ренты. Представители школы маржинализма, возникшей в период после промышленной революции, трактовали доход с точки зрения альтернативного использования ресурсов. Великая депрессия 1929-1933 г.г. и несостоятельность учений, исследующих микроуровень, привели к необходимости изучения экономических процессов на макроуровне. В этот период создается кейнсианская школа, сторонники которой рассматривали доход как инструмент регулирования экономики. В 70-х г.г. XX в. в

рамках школы монетаризма снова стали изучать доход с позиции источников его формирования. Таким образом, к определению категории "доход" подходили с позиции:

- источников;
- альтернативного использования ресурсов;
- инструмента регулирования экономики.

Анализируя экономическую мысль эпохи до индустриального производства можно выделить три школы: меркантилизм, физиократы и классическая школа. Упомянутые школы рассматривали доход с точки зрения его источников. Однако, мнения представителей этих школ относительно источников и структуры дохода различны. Наиболее яркий выразитель идей меркантилизма А. Монкретьен в "Трактате о политической экономии" указывал на то, что единственным источником дохода является торговля [9]. Меркантилисты признавали одну форму дохода – прибыль, как результат продажи товаров по цене, превышающей его стоимость. По мнению представителей школы физиократов источником дохода является земля и приложенный к ней труд. Основатель школы физиократов Ф. Кене в работе "Экономические таблицы" утверждал: "Поскольку единственной формой прибавочной стоимости является рента, прибыль, наряду с заработной платой, может быть лишь составной частью издержек" [2, с.290]. Следовательно, физиократы, в отличие от их предшественников, хотя и в неявно, выделяли три вида доходов: прибыль и зарплату – в составе издержек производства, а также земельную ренту. В классической школе различают четыре этапа развития, из которых первые два приходились на эпоху до индустриального производства. Взгляды представителей классической школы, первого этапа во многом схожи с взглядами их предшественников. У истоков классической политэкономии стоял английский ученый У. Петти, который признавал две разновидности доходов: зарплату – как вознаграждение за труд и ренту, куда включалась та часть чистого продукта, которая оставалась за вычетом зарплаты. Понятием рента автор объединял прибыль, процент и непосредственно земельную ренту [12, с.33]. Второй этап развития классической политэкономии исторически совпал с началом промышленного переворота и связан с именем английского ученого-экономиста – А.Смита. А.Смит рассматривал источником дохода труд рабочего, и различал следующие виды доходов: прибыль, зарплату и ренту. Таким образом, именно А.Смитом было окончательно сформирована трехфакторная модель дохода.

В период, когда промышленное производство было неразвито, а сельское хозяйство и торговля преобладали в экономике, происходило явное смешение категорий доход и прибыль. В современном понимании доход делится на две части: необходимую для возобновления процесса производства – издержки, и потребляемую либо реинвестируемую на расширение производства – прибыль. Такое представление о доходе возникло на более поздних этапах развития экономической мысли, в период, когда в значительной мере была разработана теория стоимости. Неясные представления о теории стоимости на этапе до индустриальной экономики не давали ученым возможности избежать терминологической путаницы. Кроме того, хозяйственная практика обуславливает первичность того или иного понятия. Так, меркантилисты отождествляли категории "доход" и "прибыль", поскольку наиболее развитой сферой экономики была торговля, которая являлась предметом изучения этой школы. В дальнейшем предметом изучения стала сфера производства. Физиократы, признававшие только сельскохозяйственное производство, обосновали свое учение с точки зрения землевладельца, нанимающего рабочих. Это привело к разделению дохода на две части, но прибыль была занесена в издержки, как часть дохода, необходимая для оплаты труда по организации рабочих. С развитием промышленности у классиков возникла так называемая трудовая теория стоимости. В соответствии с

концепцией дохода, базирующейся на трудовой теории стоимости, прибыль является частью дохода, потребляемой капиталистом-предпринимателем. При этом понимание прибыли А.Смитом неоднозначно: "...разница между добавленной трудом стоимостью и заработной платой" [14, Т.1, с.119], "...остаток после уплаты ренты, а также процента"[14, Т.1, с. 311]. В первом случае речь шла о прибыли, часть которой должна быть отдана в виде земельной ренты и ссудного процента, если используется заемный капитал. Во втором случае понятием прибыль заменялось понятие чистый предпринимательский доход. Таким образом, уже на втором этапе становления классической школы стали обособляться понятия прибыль и доход. В дальнейшем была усовершенствована теория стоимости, а также изменились подходы к категории "доход". Это привело к тому, что понятия "доход" и "прибыль" были четко идентифицированы.

Последующее развитие экономической мысли шло в условиях промышленной революции, дальнейшего укрупнения капитала, роста масштабов производства. Третий этап существования классической школы, как правило, связывают с тремя выдающимися учеными – Д. Риккардо, Ж.Б. Сеем, Т. Мальтусом, взгляды которых на теорию доходов по основным положениям совпадали с А.Смитом. В учении Ж.Б. Сея предпринимательский доход трактовался, как вознаграждение за особую общественную функцию – организующую силу: "... за промышленные способности, за его таланты, деятельность, дух порядка и руководство "[13, с.58]. Т. Мальтус и Д. Риккардо были солидарны в освещении прибыли, которую рассматривали как составную часть цены. Причем по формулировке Т. Мальтуса для ее выявления из стоимости товара вычитались издержки на труд и капитал [5].

Четвертый, завершающий этап классической школы связывают с трудами Д.С. Милля и К. Маркса. Несмотря на то, что эти авторы являются сторонниками одного направления, их мнения относительно категории доход различны. В первую очередь это связано с тем, что они анализировали экономические системы разных стран, уровни, развития которых кардинально отличались друг от друга. Д.С. Милль – английский ученый-экономист, разрабатывавший свою теорию в период, когда в Англии был расцвет капитализма и начало укрупнения капитала, придерживался трехфакторной системы доходов. По существу форм дохода, солидарен с Д. Риккардо и Т. Мальтусом. Однако, в "Основах политэкономии" Д.С. Милль указывал на связь получения прибыли с вознаграждением за отказ от непроизводительного использования капитала и за искусство управления, а также на возможность получения или не получения ренты в зависимости от способа использования земельного участка [8, Т.1, с. 148]. Эти два положения теории доходов Д.С. Милля приблизили его к пониманию того, что позже стали называть альтернативными издержками и нормальной прибылью предпринимателя. Учение К. Маркса возникло в период экономического отставания Германии от стран, развитых в промышленном отношении, нарастания общественного недовольства. К. Маркс трактовал получение наемными рабочими заработной платы как результат обмена с капиталистом за продаваемую рабочую силу, а не за сам труд, как полагали основоположники классической политэкономии. Прибыль, по мнению К. Маркса, это вид дохода предпринимателя, который является внешней, то есть превращенной формой прибавочной стоимости, возникающей в процессе эксплуатации наемных рабочих [6, Т. 3, гл. 13].

К последней трети XIX в. в условиях бурного роста масштабов производства стало актуальным эффективное распределение ограниченных ресурсов. Это направление стали изучать представители школы маржинализма, которые доход рассматривали как плату за имеющийся ресурс. Сущность доходов владельцев капитала и земли характеризовали с позиции альтернативного использования факторов

производства: вознаграждение за наиболее оптимальное использование имеющихся ресурсов. Кроме того, в трактовке прибыли предпринимателя уделяли внимание плате за риск, нововведения и предпринимательские способности.

В условиях великой депрессии 1929-1933 г.г. объект анализа переносится в сферу макроэкономики, что обусловлено потребностями хозяйственной практики. В этот период возникла кейнсианская школа, основоположником которой стал Дж.М. Кейнс. В рамках этого учения исследовалась функциональная связь дохода и прочих показателей экономического развития с целью выстраивания оптимальной государственной политики.

В середине 70-х г.г. XX в. широкое распространение получила концепция монетаризма, согласно которой источником доходов является богатство. Представителем монетаризма М. Фридменом [17], выделялось пять основных форм богатства: деньги, облигации, акции, физические блага, человеческий капитал. Основной проблемой, которая рассматривалась в теории доходов школы монетаризма, является максимизация совокупной полезности доходов посредством оптимизации структуры богатства.

На современном этапе актуальным является изучение категории доход с учетом фактора глобализации. При этом доход характеризуется как плата за ресурсы их владельцам.

Очевидно, что экономическая трактовка категории доход сводится в основном к рассмотрению качественных характеристик. Изучением количественных характеристик категории доход занимаются ученые, работающие в области учета.

Потребность в учете доходов возникла с появлением товарно-денежных отношений. В процессе формирования учета как науки выделяют четыре основные школы: итальянскую, французскую, немецкую и американскую. Исследования первых трех школ были направлены на построение оптимальной системы учета, при этом к раскрытию сущности объектов учета подходили поверхностно. Так, доход определялся величиной полученной суммы денег. Такая трактовка связана с неразвитостью промышленности: как правило, объектами учета в этот период были простые обменные операции. Таким образом, на первых стадиях становления общества экономическая и бухгалтерская характеристика дохода совпадала, так как предметом изучения и в области учета и в области экономики была торговля. В дальнейшем, с одной стороны, ужесточение предъявляемых к учету требований, с другой стороны, возникновение в экономической теории учения о предельных величинах (в рамках школы маржинализма) привело к разделению двух концепций дохода: экономической и бухгалтерской. Последующее развитие учета как науки, совершенствование его процедур и методов привели к тому, что в учете стали использоваться экономические категории, но с абсолютно иным подходом к трактовке их сущности. Более поздние исследования в области учета затрагивают такие стороны дохода как оценка, момент признания, что отразилось на трактовке данной категории.

На современном этапе, в рамках американской школы учета, существует три концепции трактовки сущности доходов: с позиции продукта, выбытия и прироста активов. Ряд авторов, в частности В.А. Патон и А.С. Литтлтон в работе "Введение в корпоративные стандарты финансового учета", характеризуют доход как продукт динамического процесса деятельности предприятия в течение определенного промежутка времени [21]. В тоже время, Американская бухгалтерская ассоциация делает акцент на том, что продукт должен покинуть предприятие, прежде чем он может быть назван доходом [19], то есть рассматривают доход с точки зрения выбытия активов. Концепция прироста была разработана Советом по стандартам финансового учета (FASB), который определяет доход как приток активов предприятия в результате

продажи продукции [20]. Последняя концепция по существу описывает такую категорию как "выручка".

Исследователи в области бухгалтерского учета, в зависимости от направления, за основу своего учения брали субъект хозяйствования (людей занятых на предприятии), или объект (ценности, находящиеся в хозяйстве). В первом случае учет понимался как юридическая, во втором – как экономическая наука, и соответственно выделяли юридическое и экономическое направление. Представители юридического направления рассматривали доход с позиции передачи прав и обязанностей (права собственности), экономического – с позиции изменения стоимости (формы стоимости).

Исходя из вышеизложенного можно сделать выводы, что в зависимости от того, какие проблемы стояли перед обществом на различных стадиях становления экономики, изменялись подходы к трактовке сущности дохода. В рамках экономической теории доход рассматривался с точки зрения:

- источников дохода;
- альтернативного использования ресурсов;
- макроэкономики: доход как инструмент регулирования экономики.

На ранних стадиях развития учета доход определялся как поступление денег. На современном этапе существует три концепции дохода: с позиции продукта, выбытия и прироста активов.

Разграничение двух трактовок дохода: как экономической и бухгалтерской категории обусловлено с одной стороны, требованиями, предъявляемыми к учету (в конечном счете, его задачами), с другой стороны, появлением в экономической теории учения о предельных величинах.

Значимость затронутой темы требует дальнейших исследований в направлении практического применения полученных результатов для решения существующих методологических проблем учета, анализа и контроля доходов.

## Список литературы

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе/М. Блауг; Пер. с англ. И Дзюб.-К.: "Основы", 2001. – 670с.
2. Кене Ф. Избранные экономические произведения. - М.: Соцэргиз, 1960.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Антология экономической классики. - М.: Эконов, 1993.
4. Костюк В.Н. История экономических учений: Учебник / В.Н. Костюк.-М.: ЦЕНТР, 1997.-224с.
5. Мальтус Т. Опыт закона о народонаселении. - М.: Соцэргиз, 1937.
6. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.
7. Маршал А. Принципы экономической науки. - М.: Прогресс, 1993
8. Милль Д.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии.- М.: Прогресс 1980.
9. Монкретьен А. Трактат о политической экономии. - М.: Соцэргиз, 1937.
10. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. -М.: Дело, 2003.-360с.
11. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова.- М.: ИТИ Технологии, 2005.-944с.
12. Пети У. Трактат о налогах и сборах: Антология экономической классики. - М.: Эконов, 1993.
13. Сей Ж.Б. Трактат о политической экономии: Антология экономической классики. - М.: Эконов, 1993.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Антология экономической классики. - М.: Эконов, 1993.
15. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. -М.: Финансы и статистика, 1985.-367с.
16. Фридмен М. Количественная теория денег. – М.: Эльф-Пресс, 1996
17. Хендриксен Е.С. Теория бухгалтерского учета/ Е.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; Пер. с англ.; Под ред. Соколова Я.В.- М.: Финансы и статистика, 1997.- 576 с.
18. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник/ Я.С. Ядгаров.-М.: ИНФРА-М, 2002.-320с.
19. Committee on Accounting Concepts and Standards, Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements.

20. Statements of Financial Accounting Standards № 6, par. 78.
21. W.A. Paton An introduction to Corporate Accounting Standards / W.A. Paton , A.C. Littleton .- American Accounting Association Monograph.

Рассматриваются подходы к трактовке сущности дохода, причины возникновения различий между доходом как экономической и бухгалтерской категорией, а также смешения понятий доход и прибыль.

The article describes various approaches to definition of essence of category "income", cause of difference between income as economic and accounting category, and muddle of concepts "income" and "profit".

**УДК 336**

**О.А. МАГОПЕЦЬ, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## **Причини та форми девіантної поведінки платників податків**

Досліджені існуючі види ухилення від сплати податків, передумови їх виникнення. З'ясовані основні причини девіантної поведінки платників податків, визначені методи виявлення і оцінки параметрів девіантної діяльності та заходи щодо профілактики податкових девіацій.

**податки, податкова поведінка, платники податків, девіація**

Однією з складних і водночас важливих проблем, які потребують вирішення на сучасному етапі розвитку економіки України є вдосконалення взаємовідносин між платниками податків і державою. Це викликано тим, що не рідко на етапі відносин, що складаються у процесі розподілу і перерозподілу доходу у платників податків виникає можливість ухилення від їх сплати. При цьому, ухилення від сплати податків може мати як цілком легальний так і нелегальний характер.

У західній фінансовій літературі для означення різнохарактерних видів ухилення від сплати податків використовуються окремі терміни. Ті з них, що мають цілком легальний характер та виникають через недосконалість законодавства чи у результаті лобіювання навмисне створених "податкових лазівок" (tax loopholes) для певних категорій платників, носять назву "tax avoidance" - уникнення, обхід податку. Виходячи з особливостей нормотворчості та юридичних казусів, створюваних економічно-комерційною практикою, ухилення такого виду не передбачає кримінальної відповідальності, не є податковим злочином і припиняється шляхом внесення відповідних змін у фіскальне і господарське право.

Крім того, уникнення від сплати податків може ґрунтуватись на основі податкового планування за допомогою використання законних пільг та механізмів, на детальному і досконалому знанні норм податкового законодавства і вірному їх застосуванні з метою побудови економічної діяльності таким чином, щоб виключити або зменшити розмір податкових зобов'язань або податкових платежів, тобто з метою їх оптимізації.



Незаконне ухилення злочинним способом, яке переслідується законом, іменується "tax evasion" - ухилення від податку у незаконній формі. Ухилення такого роду є продуктом антидержавної поведінки податкоплатників у силу їхніх намірів чи створених їм умов. Останнє кваліфікується як "податкова девіація" (від лат. deviatio - ухилення; de - від + via - дорога), або правопорушення, пов'язане з вчиненням певних заходів, що суперечать загальноприйнятим, законодавчо встановленим нормам податкової поведінки.

Вперше пояснення девіації, що враховувало соціальні і культурні фактори, на основі яких платників податків вважали девіантними, було запропоновано в "теорії аномії", розробленої Емілем Дюркгеймом на початку ХХ століття.

Термін "аномія" в перекладі з латинської означає "без норм" і позначає стан суспільства, чи особисте відношення до суспільства, у якому мають місце слабкий консенсус, недолік віри в суспільні цінності і мету, а також втрати ефективності нормативних і моральних рамок, що регулюють особисте і суспільне життя. За допомогою цієї категорії вчений намагався описати хворобливий стан суспільства, що у визначеній мірі створює передумови для збільшення числа девіацій. Він виділив окремі принципи, що визначають цей стан, та встановив, що причиною правопорушень є деградація суспільних "моральних" цінностей, які впливають на психологічний стан індивідуальної і суспільної свідомості.

Проблема девіантної поведінки платників податків та небажання сплати податку стала предметом вивчення науковців, сформувавшись у окрему наукову галузь, що отримала назву "політекономія податкової антипатії" (economics of tax aversion), і у цьому напрямку особливої уваги заслуговують наукові праці М. Аллінгема, С. Колма, А. Сандмо, А. Шенфільда, Г. Шмольдерса та ін.

Так, наприкінці 50-х років німецьким економістом Г. Шмольдерсом були встановлені певні закономірності у сприйнятті, податковому мисленні та податковій етиці платників, що дозволило розглядати питання сплати податків в економічних, правових, етичних, суспільно-політичних, соціально-психологічних аспектах.

Дослідником було розроблено особистісні моделі поведінки платників, що перебувають у певних ситуаціях (інфляція, зміни цінової кон'юнктури, стан ринку праці, ступінь податкового тиску та інше). Формування цих моделей дало змогу вивчити можливості створення оптимальної структури системи оподаткування.

На відміну від західної фінансової думки, вітчизняна економічна наука, окрім окремих публікацій В.Л. Андрущенко [1], В.М. Суторміної [2], В.М. Федосова [3], на жаль не займається дослідженням питань податкового мислення та податкової девіації, акцентуючи увагу на технології та механізмі оподаткування.

Таким чином, метою даної статті є дослідження причин виникнення девіантної поведінки платників податків, визначення методів виявлення і оцінки параметрів девіантної діяльності а також формування заходів щодо їх профілактики.

Перш ніж розглядати причини виникнення девіантної податкової поведінки, на нашу думку слід визначити, що ж взагалі розуміють під терміном "податкова поведінка".

Податкова поведінка платника податків - це складна система пристосування особи до різноманітних умов реалізації в економічному та соціальному середовищі, активна форма перетворення соціальних відносин відповідно до об'єктивних можливостей, які надаються, а також можливостей, які вона самостійно відкриває для себе відповідно до рівня своєї податкової культури.

Податкова культура визначається через категорії, що охоплюють майже всі явища процесів оподаткування, специфіку фіскальних правовідносин, виступаючи

засобом людської діяльності в податковій сфері та складається з сукупності наступних елементів:

- податкових знань (інтелектуальний зріз);
- власних оцінок механізмів оподаткування та суспільних настанов, впевненості в необхідності та соціальній корисності законів та підзаконних актів (емоційно-психологічний зріз);
- реальної поведінки суб'єктів господарювання, уміння користуватися правовим інструментарієм: законами та іншими нормативно - правовими актами в практичній діяльності (поведінковий зріз).

Низький рівень податкової культури, проявляється через форми поведінки, які відхиляються або суперечать законодавчо встановленим нормам та правилам, прийнятим в суспільстві. Такі форми поведінки поділяються на: девіантні, деліквентні і кримінальні. При цьому девіантна поведінка виступає в ролі першопричини виникнення деліквентної та кримінальної поведінки.

Девіантну поведінку визначають як “таку, що веде до поглиблення дезадаптації середовища, стереотип поведінки, пов'язаний з порушенням відповідних соціальних норм і правил”, що проявляються ситуативно обумовленими реакціями поведінки платника податків.

Деліквентна поведінка визначається як повторювані, асоціальні за своєю спрямованістю вчинки, які не тягнуть за собою кримінальної відповідальності, і включають в себе до-злочинні форми поведінки, що проявляються в наступних видах: систематичне ухилення від своїх обов'язків, корисливо меркантильна поведінка з посяганням на чуже, в тому числі і державне майно та інше.

Кримінальна поведінка визначається як здійснення протиправних вчинків, що є основою для відкриття кримінальної справи, якій, як правило, передують девіантні та деліквентні норми поведінки.

Отже очевидно, що причиною будь-якого правопорушення в системі податкового законодавства є девіантна поведінка. Саме тому, дослідження питань ухилення від сплати податків повинні ґрунтуватись на встановленні умов, причин та факторів, що сприяють виникненню податкових девіацій.

Умовами виникнення конкретної податкової девіації є:

- 1) середовище, що формує дисгармонію чи деформацію потреб, ціннісних орієнтацій, що перетворюються у девіантні мотивації;
- 2) сама девіантна мотивація;
- 3) ситуації, в якій знаходиться особистість в процесі формування, життєдіяльності, і безпосередньо в процесі здійснення мотивацій;
- 4) психофізіологічні і психологічні особливості.

Крім того, виникненню девіантної поведінки сприяють ряд факторів, які умовно можна об'єднати в чотири групи (рис. 1):

- морально-етичні;
- політичні;
- соціально-економічні;
- організаційні.

Одним з важливих факторів, що впливає на морально - етичні аспекти сприйняття податкоплатниками діючих фіскальних технологій, є наявність такої категорії як "податковий тягар" - узагальнюючого показника, що характеризує роль податків в житті суспільства і визначається як відношення загальної суми податкових зборів до сукупного національного продукту.

Багато платників податків ухиляється від їх сплати, мотивуючи це значним рівнем податкового тягара, а також надмірним державним регулюванням на мікрорівні, яке робить операційні витрати на ведення легального бізнесу надто високими.

Розглядаючи податковий тягар як причину, необхідно зауважити, що платники вдаються до приховування своїх доходів від оподаткування в тому разі, якщо вартість їх приховування є нижчою за вигоди, які це приховування дає.

Крім того, відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування зумовлена корумпованістю окремих владних структур. Загальні потреби, для задоволення яких через податки формується бюджет держави, не сприймаються платниками як необхідна реальність, особливо якщо витрати держави не підзвітні громадськості. На рішення індивідів про сплату податків чи ухилення від них впливає ефективність використання державою податкових надходжень, яка оцінюється наявністю позитивних наслідків державної діяльності в економічній і соціальних сферах, відсутність марнотратства державних коштів; наділення громадян демократичним правом участі в ухваленні рішень.

Як видно з рис. 1, існують і політичні причини ухилення від податків. У тих випадках, коли в державі є стійка тенденція лобіювання інтересів певного кола осіб, при визначенні напрямків економічної політики, платник податків вважає своїм обов'язком потурбуватись про свої власні інтереси самостійно. Якщо при проведенні державної політики інтереси окремих груп ставляться над інтересами інших (без економічних на те причин), то платники податків, які вважають себе обділеними, вишукують різноманітні варіанти зменшення податкових виплат.

Серед соціально-економічних факторів ухилення від сплати податків необхідно визначити: розбалансованість банківської системи, кризу платежів, інфляційні процеси, зростання цін і зниження платоспроможності населення, дефіцит бюджету.

Одним з основних організаційних факторів ухилення від сплати податків є складність і суперечливість національного законодавства. Технічна складність оподаткування дозволяє платникам податків уникати платежів, не порушуючи закону. Це ускладнює і практику податкового контролю. Його результати безпосередньо залежать від зрозумілості методик оподаткування, технічного забезпечення податкових перевірок, бухгалтерського обліку і звітності, системи обліку платників податків.

Крім того, ухиленню від сплати податків сприяє також недостатній рівень юридичної і економічної підготовки працівників податкових органів, відсутність достатнього досвіду боротьби з порушеннями податкового законодавства, недостатня захищеність працівників податкових органів при виконанні ними службових обов'язків від фізичного і психологічного тиску зі сторони порушників податкового законодавства, відсутність достатнього досвіду по виявленню і збору доказів вчинених злочинів в системі податкового законодавства і чіткого механізму взаємодії між працівниками контролюючих органів.

Таким чином, можна відмітити, що сукупність вищевказаних недоліків у поєднанні з морально-психологічними особливостями підприємців можуть виступити у ролі конкретних обставин, які сприяють здійсненню злочинів у сфері оподаткування.

Головним напрямом боротьби з податковими злочинами є їх профілактика, яка розглядається як багаторівнева система державних і суспільних заходів, спрямованих на виявлення, усунення, послаблення або нейтралізацію причин і умов девіантної поведінки, що повинна відповідати принципам законності, демократизму і справедливості.

Законність діяльності по попередженню податкових девіацій передбачає наявність і розвиток правової бази, неуклінне виконання вимог ефективності і системності.

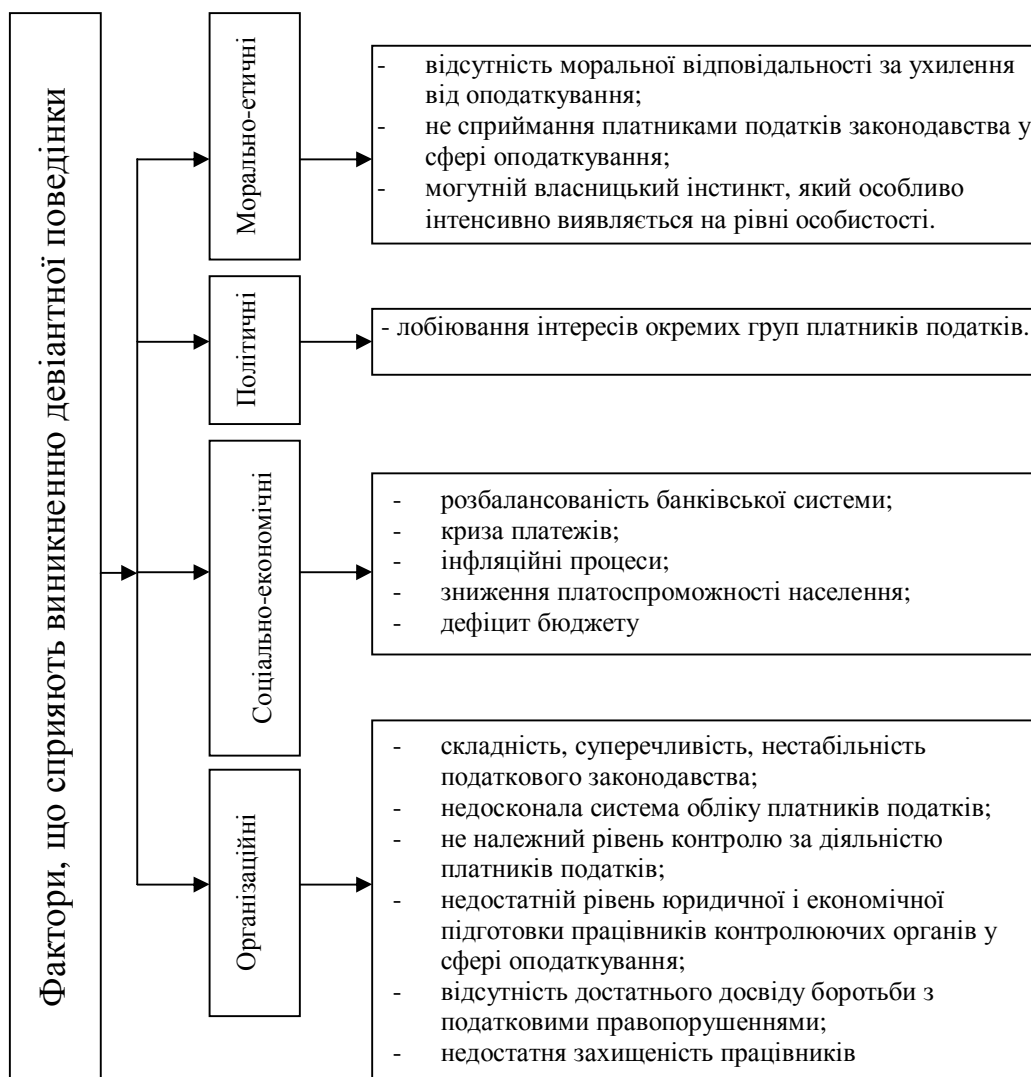


Рисунок 1 – Фактори, що сприяють виникненню девіантної поведінки

Ефективність - це націленість профілактики на досягнення конкретних результатів, важливим показником дієвості якої є зниження темпів росту, стабілізація, зменшення рівня податкових девіацій і їх видів.

Системність включає в себе підхід до попередження правопорушень в сфері оподаткування як до окремої сфери соціального управління, та комплексність заходів, взаємодія суб'єктів профілактики, що досягається шляхом програмування профілактичної діяльності, а також правових і організаційних заходів по її координації.

Основними причинами, що перешкоджають демократичному розвитку взаємовідносин між платниками податків та фіскальними органами є те, що:

- розподілом засобів до життя займається група людей, яка протистоїть всьому суспільству, що і породжує неминучість конфлікту;
- політична влада захищає існуючий економічний порядок розподілу суспільного продукту, що в свою чергу об'єктивно обумовлює конфлікт між нею і народними масами;
- в суспільстві діє висхідний ланцюг взаємовідносин: гроші-влада-цінності-ригуал. Від першого до останнього елементу наявним є дотик інтересів протилежних соціальних груп, що і породжує конфлікти в структурі системи суспільних відносин;
- соціальний конфлікт є продуктом економічних відносин, що зумовлюється наявністю засобів примусу, зумовленими економічними, соціальними, правовими відносинами власності.

Бюджетна і податкова політика держави повинна будуватися на засадах перерозподілу податкових платежів між платниками з різними можливостями, що забезпечуватиме її справедливість. Сама думка про "подібність в оподаткуванні" хибна і неспроможна. Крім того, вибір напрямів реформування системи оподаткування повинен проводитися з урахуванням існування серед платників податків самих різних груп, об'єднаних між собою по здатності однаково нести податковий тягар. Справедлива податкова система не може не враховувати, що великі промислові підприємства і малі підприємства - це платники з різними можливостями і їх не можна зрівнювати. Крім того, необхідно виділяти податкові можливості новостворюваних підприємств і підприємств, що функціонують на протязі кількох років.

З юридичної точки зору, податкові органи і платники податків повинні мати рівні права і рівні можливості при захисті своїх інтересів. Крім того, зміцненням принципу справедливості виступатиме залучення платників податків до фінансової відповідальності в залежності від ступеня їх вини в здійсненні податкового правопорушення. В даний час особи, що злісно ухиляються від сплати податків і платники, що порушили податкове законодавство в результаті помилки або необережності, несправедливо несуть однакову відповідальність.

Тому, серед проблемних питань реформування податкової системи України чи не найголовнішим є питання досягнення розумної збалансованості у взаємовідносинах між державою і платниками податків. Необхідно налагодити партнерські відносини між державою і платником податків, при яких держава мала б достатньо коштів для виконання обов'язків перед громадянами, а суб'єкти підприємницької діяльності та громадяни свідомо ці кошти сплачували до бюджету, розуміючи, що вони витрачаються на їх же благо.

Таким чином, можна зробити висновок, що подолати передумови виникнення податкових девіацій можна за допомогою: забезпечення стабільного податкового законодавства, зниження податкових ставок; забезпечення такого співвідношення між величиною граничної ставки податку і граничної ставки штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, за якого остання є більшою за першу; спрощення процедури адміністрування податків, підвищення ефективності роботи податкової служби по виявленню фактів ухилення від оподаткування; забезпечення невідворотності покарання в разі виявлення таких фактів; формування податкової етики.

## Список літератури

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (теоретична концептуалізація і наукова проблематика держаних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. Податковий менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с.
3. Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. Держава. Податки. Бізнес. – К.: Атіка, 1992. – 176 с.
4. Федосов В.М., Опарін В.М., П'ятаченко Г.О. Податкова система України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 1997. – 260 с.

Исследованы существующие виды уклонения от уплаты налогов, предпосылки их возникновения. Выявлены основные причины девиантного поведения налогоплательщиков, определены методы выявления и оценки параметров девиантной деятельности и мероприятия по профилактике налоговых девиаций.

The explored existent types of deviation from payment of taxes, pre-conditions of their origin. The principal reasons of deviantnoi conduct of taxpayers found out, and definite methods of exposure and estimations of parameters of deviantnoi activity and measures, on the prophylaxis of tax deviatsiy.

## Дослідження факторів при побудові математичної моделі фінансового результату суб'єктів малого підприємництва

Розвиток та становлення малого підприємництва в Україні пов'язаний з багатьма зовнішніми та внутрішніми процесами, що не завжди є сприятливими. Управління та прогнозування прибутковості підприємства у такому динамічному середовищі є необхідною умовою існування суб'єктів малого підприємництва (СМП). Впровадження планування та прогнозування результатів діяльності потребує значних витрат, що є неприйнятним для таких підприємств. Однак, використання стандартних програм сучасної комп'ютерної техніки надає можливість побудови математичних моделей, які відображають закономірності поведінки фінансового результату шляхом застосування кореляційно-регресійного аналізу.

**фінансовий результат операційної діяльності, чистий дохід, регресія, фактори, ефективність використання ресурсів, продуктивність праці**

Управління результатами діяльності підприємства шляхом математичного моделювання дедалі набуває поширення та пропагується у сучасних дослідженнях. Значним поштовхом до використання такого інструменту управління як математичне моделювання стало широке використання комп'ютерної техніки та поступове оволодіння стандартним набором її програмного забезпечення [1]. Кореляційно-регресійний аналіз як метод управління результатами діяльності підприємства розкривається у роботах Голова С.Ф., Мниха Є.В., Нападовської Л.В. Савицької Г.В. [2-5].

Однак, у сучасних дослідженнях не завжди розкриваються підходи до вибору факторів, характеристики адекватності отриманої математичної моделі, значимість використаних факторів. Часто не розкривається і механізм отримання математичної моделі, що може вести за собою значні витрати та через це, бути неприйнятним для використання.

Як відомо, у математичному моделюванні можна використовувати показники не тільки абсолютних але і відносних величин. Такими відносними показниками можуть бути рентабельність продукції, продуктивність праці, ефективність використання ресурсів, оборотність коштів, матеріаловіддача, фондівіддача, урожайність земельних ділянок і т. ін. Оскільки відносні показники узагальнюють у собі дію декількох факторів, то використання їх призводить до розширення кількості факторів впливу без збільшення кількості аргументів у математичній моделі.

Метою даного дослідження є формування адекватної математичної моделі операційного прибутку СМП з використанням абсолютних та відносних факторів.

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- визначити вимоги до вибору факторів математичної моделі;
- вибрати фактори, які формуватимуть математичну модель;
- дослідити фактори на відсутність функціональної залежності;
- сформувати масив інформації для кореляційно-регресійного аналізу;
- побудувати математичну модель та дослідити її на адекватність.

Для здійснення кореляційно-регресійного аналізу використовувались дані реально діючого суб'єкта малого підприємництва, що займається наданням послуг у сфері інформатизації за 1997-2005 роки.

Кореляційно-регресійний аналіз здійснювався шляхом використання сервісної підпрограми «Аналіз даних» програми Microsoft Excel у середовищі Microsoft Windows [1, с. 514].

Однією з вимог кореляційного аналізу є однорідність досліджуваного масиву інформації відносно її розподілу навколо середнього рівню. Критерієм однорідності інформації послуговує середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації, які розраховуються по кожному факторному та результативному показнику.

Середньоквадратичне відхилення показує абсолютне відхилення фактичних значень від середньоарифметичного. Воно визначається за формулою (1):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}, \quad (1)$$

де  $x$  – індивідуальне фактичне значення показника,

$\bar{x}$  – середньоарифметичне значення показника,

$n$  - кількість експериментальних точок.

Коефіцієнт варіації показує відносне значення відхилення окремих експериментальних значень від середньоарифметичної величини. Розрахунок коефіцієнта варіації, у відсотках, здійснюється по формулі (2):

$$V = \frac{s}{\bar{x}} \times 100. \quad (2)$$

Чим більший коефіцієнт варіації, тим менша однорідність досліджуваної інформації, що є особливо важливим для статистичних розрахунків. Змінність варіаційного ряду прийнято вважати незначною, якщо коефіцієнт варіації не перевищує 10%, середньою – якщо він становить 10 - 20%, значною, якщо його показник перевищує 20%, але не досягає 33%. У випадку, коли коефіцієнт варіації сягає величини більшої за 33%, то інформація є неоднорідною та потребує виключення нетипових спостережень [5, с. 126].

Сформуємо фактори математичної моделі, використовуючи показники фінансової звітності СМП (форма 2-м) та встановлюючи більш жорсткі умови до масивів інформації з точки зору їх використання у кореляційно-регресійному аналізі. Оскільки доходи та витрати, що знаходяться поза межами основної операційної діяльності спланувати неможливо, сформуємо такий інформаційний масив, який не буде утримувати цих величин (табл.1).

Для наступних розрахунків у якості функції, яка підлягає дослідженню, візьмемо фінансовий результат від основної діяльності, який розраховується як різниця між чистим доходом (рядок 030) та операційними витратами (р.090+р.100+р.110+р.120+р.130). Сформуємо відносні фактори математичної моделі до яких залучимо продуктивність праці (ПП) та ефективність використання ресурсів (ЕР) [6].

Фактор «ЕР» формується на підставі співвідношення операційних доходів до операційних витрат. Економічний зміст такого параметру можна сформулювати як «дохід, який забезпечується кожною гривнею операційних витрат», або «дохід, що припадає на кожен гривню операційних витрат». Розрахунок даного показника буде здійснюватися як розрахунок частки від ділення показника «Чистий дохід» (рядок 030) на показник «Операційні витрати» (сума рядків 090 «Матеріальні затрати», 100 «Витрати на оплату праці», 110 «Відрахування на соціальні заходи», 120 «Амортизація», 130 «Інші операційні витрати»).

Таблиця 1 - Показники форми 2-м для формування факторів математичної моделі операційного прибутку за 1997-2005 р.р.

Період, роки	Операційний прибуток (гр.3 - гр.4), тис. грн.	Чистий дохід (р. 030 ), тис. грн.	Операційні витрати (р.090+р.100+р.110 +р.120+р.130), тис. грн.	Витрати на оплату праці (р.100), тис. грн.
1	2	3	4	5
1997	217	991	774	119
1998	203	985	782	158
1999	200	1735	1535	220
2000	207,9	1473	1265,1	287
2001	-94,4	565	659	226,4
2002	78,6	900,4	821,8	208,6
2003	14,4	950	935,6	199,3
2004	-42,2	801,3	843,5	163,3
2005	-49,2	476,3	525,5	101,3
Разом	735,1	8877	8141,5	1682,9
Середнє	81,7	986,3	904,6	187,0

Такий фактор як «Продуктивність праці» є розповсюдженим економічним показником та часто використовується у факторному аналізі. Однак, отримати даний показник з фінансової звітності СМП у тому вигляді у якому він використовується зазвичай, практично неможливо. Принципова формула для розрахунку продуктивності праці має наступний вигляд:

$$ПП = \frac{P}{ЗП}, \quad (3)$$

де ПП - продуктивність праці;

$P$  - обсяги діяльності ( результати) працівника (групи працівників, операційного персоналу у цілому) за певний проміжок часу;

$ЗП$  – обсяги живої праці за визначений проміжок часу.

Для цілей визначення продуктивності праці можна скористатися показником «Обсяги реалізації готової продукції» у якості чисельника та показником «Загальна сума заробітної плати» у якості знаменника[7, с. 250] .

Виходячи з зазначених вище умов, зведемо фактори у таблицю, придатну для здійснення кореляційно - регресійного аналізу з використанням меню «Сервіс» [8] (табл.2).

Для перевірки вибраних факторів на статистичну однорідність необхідно:

- розрахувати середні значення по кожному фактору ( $X_1, X_2, X_3$ );
- визначити абсолютну величину відхилення кожної експериментальної точки від середнього значення;
- визначити середньоквадратичні відхилення (СКВ), шляхом застосування другого ступеню до абсолютного відхилення;
- визначити варіацію по кожному фактичному показнику у відсотках, яка розраховується як співвідношення середньоквадратичного відхилення до показника. У випадку перевищення варіації понад 33% даний показник необхідно виключити з масиву.

За даними розрахунків варіативності показників для кореляційно – регресійного аналізу (табл.3) виключенню підлягає показник продуктивності праці за 2001 рік, варіація якого дорівнює 38,93%. Для збереження симетрії масиву даних, з наступних розрахунків необхідно виключити всі показники за 2001 рік (табл.3).



Таблиця 2 - Масив інформації для кореляційно - регресійного аналізу

Період, роки	Операційний прибуток, тис. грн	Чистий дохід, тис. грн.	ЕР, %	ПП, %
	Функція У	Аргумент Х1	Аргумент Х2	Аргумент Х3
1997	217	991	128	833
1998	203	985	126	623
1999	200	1735	113	789
2000	207,9	1473	116	513
2001	-94,4	565	86	250
2002	78,6	900,4	110	432
2003	14,4	950	102	477
2004	-42,2	801,3	95	491
2005	-49,2	476,3	91	470
Разом		8877	967	4878
Середнє значення		986,33	107	542

Таблиця 3 - Перевірка показників на статистичну однорідність

Період, роки	Операційний дохід, тис.грн.	Відхилення	СКВ	Варіація,%	ЕР,%	Відхилення	СКВ	Варіація,%	ПП,%	Відхилення	СКВ	Варіація,%
1997	991	4,67	1,56	0,16	128	- 21	6,85	5	833	-291	97,00	11,645
1998	985	1,33	0,44	0,04	126	- 19	6,33	5,03	623	-81	27,00	4,33
1999	1735	748,67	249,56	25,30	113	- 6	2,00	1,77	789	-247	82,33	10,44
2000	1473	486,67	162,22	16,45	116	- 9	3,00	2,59	513	29	9,67	1,88
2001	565	421,33	140,44	14,24	86	21	7,00	8,14	250	292	97,33	38,93
2002	900,4	85,93	28,64	2,90	110	- 3	1,00	0,91	432	110	36,67	8,49
2003	950	36,33	12,11	1,23	102	5	1,67	1,63	477	65	21,67	4,54
2004	801,3	185,03	61,68	6,25	95	12	4,00	4,21	491	51	17,00	3,46
2005	476,3	510,03	170,01	17,24	91	16	5,33	5,86	470	72	24,00	5,11

Отже, масив даних, які будуть використані для багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу відповідає всім вимогам статистичної однорідності інформації. Рішення рівняння регресії, що дає можливість відобразити залежність між прибутком та такими факторами як «Чистий дохід», «ЕР» (ефективність використання ресурсів), «ПП» (продуктивність праці) формується у наступному виді:

$$Y = -732,05 + 0,104765 \times X1 + 6,501966 \times X2 + 0,018769 \times X3. \quad (4)$$

Результати, що надаються підпрограмою «Аналіз даних» вичерпно характеризують отриману математичну модель. Коефіцієнт кореляції складає 0,986 (98,6%), що означає існування тісного зв'язку між функцією і аргументами та доцільність використання таких аргументів при побудові математичної моделі прогнозування фінансового результату операційної діяльності. Критерій Фішера (F) має величину 46,79539, що значно перевищує табличний показник (F табл. = 6,59) та характеризує високу надійність зв'язку між фактичними та розрахованими показниками. Критерій Стьюдента (t – статистика) для вільного члена рівняння складає 8,76337, для фактора X1 – 3,540853, для фактора X2 - 6,530354, що перевищує

табличну величину ( $t_{\text{табл.}}=2,365$ ) і дає підстави говорити, що зв'язок між результативними та факторними показниками є надійним, а величина коефіцієнтів кореляції – значимою. Однак, критерій Стьюдента для фактора  $X_3$  «ПП» (продуктивність праці) склав 0,21225, що значно нижче за табличний показник. Отже, фактор  $X_3$  має слабкий зв'язок з функцією і ним можна б було знехтувати [9, с. 313].

Рівняння регресії, яке включає в себе вільний член, що являє собою від'ємну величину у сумі 732,05, яка буде зменшуватися у випадку, якщо фактори  $X_1$ ,  $X_2$  та  $X_3$  не будуть дорівнювати нулю. Всі три фактори можуть дорівнювати нулю у випадку відсутності доходу від реалізації продукції, робіт послуг, що являються основною діяльністю для підприємства і входять в показник «Чистий дохід». Стандартна похибка для вільного члена рівняння регресії складає  $\pm 83,53523$ , тобто 11,41%. Отже економічна сутність вільного члену рівняння ( $a_0$ ) є витрати, які несе підприємство і ці витрати з похибкою 11,41% складають 732,05 тис. грн. Підсумок всіх інших членів рівняння математичної моделі ( $a_1X_1+a_2 X_2+a_3X_3$ ) є доходом, який змінюється протягом досліджуваного періоду таким чином, що може забезпечувати як прибуток так і збиток (рис. 1).

Зміна чистого доходу підприємства ( $X_1$ ) впливатиме на зміну прибутку з коефіцієнтом пропорційності 0,104765; зміна ефективності використання ресурсів, що є часткою від співвідношення чистого доходу та операційних витрат, впливатиме з коефіцієнтом ваги рівним 6,501966; фактор «ПП» (продуктивність праці) впливатиме на зміну операційного прибутку з коефіцієнтом пропорційності 0,018769.

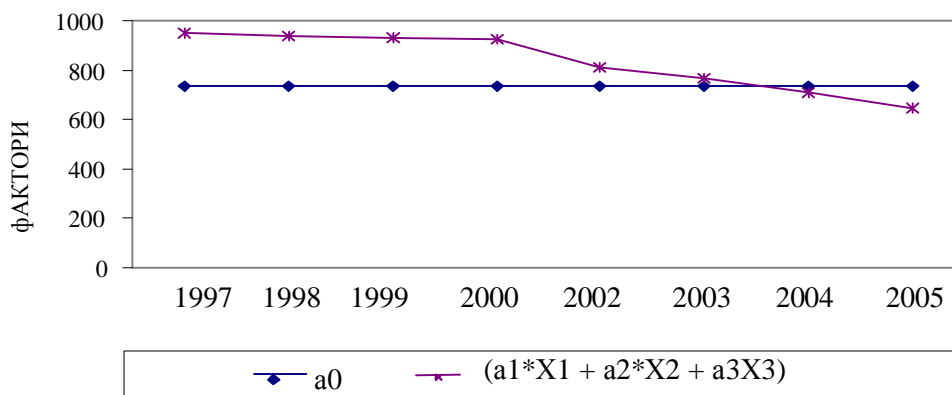


Рисунок 1 - Взаємозв'язок між вільним членом та підсумком всіх факторів

Перетин лінії, що відображає підсумок усіх факторів з лінією вільного члена рівняння являє собою точку беззбитковості. Проміжок, обмежений цими двома лініями є прибутком, якщо він розташований зліва від точки перетину, або збитком, якщо знаходиться справа від неї. Порівняння розрахованого операційного прибутку та фактичного операційного прибутку показує їх спів падання у межах існуючої похибки (табл.4).

Для перевірки застосуємо математичну модель для визначення операційного прибутку за 2001 рік, дані за який було виключено через порушення статистичної однорідності інформації. Для цього підставимо у рівняння регресії фактичні показники факторів  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  за 2001 рік (див.табл. 2) та отримаємо величину операційного прибутку:

$$\begin{aligned}
 Y_{2001} = & -732,05 + 0,104765 \times 565,00 + 6,501966 \times 86,00 + \\
 & + 0,018769 \times 250,00 = -108,99
 \end{aligned}
 \quad (5)$$

Таблиця 4 - Порівняння фактичного та розрахованого операційного прибутку

Період, рік	Фактичний операційний прибуток, тис. грн.	Розрахований операційний Прибуток, тис. грн..
1997	217	219,6581
1998	203	202,0841
1999	200	199,248
2000	207,9	186,1253
2002	78,6	85,60467
2003	14,4	39,62989
2004	-42,2	-21,1997
2005	-49,2	-81,6504

Отримана, внаслідок розрахунку, величина є збитком у 109 тис. грн., у той час як фактичний показник збитку за 2001 рік є 94,4 тис. грн. (рис.2).

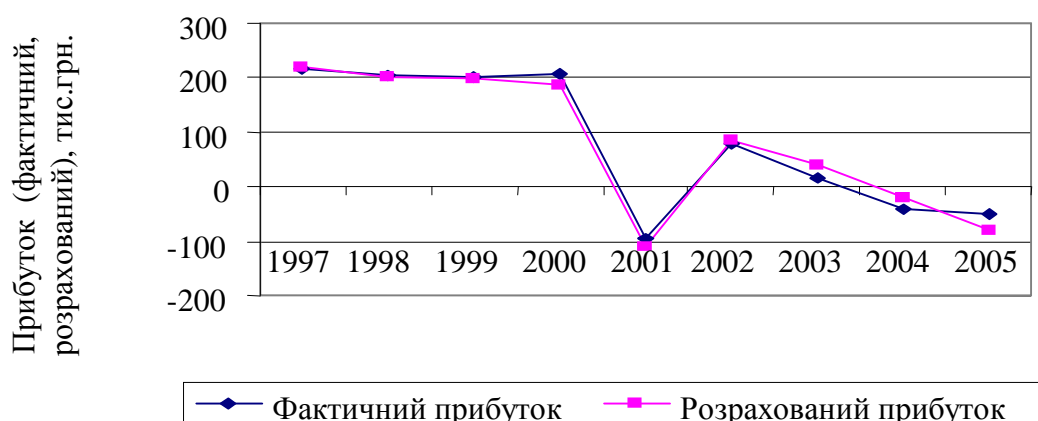


Рисунок 2 - Застосування рівняння регресії для визначення прибутку 2001 року.

Відхилення розрахованої величини збитку від фактичної, що складає суму 15,4 тис. грн. знаходиться у межах стандартної похибки. Отже, отримана математична модель є адекватною, надійною і може використовуватися для розрахунку прибутку у будь-якому періоді.

Висновки:

- математичне моделювання поведінки фінансового результату є сучасним та дієвим механізмом в управлінні суб'єктами малого підприємництва;
- найбільш вичерпну інформацію про адекватність математичної моделі можна отримати при використанні сервісної підпрограми «Аналіз даних» у програмі Excel;
- для отримання адекватної математичної моделі фінансового результату масив інформації повинен відповідати вимогам статистичної однорідності.

## Список літератури

1. Джордж М., Кината К., Стинсон К., The Cobb Group Эффективная работа с Excel 7.0 для Windows 95/ Пер.с англ. - СПб: Питер, 1996. - 1040 с.
2. С.Ф.Голов Управлінський облік. Підручник.- К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. –Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік. Підруч.для студ.вищ.навч.закл.-К.: Книга, 2004. -544 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ИП «Экоперспективы», 1998. - 498 с.
6. П(С)БО 25 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. N 39.

7. 7 Бланк И.А. Бланк И.А. Управление прибылью. - К.: "Ника - Центр", 1998. – 544 с.
8. Мазіна О.І. Значення економіко-математичних методів у прогнозуванні фінансового результату суб'єктів малого підприємництва. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Випуск 4 (36), серія «Економіка», Ч.3. Рівне. 2006. С.260-268.
9. Норман Дрейпер и Гарри Смит Прикладной регрессивный анализ. Пер. с англ. – М.:, Статистика, 1973. - 392 с.

Развитие и становление малого предпринимательства в Украине связано со многими внутренними и внешними процессами, которые не всегда благоприятствуют ему. Управление и прогнозирование прибыльности предприятия в такой динамичной среде является необходимым условием существования субъектов малого предпринимательства (СМП). Внедрение планирования и прогнозирования результатов деятельности требует значительных затрат, что не всегда возможно для таких предприятий. Однако, использование стандартных программ современной компьютерной техники создает возможности построения математических моделей, которые отображают закономерности поведения финансового результата путем использования корреляционно-регрессионного анализа.

Development of the small enterprise in Ukraine is connected with a large number of external and internal processes that are not always favorable. Management and prediction of the enterprise's profitability in such a dynamic environment is a condition indispensable for small enterprises existence. Implementation of modern planning and prognostic techniques for assessment of business results requires significant financing that isn't always possible for small business. Although the standard computer (PC) software provides an efficient mathematical modeling of the financial result by the correlation and regression analysis methods.

#### УДК 657. 4

**В. М. МАЛАХОВА, доц., канд. екон. наук, Л. Ф. СКІНТЕЙ, доц., канд. екон. наук**  
*Кіровоградський національний технічний університет*

## Методичний підхід щодо комплексної оцінки господарської діяльності

Систематичний, послідовний підхід щодо комплексної оцінки господарської діяльності підприємства дає можливість обґрунтувати управлінські рішення, виявити резерви, здійснити прогнозування розвитку підприємства на перспективу.

**комплексний економічний аналіз, ринкова економіка, виробничі ресурси, резерви, управлінські рішення, рентабельність, системний підхід, послідовність аналізу, виробнича діяльність**

В умовах ринкової економіки підприємства самостійно планують обсяги виробництва. Аналіз для обґрунтування стратегії виробництва починають із загальної оцінки господарських результатів, виходячи з попиту на вироблену продукцію, роботи і послуги.

Випуск товарної продукції є одним з узагальнюючих показників, що характеризують господарську діяльність підприємства. Даний економічний показник та інші зумовлюють загальні результати. Це дає змогу раціонально проводити стратегічний аналіз, який дозволяє краще розібратись в основних причинах успіхів та

недоліків, намітити заходи щодо поліпшення організації виробництва.

З метою виявлення причин відхилень загальних результатів діяльності від показників інших господарств одного виробничого напрямку або середніх комплексно вивчають показники рівня виробництва валової і товарної продукції, собівартості, загальні показники матеріально – грошових і трудових ресурсів, прибутку тощо. Але в центрі уваги повинне бути вивчення рівня виробництва валової продукції як головного економічного показника, що лежить в основі решти показників. При цьому в коло завдань аналізу входить всебічна оцінка видів продукції і їх співвідношення, рівня продуктивності окремих виробничих підрозділів, фінансові результати та фінансовий стан підприємства в цілому.

На основі такої оцінки визначають основні напрямки підвищення рівня інтенсивності за рахунок розширення виробництва окремих видів продукції і більш раціонального їх поєднання, поглиблення спеціалізації. Важливо також дати оцінку загальному рівню собівартості виробництва, виявити окремі види продукції з підвищеною собівартістю і з'ясувати причини цього.

Розгляд кожного з цих питань повинен завершуватись з'ясуванням важливих позитивних і негативних явищ у розвитку економіки господарства. Це становить основу економічного обґрунтування стратегічних управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів валової продукції, більш раціональне використання виробничих ресурсів, зниження собівартості і на цій основі підвищення рентабельності та прибутку господарства.

Взаємозв'язок між загальними економічними показниками, порівняння їх з відповідними показниками інших підприємств, які допомагають виявити головні, вирішальні напрями подальшого розвитку виробництва і прийняття управлінських рішень, розглядалися в роботах багатьох вчених, таких як Ковальчук М. І., Савчук В. К., Шеремет А. Д., Негашев Е. В., Головка В. К., Сагової С. В., Дмитрієнко І. О. та інших авторів. Проте в них не зовсім конкретно відображено системний підхід до вивчення системи економічних показників з урахуванням факторів, які впливають на результати діяльності підприємства.

Отже, визначення систематичного, послідовного підходу до комплексної оцінки господарської діяльності підприємства і є метою даної статті.

Господарську діяльність підприємств аналізують за допомогою системи взаємопов'язаних показників, що характеризують ефективність господарювання.

Вивчення взаємозв'язків між економічними показниками можливе при застосуванні комплексного аналізу, тобто шляхом дослідження результатів усіх видів діяльності підприємства.

Для проведення точних розрахунків та отримання змістовних висновків, які відображають реальні економічні процеси на підприємстві, необхідно враховувати складні зв'язки та підпорядкованість факторів – показників господарської діяльності.

Така принципова схема взаємозв'язку економічних показників господарської діяльності відображена на рисунку 1.

Випуск товарної продукції є одним з узагальнюючих показників, що характеризують господарську діяльність підприємства. Основними напрямками його аналізу є:

- оцінка виконання плану обсягу виробництва товарної продукції та його динаміки;
- аналіз складу та структури випущеної продукції;
- аналіз асортименту продукції;
- аналіз якості продукції;
- аналіз ритмічності виробництва;

- розробка найважливіших заходів щодо використання внутрішньогосподарських резервів збільшення обсягу виробництва, поліпшення її асортименту, якості, а також усунення виявлених недоліків, пов'язаних з неритмічною роботою підприємства.

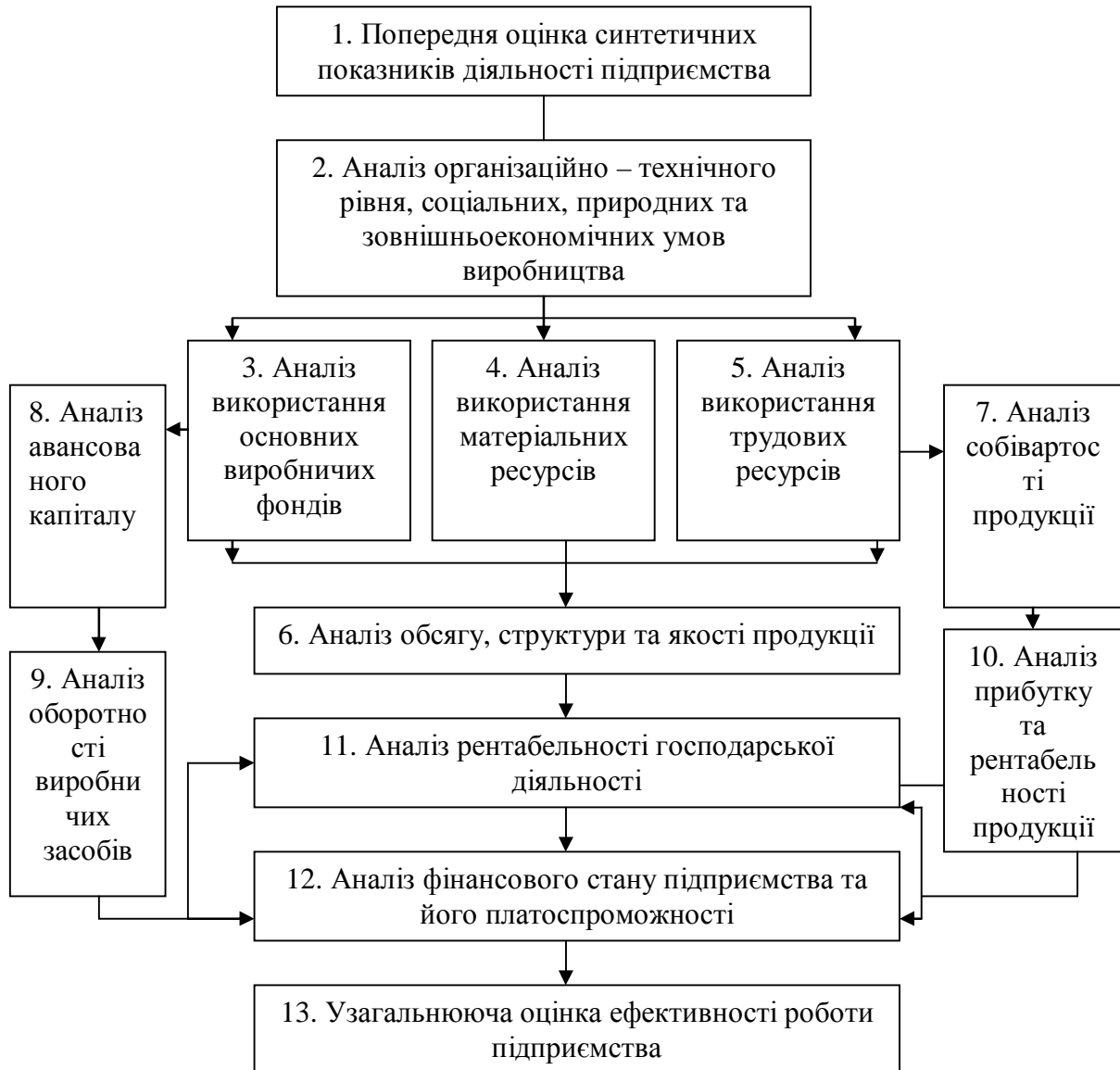


Рисунок 1 - Послідовність і загальна схема проведення комплексного економічного аналізу.

Аналіз обсягу реалізації продукції має важливе значення, тому що темпи зростання цього показника безпосередньо впливають на прибуток і рентабельність діяльності підприємства.

Основними завданнями аналізу показників реалізації є:

- оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки обсягу реалізації продукції (робіт, послуг);
- аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг);
- розробка заходів щодо збільшення обсягів реалізації продукції (робіт, послуг).

Аналіз показників реалізації пов'язаний з оцінкою виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції. Невиконання договірних зобов'язань спричиняє

можливу втрату ринків збуту продукції і, як наслідок, спад виробництва, зменшення прибутку, показників рентабельності.

В умовах ринкової економіки невід'ємною частиною аналізу є маркетинговий. Об'єктами його є: ринки збуту продукції, цінова політика підприємства, система розповсюдження товарів, конкурентоспроможність продукції, ефективність маркетингової діяльності та ін.

Маркетинговий аналіз спрямований на виявлення причин падіння та відхилень від прогнозів обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг), обґрунтування рішень щодо розповсюдження товарів та впровадження нових видів продукції, розробку і оцінку маркетингових прогнозів і т. д.

Виробничий процес на підприємстві вимагає пропорційну наявність та обґрунтоване використання засобів виробництва і трудових ресурсів. Від забезпеченості підприємства виробничими ресурсами і ефективності їх використання залежить величина узагальнюючих показників діяльності підприємства: обсягу випуску і реалізації продукції, її собівартості, фінансових результатів, фінансового стану.

Витрати на виробництво є одним із найважливіших об'єктів комплексного економічного аналізу, за допомогою якого встановлюються причини підвищення собівартості продукції і розробляються заходи щодо її зниження.

Основними напрямками аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції є:

- загальна оцінка зміни собівартості і витрат на 1 грн. товарної продукції;
- аналіз витрат за економічними елементами та калькуляційними статтями;
- аналіз прямих витрат у собівартості товарної продукції;
- аналіз комплексних витрат;
- аналіз собівартості окремих видів продукції;
- зведений підрахунок резервів зниження собівартості продукції та розробка заходів, спрямованих на використання виявлених резервів.

Сума резерву зниження собівартості продукції складається з економії постійних витрат за умови збільшення виробництва, а також скорочення невикористаних перевитрат, удосконалення технології виробництва, запровадження нової техніки, ліквідація непродуктивних витрат.

Однією з важливих умов зміцнення економіки підприємства є збільшення прибутку – основного показника фінансових результатів. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства проводиться за такими напрямками:

- оцінка динаміки і структури фінансових результатів за даними форми фінансової звітності №2 “Звіт про фінансові результати”;
- аналіз впливу факторів на зміну прибутку (збитку);
- аналіз фінансових результатів за видами діяльності підприємства (від операційної, інвестиційної, фінансової, а також надзвичайних подій);
- аналіз показників рентабельності.

Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для здійснення виробничої, комерційної та інших видів діяльності підприємства, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Фінансовий стан підприємства відображає сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану є фінансова звітність підприємства, на підставі якої зовнішні користувачі (власники, інвестори, покупці, постачальники, кредитори та ін.) можуть визначити найбільш важливі

показники, які характеризують фінансовий стан підприємства, зміни в структурі активів і капіталу, рівень коефіцієнтів ліквідності і фінансової стійкості та ін.

При проведенні внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства крім звітності використовується нормативно – планова інформація. Результати цього аналізу можуть використовуватись для підготовки проектів управлінських рішень щодо підвищення фінансової стабільності та платоспроможності підприємства, розробки заходів для оптимізації структури фінансових ресурсів і їх ефективного використання.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- оцінка майна (активів) та джерел (пасиви балансу);
- аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз показників фінансової стійкості;
- аналіз ефективності використання оборотних коштів;
- аналіз руху грошових коштів;
- аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості;
- аналіз використання капіталу.

Завершальним етапом проведення комплексного економічного аналізу є пошук додаткових невичерпаних можливостей покращення діяльності підприємства, тобто пошук резервів. Резерв – це запас ресурсів, який свідомо не витрачається і підтримується на певному рівні як засіб, що забезпечує надійність та безперервність роботи. Є друге визначення. Резерв – це невикористана можливість чогось, наприклад, збільшення обсягу виробництва, поліпшення якості продукції, підвищення рентабельності тощо. До другого визначення відносяться явні резерви. Це такі, що обумовлюються підвищенням норм витрачання ресурсів, перевитратами заробітної плати, несвоєчасним виконанням заходів із впровадження нової техніки і технології, недозавантаженням виробничих потужностей тощо.

Таким чином, комплексна оцінка, її застосування дає можливість обґрунтовано визначити господарську діяльність підприємства, послідовно проаналізувати фактори, які впливають на неї, своєчасно прийняти управлінські рішення і спрогнозувати розвиток виробничої діяльності на перспективу.

## Список літератури

1. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві. – Київ, 1997 р.
2. Головка Т. В., Сагова С. В. Стратегічний аналіз/ за редакцією доктора економічних наук, професора М. В. Кужельного. – К., 2002 р.
3. Чебан Т. М., Калінська Т. А., Дмитрієнко І. О. Теорія економічного аналізу / за редакцією В. Є. Труша. – К., 2003 р.
4. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика фінансового аналізу деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра – М, 2003 г.

Систематический, последовательный подход к комплексной оценке хозяйственной деятельности предприятия дает возможность обосновать управленческие решения, выявить резервы, осуществить прогнозирование развития предприятия на перспективу.

Systematic, successive approach in relation to complex estimation of economic activity of enterprise enables to ground the administrative decisions, to expose backlogs, to carry out prognostication of development of enterprise on a prospect.



## Математические методы анализа и прогнозирования, используемые в дипломных работах экономистов

Рассмотрена практика применения математических методов в дипломных работах экономистов. Выявлены наиболее востребованные методы, указаны проблемы их использования и пути решения.  
**математические методы, имитационное моделирование, модель, метод, дипломные работы экономистов, совершенствование процесса обучения**

В настоящее время экономика стала чрезвычайно динамичной, усложнились технологии производства, а с ними и методы управления. Разработка эффективных управленческих решений невозможна без использования математического инструментария и современных пакетов прикладных программ. Все это свидетельствует о необходимости качественной математической подготовки экономистов. Методика преподавания дисциплин аналитического блока, к сожалению, в настоящее время ориентирована больше на формирование теоретической базы знаний, чем прикладной. Поэтому одним из проблемных вопросов является адаптация полученных знаний к практике бизнеса и производства.

Обзор источников информации привел к пониманию того, что системного и научно обоснованного исследования по данной теме еще не проводилось. Ряд авторов рассматривает в своих работах вопросы, связанные с совершенствованием образовательного процесса по отдельным аналитическим дисциплинам, таким как «Эконометрика» [1, 2], «Многомерные статистические методы» [3]. Автор Ефимова М.Р. [4] определяет основные направления развития математических дисциплин, в частности, статистики, акцентируя внимание на статистической грамотности, обучении статистике в режиме «он-лайн», использовании методов моделирования.

Надо отметить, что все авторы также поднимают проблему работы с реальными данными. Именно с решением реальных задач студент в полной мере сталкивается при написании дипломной работы. Подготовка дипломной работы является синтезом знаний студента, полученных им в результате всего процесса обучения. При подготовке раздела по экономико-математическому методу студент самостоятельно осуществляет поиск данных, формулирует задачу исследования, выбирает соответствующий метод. Как происходит этот процесс, какие методы чаще используются, как они связаны с тематикой работы, какие возникают трудности и как их преодолеть – именно поиску ответов на эти вопросы, и посвящена данная статья.

Цель исследования состоит в выявлении наиболее востребованных математических методах анализа и прогнозирования, используемых в дипломных работах экономистов, оценке зависимости метода исследования от тематики дипломной работы и поиску путей совершенствования образовательного процесса.

На кафедре «Учет и аудит» Севастопольского национального технического университета уже более десяти лет обязательным является включение подраздела по экономико-математическим методам в дипломную работу специалистов. Как показывает опыт наиболее востребованными являются корреляционный и

регрессионный анализ (до 40%), линейное программирование (до 30%); качественные методы анализа такие, как экспертные оценки, метод анализа иерархий (до 20%). Экономические модели (Шарпа, Марковица, Уилсона и др.), теория игр, метод главных компонент находят отражение в дипломных работах редко, совсем единичными случаями являются имитационные модели. Основные математические методы, которые используют студенты в дипломных работах, взаимосвязка направления исследования и метода приведены в табличной форме (Табл.1). Такой подход позволяет достаточно полно охватить современные методы анализа и прогнозирования [5], которыми владеет студент и служить ориентиром при выборе метода или модели соответствующей тематике дипломной работе.

Таблица 1 - Математические методы анализа и прогнозирования, используемые в дипломных работах экономистов

№ п/п	Название метода	Суть метода	Пример тематики дипломных работ	Пример использования метода
1.	Регрессионный анализ	Объединяет практические методы исследования усредненной зависимости между величинами на основе статистических данных. Регрессионная зависимость определяется в тех случаях, когда одна из переменных классифицируется как независимая, а другая - как зависимая.	Учет, анализ и аудит кредиторской задолженности. Учет, анализ и аудит процесса реализации и расходов на сбыт.  Учет, аудит материалов и анализ материалоемкости производства.	Прогнозирование кредиторской задолженности в зависимости от объемов реализации продукции. Определение доли вариации расходов на сбыт, которые можно объяснить объемами реализации и количеством работников, занятых сбытом.  Установление вида зависимости расхода материалов на производство продукции от фондо-отдачи активной части основных средств, годовой выработки и др.
2.1	Экстраполяция. Метод экспоненциального сглаживания	Метод состоит в сглаживании временного ряда с помощью временной скользящей средней, в которой весовая функция показателей временного ряда является экспоненциально убывающей в ретроспективу.	Учет, анализ и аудит операций по страхованию и формированию страховых фондов на предприятии. Учет, анализ и аудит нематериальных активов.	Прогнозирование отчислений на социальные мероприятия.  Прогнозирование стоимости нематериальных активов.
2.2	Прогнозирование с использованием рядов Фурье	Моделирование временного ряда с учетом тренда и сезонных колебаний. В качестве сглаживающей функции используется гармонический ряд (ряд Фурье).	Учет, анализ и аудит тары, топлива и запасных частей. Составление, порядок составления, аудит и анализ баланса.	Прогнозирование затрат на топливо.  Составление прогнозного баланса и прогноз выручки от реализации.

## Продолжение таблицы 1

3.	Метод анализа иерархий	Метод предусматривает декомпозицию проблемы на отдельные ее части, обеспечивая ее структурирование и упрощение с выделением иерархии целей и дальнейшую обработку последовательности численных суждений лица, принимающего решение по парным сравнениям.	Учет и аудит краткосрочных заемных средств, анализ политики привлечения заемных средств в торговле. Организация учета, анализа, аудита с использованием современных информационных технологий.	Выбор оптимального варианта краткосрочного финансирования.  Оценка рисков приобретения неэффективного программного обеспечения.
4.	Экспертное оценивание	Основано на использовании суждений специалистов-экспертов в тех случаях, когда задача не имеет строгих решений либо другие методы менее точны и более трудоемки.	Учет, анализ и аудит инновационной деятельности. Учет, анализ и аудит долгосрочной дебиторской задолженности.	Оценка рисков освоения нового вида продукции.  Выявление факторов снижения долгосрочной дебиторской задолженности.
5.	Метод главных компонент	Ориентирован на выявление сравнительно небольшого числа обобщённых вспомогательных показателей, обнаруживающих наибольшую изменчивость (разброс) при переходе от одного «носителя» анализируемых свойств к другому.	Учет процесса прекращения деятельности предприятий различных форм собственности. Учет, анализ и аудит операций по взаимодействию с банком.	Оценка рейтинга предприятия и диагностика его банкротства.  Анализ кредитоспособности заёмщиков и их классификация по степени кредитного риска.
6.	Математическое программирование	Представляет собой совокупность методов решения многомерных экстремальных задач с ограничениями на используемые ресурсы.	Учет, анализ и аудит доходов и финансовых результатов деятельности предприятия. Учет, анализ и аудит выпуска продукции.	Минимизация издержек производства.  Оптимизация ассортимента выпуска продукции.
7.	Методы теории игр	Методы, ориентированные на исследование явлений и процессов, связанных с принятием решений в конфликтных ситуациях в условиях неопределенности.	Учет, аудит и анализ внешнеэкономической деятельности предприятия. Учет, аудит и анализ деятельности субъекта малого предпринимательства.	Выбор оптимальной стратегии управления рисками внешнеэкономической деятельности.  Определение оптимальной стратегии развития предприятия.
8.	Имитационное моделирование	Предоставляет возможность для проведения экспериментального исследования динамики процессов в сложных системах, где или затруднительно, или невозможно осуществлять прямой «натурный» эксперимент.	Учет, анализ и аудит собственного капитала. Учет, анализ и аудит расчетов с бюджетом по налогам. Содержание, порядок составления, аудит и анализ отчёта о движении денежных средств.	Оценка перспектив наращивания собственного капитала и эффективности его использования. Выбор оптимальной стратегии налогообложения предприятия. Оптимизация денежных потоков предприятия.

9.	Экономические модели: Модель Модильяни-Миллера  Модель Марковица	Метод позволяет выявить зависимость между структурой капитала и рыночной стоимостью фирмы. Метод оптимизации портфеля ценных бумаг (ЦБ), основанный на предположении, что показатели доходности различных ЦБ взаимосвязаны, причём зависимость стохастическая и может быть описана с помощью линейной корреляции.	Содержание, анализ и аудит отчета о собственном капитале.  Учёт, анализ и аудит финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.	Выбор оптимальной структуры капитала.  Построение оптимального инвестиционного портфеля
----	--	--	---	---

Рамки статьи не позволяют охватить больше тематики дипломных работ и используемых методов. Применение методов корреляционного и регрессионного анализа к решению достаточно большого круга задач объясняется тем, что он не повторяется в ряде дисциплин таких, как «Прикладная статистика», «Статистика предприятия», «Теория экономического анализа» и других. Тем не менее, при использовании данного метода студент сталкивается с рядом трудностей. Во-первых, в некоторых дипломных работах, аналитическая часть которых посвящена анализу воспроизводства основных фондов, выбору метода их амортизации, анализу косвенных налогов, партнерских отношений с банком сложно выбрать результирующий показатель и влияющие на него факторы. Во-вторых, требуются статистические данные за достаточно большой период времени. В-третьих, экономическая интерпретация полученного уравнения регрессии, прогноз не всегда реальны. Тем не менее, необходимо отметить такую положительную тенденцию, как проведение многофакторного корреляционного и регрессионного анализа. Это свидетельствует о повышении качества подготовки и возможности студентов использовать для осуществления данного анализа программные средства.

При применении методов математического программирования, в частности, линейного, студенты сталкиваются с тем, что при заполнении исходной симплекс-таблицы возникают трудности с заданием нормативов. Зато из полученной оптимальной симплекс-таблицы однозначно можно получить рекомендации, позволяющие повысить эффективность. Метод анализа иерархий требует от студентов принятия решений на уровне «выгод-затрат» с чем они справляются достаточно легко. Вызывает сомнение сам метод, который обладает большой долей субъективизма.

Используя экспертные оценки для задач факторного анализа, выявления доминирующих показателей, студенты чаще всего рассматривают факторы либо на макроэкономическом уровне, либо общего характера, не отражающие специфики производства, особенностей хозяйственной и финансовой деятельности конкретного предприятия. В этих случаях полученные рекомендации невозможно внедрить в практику деятельности данного предприятия.

Современная методология экономического анализа и прогнозирования включает достаточно широкий спектр математических методов. В дипломных работах отсутствует дискриминантный, кластерный, дисперсионный анализ, не находит своего отражения теория массового обслуживания, размытых множеств, графов и другие. Это объясняется тем, что данные методы не входят в программу подготовки или им уделяется недостаточно внимания в процессе обучения. Для повышения качества

материала, представляемого в подразделе дипломной работы по математическим методам, необходимо обязательно включить в программу подготовки по специальности 7.050106 «Учет и аудит» дисциплину «Методы и модели принятия решений в анализе и аудите». Требования к подразделу должны начинаться буквально с его заголовка. В названии заголовка раскрывается задача исследования (прогнозирование, оптимизация и т.п.), объект исследования (основные средства, дебиторская задолженность и т.д.) и конкретный математический метод (дисперсионный анализ, линейное программирование и т.д.). Например: прогнозирование дебиторской задолженности методом экспоненциального сглаживания. В начале подраздела формулируется экономическая задача, связанная с деятельностью предприятия. Затем выбирается метод исследования с его обоснованием. После этого приводятся исходные данные, описывается последовательность расчетов с комментарием полученных результатов. Подраздел завершается выводами, которые содержат основные результаты с их экономической интерпретацией и рекомендациями. Необходимо в аналитических дисциплинах рассматривать вопросы, связанные с экономическим, в частности, с имитационным моделированием. Особое внимание следует уделить построению концептуальной модели, разработке алгоритма, программы модели системы, проведению машинных экспериментов с моделью системы. Методы имитационного моделирования являются гибким и мощным инструментом экономического анализа. Они играют определяющую роль, реализуя глубокие по своей природе взаимосвязи формально-логического и содержательного подходов и способствуют тем самым повышению эффективности экономических исследований.

## Список литературы

1. Айвазян С.А. Эконометрика: основные проблемы совершенствования образовательного процесса и приложений.//Вопросы статистики.-2006.-№6.- С.30-34.
2. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. О подготовке экономистов- статистиков и экономистов - математиков: тенденции, проблемы, перспективы.//Вопросы статистики.-2005.-№6.- С.49-59.
3. Мхитарян В.С., Архипова М.Ю., Сиротин В.А. Место, назначение и развитие курса «Многомерные статистические методы».//Вопросы статистики.-2006.-№6.- С.34-37.
4. Ефимова М.Р. Совершенствование преподавания статистики студентам экономических специальностей вузов.//Вопросы статистики.-2005.-№6.- С.53-57.
5. Давнис В.В., Тинякова В.И. Современные методы анализа и прогнозирования в задачах обоснования маркетинговых решений.//Маркетинг в России и за рубежом.-2006.-№2(52).- С.16-26.

Розглянута практика застосування математичних методів у дипломних роботах економістів. Виявлені методи, яким студенти віддають перевагу, а також проблеми їх застосування та шляхи вирішення цих проблем.

The practice of using of mathematical methods in the diploma works of economists has been researched. The most essential methods have been discovered. Problems of using of mathematical methods and its way of decision have been showed.

**Е.А. МАТУШЕВСКАЯ, асист.**

*Севастопольский национальный технический университет*

## Особенности учета, контроля и анализа расчетов с персоналом по оплате труда

Выявлены проблемы, возникающие в ходе учета, контроля и анализа расчетов с персоналом по оплате труда и приведены возможные пути решения этих проблем.

**оплата труда, заработная плата, формы оплаты труда, индексация денежных доходов граждан, внутрихозяйственный контроль расчетов по оплате труда.**

В соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников [14;с.50]. Многие функции государства по реализации этой политики возложены непосредственно на предприятия, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Актуальность данного вопроса также обусловлена тем, что от организации системы оплаты труда на предприятии во многом зависит эффективность использования имеющихся трудовых ресурсов, мотивация работников.

В Украине исследованиями систем регулирования оплаты труда занимаются А.Базилук, С.Бандур, Д.Богиня, В.Бондар, В.Данюк, С.Демьяненко, Т.Заяц, М.Карлин, А.Колот, Г.Куликов, В.Лагутин и другие.

Целью статьи является сопоставление существующих подходов к организации системы оплаты труда, выявление проблем, связанных с различием в подходах, и разработка рекомендаций по совершенствованию системы оплаты труда в части учета, контроля и анализа.

При изучении действующих официальных документов, статей современных авторов, работающих по данной теме, были выявлены основные расхождения в подходах учета, анализа и контроля заработной платы на предприятии.

По мнению З. Задорожного существует необходимость переноса некоторых выплат из состава дополнительной заработной платы в основную, так как они больше соответствуют определению последней, нежели первой [7;с.40]. То есть эти составные по экономическому содержанию не являются вознаграждением за труд свыше установленных норм, за трудовые успехи и изобретательность и за особые условия труда. Например, доплата бригадирам, не освобожденным от основной работы, за руководство бригадами является вознаграждением за выполнение ими должностных обязанностей. Оплата труда работников за расширение зоны обслуживания или увеличения объема работ, совмещение профессий (должностей) является вознаграждением за фактически выполненную работу.

В структуре дополнительной заработной платы «оплата труда в сверхурочное время в выходные и нерабочие дни» в размере и по расценкам, установленным действующими законодательными актами, слово «оплата» целесообразно заменить словом «доплата» [4;п.2.2]. Заработную плату за фактически отработанное время в выходные (праздничные) дни, сверхурочное время следует относить к основной заработной плате, а доплату к ней в соответствии с действующим законодательством – к дополнительной [9; с.29]. Рассмотренный подход не учитывает особенностей труда в информационно-коммуникационной сфере общественного производства, где высокоую

долю составляет творческая деятельность, создание объектов интеллектуальной собственности.

Вместе с тем, Инструкцией по статистике заработной платы от 13.01.04 №5 [4; п.2.3] предусматривается, что в состав прочих поощрительных и компенсационных выплат, наряду со многими другими спорными составляющими, относятся поощрения к юбилейным и памятным датам, а также материальная помощь. Однако, поскольку оплата труда – это вознаграждение работникам за выполненную работу, то материальная помощь и выплаты к юбилейным и памятным датам нельзя относить к заработной плате. Такие выплаты нецелесообразно включать в доход работника (это понятие шире термина «заработная плата»).

Учет расчетов по выплатам работникам ведется на счете 66 «Выплаты работникам» (раньше он назывался «Расчеты по оплате труда»). Не так давно этот счет был дополнен субсчетом 663 «Расчеты по прочим выплатам». На наш взгляд, на этом субсчете нужно учитывать выплаты работникам, которые связаны с трудовыми отношениями, но не входят в фонд оплаты труда. В то же время не будет нарушением отражать здесь все выплаты работникам, даже те, которые не связаны с трудовыми отношениями (например, арендную плату).

Одной из проблем, связанных с оплатой труда, является самостоятельный выбор бухгалтерами форм и систем оплаты труда. В зависимости от того, какая форма оплаты труда используется на предприятии, зависит структура заработной платы: преобладает ли в ней условно-постоянная часть (тариф, оклад) или переменная (сдельный приработок, премия).

Вопрос выбора оптимальных систем оплаты труда освещен в монографиях таких авторов, как Ф.Ф. Бутынец, С.А. Бороненкова. Однако в этих работах приведен лишь перечень вариантов, из которых возможен выбор, с указанием их особенностей, но не указаны этапы решения данной проблемы. Механизм выбора оптимальных форм и систем оплаты труда показан на рис. 1.

Коллективным договором могут определяться формы и системы оплаты труда на конкретных работах, и изменяться они могут только путем внесения изменений в коллективный договор [3; ст.361]. Но практически выполнить эти требования бухгалтеру очень тяжело, иногда невозможно. Поэтому в связи с отсутствием четких методик желательно было бы в коллективном договоре устанавливать принципиальные условия для применения на предприятии конкретных форм и систем оплаты труда.

Еще одной проблемой учета заработной платы, по мнению автора статьи, является изменение прожиточного минимума и минимальной заработной платы, что влечет за собой индексацию заработной платы наемных работников. Операция по начислению заработной платы превращается для бухгалтера в довольно сложную процедуру с многочисленными расчетами, пересчетами, определением индивидуальных индексов и др.

Необходимо рассмотреть вопрос об индексации доходов наемных работников, что вызывает у бухгалтера дополнительные трудности. Бухгалтеру приходится ежемесячно производить перерасчет заработной платы (если индекс инфляции составляет 101% и более).

В соответствии с пунктом 5 Порядка проведения индексации денежных доходов граждан, утвержденного постановлением Кабинета министров Украины, в случае повышения размера минимальной заработной платы, месяц, в котором произошло повышение, считается базовым при исчислении индекса потребительских цен для индексации денежных доходов граждан. Индексация денежных доходов за этот месяц не производится. Это требует дополнительных расчетов и забирает много времени бухгалтера, а также дополнительные меры неправильному выполнению или

невыполнению индексации. Следовательно, кто-то может установить для этих целей свою бухгалтерскую программу, заложив в нее соответствующий алгоритм, а кто-то постарается эту процедуру упростить, используя метод «искусственного повышения заработной платы». Этот метод описан в статье И. Губиной и Е. Кушиной «Индексация заработной платы» [5; с. 31-35].

По причине дисбаланса в экономике, прожиточный минимум значительно превышает минимальную заработную плату, что уже само собой является нарушением законодательства о труде.



Рисунок 1 – Механизм выбора оптимальных форм и систем оплаты труда



При организации внутрихозяйственного контроля расчетов с персоналом по заработной плате, проблемой является разработка форм управленческой отчетности для дальнейшего использования в качестве информационной базы при принятии управленческих решений, оперативном контроле и анализе. Следовательно, учетная информация должна содержать обобщенные сведения о действующих формах и системах оплаты труда, структуре выплачиваемой заработной платы, степени стимулирования труда работников. Данный вопрос не нашел отражение в известных публикациях, так как представляет собой конкретное направление работы управленческого персонала для каждого предприятия.

При аудите расчетов с персоналом по оплате труда и прочим выплатам, некоторые авторы в качестве одного из параметров аудита выделяют проверку эффективности действующей на предприятии системы заработной платы [11; с.54].

Оценка эффективности является именно тем инструментом, который позволяет определить, насколько действующая на предприятии система премирования соответствует уровню достижения поставленных целей деятельности. В то же время, можно выделить следующие проблемы, возникающие в ходе такой проверки:

- не разработаны проекты составляемых рабочих документов, на основе которых можно сделать обоснованный вывод об эффективности действующей на предприятии системы заработной платы;
- не определены приемы аудита, используемые при проверке.

Одним из возможных путей решения данной проблемы является определение сбалансированного набора показателей, который позволил бы аудитору сделать обоснованный вывод об эффективности действующей на предприятии системы оплаты труда. Однако при этом необходимо учитывать, что параметры действующей системы заработной платы сложно оценить количественно.

Основной проблемой проведения аудита на предприятиях является то, что до сих пор еще не создана правовая основа аудита использования трудовых ресурсов, нет подробных разработок форм его организации, а также готовых методик по проведению аудита использования трудовых ресурсов, утвержденных профессиональными аудиторскими объединениями и организациями, государственными органами. Отсутствие законодательной, правовой и организационно- методической базы для цивилизованного проведения аудита использования трудовых ресурсов затрудняет оперативное и качественное осуществление данной работы.

Основные выводы, что следуют из данной статьи следующие:

1. При изучении структуры составляющих фонда оплаты труда были выявлены недостатки в существующей классификации, целесообразным видится целесообразным перенос некоторых выплат из состава дополнительной заработной платы в основную (в части совмещения профессий);

2. Необходимо внести коррективы в План счетов бухгалтерского учета;

3. Одним из возможных путей решения проблем аудита заработной платы является определение сбалансированного набора показателей, который позволил бы аудитору сделать обоснованный вывод об эффективности действующей на предприятии системы оплаты труда.

4. Перспективным представляется провести дополнительные исследования в части решения вышеизложенных проблемных вопросов относительно расчетов с персоналом по оплате труда, что позволит дополнить существующие методики анализа, процедуры аудита, и получить сведения, необходимые для осуществления внутрихозяйственного контроля на предприятии.

## Список литературы

1. Об оплате труда: Закон Украины от 24.03.95 г. № 108/95-ВР // Ведомости Верховной Рады Украины.- 1995.- №17.- Ст.121.
2. О налоге с доходов физических лиц: Закон Украины от 22.05.03 г. №889-IV // Налоги и бухгалтерский учет.- 2003.- №63.- С.2-43.
3. О коллективных договорах и соглашениях: Закон Украины от 01.07.93 г. № 3356-ХП // Ведомости Верховной Рады Украины.- 1993.- №36.- Ст. 361.
4. Инструкция по статистике заработной платы, утвержденная приказом Министерства статистики Украины от 13.01.04г. №5.
5. Губина И., Кушнина Е. Индексация заработной платы // Бухгалтерия.- 2004.- № 26.-С. 33-35.
6. Евсеева О. Проблемные вопросы построения плана счетов в зависимости от классификационных подходов и сферы его применения //Вестник бухгалтера и аудитора Украины.-2004.-№3.- С.4-7.
7. Задорожный З. Проблемы управленческого учета затрат на оплату труда в строительстве // Бухгалтерский учет и аудит.-2004.- № 10.- С. 37-42.
8. Кондрашин А.Б.Оценка рисков инвестирования на рынке ценных бумаг. - Севастополь: РИБЭСТ, 2002. - 324с.
9. Лишиленко А. Бухгалтерский учет расчетов по выплатам работникам // Бухгалтерский учет и аудит.- 2004.-№12.-С. 29-30.
10. Лысенко Л.И. Бухгалтерский учет: основы теории: Учебное пособие. – Севастополь: Издательство Сев НТУ, 2000. – 380с.
11. Нетыкша О. Операционный аудит: понятие, функции, практика осуществления на предприятиях // Бухгалтерский учет и аудит.- 2002.- №5.- С. 53-57.
12. Підлужна Н. Доходи населення згідно даних Мінпраці України //Праця і зарплата.-2005.-№6.- С.10.
13. Синько Н. Оплата труда: это интересно всем //Все о бухгалтерском учете. - 2003.-№77(865).-С.28-29.
14. Соболевская Л. В. Роль заработной платы в рыночной экономике // Мировая экономика и международные отношения.-2002.-№12.- С.49-57.
15. Чала О.М. Мотиваційний аспект договірною регулювання оплати праці // Оплата праці: проблеми теорії та практики : Зб. наукових праць – Луцьк: ВДУ ім. Л.Українки. - 2000. – С. 251-256.
16. Чала О.М. Механізм договірною регулювання оплати праці на виробничому рівні в Україні // Регулювання зайнятості та оплати праці в перехідній економіці : Зб. наукових праць – К.: Ін-т економіки НАН України. - 1999. – С. 79-85.

Виявлено проблеми, що виникають в ході обліку, контролю та аналізу розрахунків з персоналом по оплаті. Наведено можливі шляхи вирішення цих проблем.

Problems, which arise up during consideration, control and analysis of computations with personnel on payment, are exposed. The possible ways of decision of these problems are resulted.

## Оцінка сучасної системи фінансового контролю банківської діяльності в Україні

В статті аналізується сучасна система фінансового контролю банківської діяльності в Україні. Розглядаються такі види контролю банківських установ як банківський нагляд, внутрішній банківський контроль та незалежний аудит. Окреслюються їх переваги та недоліки.

**банківська система, система фінансового контролю, банківський нагляд, внутрішній банківський контроль, банківський аудит**

Банківська система України відіграє важливу роль у формуванні ринкових відносин, створенні відповідної інфраструктури, посиленні стабілізаційних процесів та здійсненні структурних перетворень в економіці. Банки виступають в ролі фінансових посередників на грошовому ринку, здійснюючи перерозподіл грошових ресурсів як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях.

Діюча нині банківська система України має дворівневу структуру, яка включає, з одного боку, Національний банк України (центральний банк) як головний банківський інститут, який є емісійним центром держави і відповідає за управління всією грошово-кредитною системою; з іншого - мережу комерційних банків, які за умови нормальної конкуренції покликані задовольняти потреби населення і народного господарства країни у банківських послугах, створювати умови для стабілізації та поступового піднесення національної економіки.

Банківська діяльність тісно пов'язана з діяльністю інших суб'єктів господарювання та фізичних осіб – клієнтів банку. Банки є саме тими установами, фінансовий стан і результати діяльності яких цікавлять практично всіх юридичних і фізичних осіб, які є дійсними або потенційними акціонерами, клієнтами чи кореспондентами банку.

Діяльність банків має двоїстий характер, оскільки вони виступають не тільки як комерційні підприємства, але в сукупності – як важливий соціальний інститут. Як комерційні підприємства вони зацікавлені в отриманні максимального прибутку, як соціальний інститут – разом з центральним банком є фундаментом і найважливішим елементом інфраструктури ринкової економіки. Разом з іншими елементами цієї інфраструктури банки покликані забезпечити умови для нормальної життєдіяльності держави та підвищення рівня життя населення. Тому забезпечення стійкого функціонування банків та виконання ними важливих суспільних функцій вимагає постійного нагляду та контролю за їх діяльністю.

На жаль, довіра населення до банків України поки що залишається, якщо вже не низькою, то явно недостатньою. Першого удару по ній завдала невплата Ощадбанком України вкладів населення в установах Ощадного банку колишнього СРСР, зобов'язання якого взяв на себе уряд України. Далі недовіру підсилювали щорічні банкрутства багатьох банків, які не повернули вкладникам значні суми. Тільки в 2001 році збанкрутували такі великі банки як “Україна” та “Слов'янський”, які не спроможні були одразу повернути вкладникам сотні мільйонів гривень. Тому для того, щоб відновити довіру населення до банків, потрібно створити ефективну систему фінансового контролю банківської діяльності. Така система покликана забезпечити

прозорість діяльності банків та попередити їх банкрутства.

Питаннями фінансового контролю займалися як зарубіжні так і вітчизняні вчені - економісти. Серед українських вчених можна відмітити дослідження О.В. Дзюблюка, Л.В. Конопатської, В.Л. Кротюка, А.М. Мороза, С.В. Мочерного, А.А. Пересади, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, К.Є. Раєвського, Н.М. Шелудько, В.А. Ющенко, серед російських вчених - А.Г. Братко, Ю.С. Голікової, О.І. Лаврушина, І.Д. Мамонової, В.В. Масленнікова, В.В. Попкова, А.М. Тавасієва, В.М. Усоскіна, М.А. Хохленкової, О.Б. Ширинської, серед західних - Р. Бернда, Ед. Доллана, Ж. Матука, Поліцатто Вінсента, Роуза Пітера, Дж. Сороса, Дж. Синки, Е. Шенга та ін. Організація ефективного фінансового контролю за діяльністю банків є досить складним процесом та вимагає вирішення багатьох завдань та проблем.

Надзвичайно важливою є проблема забезпечення надійності, прозорості, професійності, та створення повноцінної законодавчої бази для проведення фінансового контролю банківської діяльності. Також потребує вирішення проблема вдосконалення організації та поєднання всіх видів фінансового контролю. Розв'язання даної проблеми має важливе значення для успішного розвитку банківської системи України, і як показав аналіз наукових публікацій та методичних матеріалів, поки що вона є недостатньо розробленою в теоретичному і практичному плані.

Головною метою даного дослідження є розкриття сутності системи фінансового контролю банківської діяльності в Україні, виявлення її переваг та розробка пропозицій щодо усунення недоліків.

Перш за все, треба визначити, що являє собою система фінансового контролю банківської діяльності. Це система контролю та активних впорядкованих дій Національного Банку України та інших спеціальних служб, спрямованих на забезпечення дотримання банками законодавства України і положень внутрішніх та зовнішніх нормативних актів при здійсненні операцій банку, достовірності та повноти інформації для забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників і кредиторів банку. В Україні система фінансового контролю банківської діяльності включає такі види контролю: державний, внутрішній банківський контроль, незалежний аудит.

Державний фінансовий контроль в Україні здійснюється у формі банківського нагляду. Для того, щоб банківський нагляд став ефективним видом контролю потрібно дотримуватись таких принципів:

1. **Обов'язковість та універсальність.** Банки, що працюють на території країни, усі без винятку підпадають під нагляд, причому згода їх на нагляд та виконання ними вимог наглядових органів – обов'язкові умови не тільки отримання банківської ліцензії, але й подальшого виконання банківських операцій.

2. **Законодавче закріплення за Національним банком (та/або іншими органами) наглядових функцій з наданням йому права видавати відповідні нормативні акти, які є обов'язковими до виконання всіма банками.**

3. **Єдність вимог наглядових органів.** До всіх банків, що займаються однаковими видами діяльності, повинні пред'являтися однакові вимоги. Якщо ці вимоги можуть бути диференційовані, то правила диференціації мають бути зрозумілими та стабільними.

4. **Єдність кількісного та якісного контролю.** Треба відстежувати не тільки дотримання банками тих чи інших правил, нормативів, вимог, вказівок, але і якісні характеристики їх розвитку, що потребує досконалого моніторингу (контролю за динамікою показників ефективності роботи банків) та не менш якісної індивідуальної аналітичної роботи.

5. **Поєднання дистанційного (документарного) і “контактного” (перевірки на**

місцях) методів нагляду.

6. Професіоналізм контролю. Для того, щоб ефективно проводити нагляд, потрібно чітко розуміти характер бізнесу банків, вільно орієнтуватись у його тенденціях і на цій основі аналізувати банківські операції.

7. Адекватність контролю. Невеликі банки, що здійснюють небагато операцій, потребують тільки технологічного нагляду, тоді як великі й середні – поглибленого аналізу.

8. Конструктивний характер нагляду. Завдання наглядових органів – підтримувати дієздатність банку, якомога раніше виявляти причини можливих ускладнень у його діяльності та своєчасно сприяти їх усуненню.

9. Консолідований характер нагляду. Нагляд за банком слід проводити з урахуванням операцій усіх його підрозділів (філій, відділень), а також дочірніх та залежних установ.

10. Поєднання всіх видів контролю (державного, суспільного, внутрішнього, незалежного).

11. Достовірність звітності і повна відповідальність за її якість та конфіденційність. Банки, які приховували свій реальний фінансовий стан, зазвичай, банкрутують першими. Там, де управління і нагляд ґрунтуються на недостовірній вихідній інформації, проблеми примножуються.

12. Забезпечення прозорості функціонування банківської системи.

Як показує світовий досвід, практика нагляду за діяльністю банків у різних країнах відрізняється не тільки різноманітністю форм його організації, а й органами, які його проводять. Органами нагляду можуть бути:

- структурний підрозділ (управління, департамент) центрального банку (Нідерланди, Греція, Іспанія, Нова Зеландія);
- незалежний контрольний орган, комісія, агентство або декілька паралельних органів (Австралія, Велика Британія, США, Швеція);
- відділ при міністерстві, зазвичай, при міністерстві фінансів (Австрія, Канада, Норвегія, Португалія).

У деяких країнах (Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія) існує змішана система банківського і фінансового нагляду, у рамках якої наглядові функції центральний банк поділяє з іншими державними органами.

Діяльність наглядових органів регламентується системою законів та інших правових актів, що враховують особливості історичного та економічного розвитку держави.

Отже, суть організаційної форми нагляду за діяльністю банків в кожній країні має свою специфіку, пов'язану як з історичним розвитком, так і зі структурою влади та банківської системи, зокрема, з кількістю, видами, розгалуженістю банківських установ та іншими факторами. Тому установа, яка здійснює банківський нагляд, на нашу думку, повинна мати всі необхідні повноваження для ефективного виконання поставлених перед нею завдань, самостійно приймати рішення, бути незалежною від політичних течій, брати участь в управлінні грошово-кредитною політикою. Усі ці повноваження, звичайно, мають бути закріплені законодавчо.

В Україні функцію банківського регулювання та нагляду згідно із Законами “Про банки і банківську діяльність” та “Про Національний банк України” здійснює Національний банк України.

Система банківського нагляду скоординована вертикально і функціонує як єдиний механізм у складі центрального апарату та регіональних управлінь НБУ й побудована за такою структурою:

- генеральний департамент банківського нагляду;

- комісія НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків;
- комісія з питань нагляду і регулювання діяльності банків при регіональному управлінні НБУ;
- відділи банківського нагляду регіонального управління НБУ.

На основі аналізу Положення НБУ «Про застосування Національним банком України заходів впливу до комерційних банків за порушення банківського законодавства» та закону України «Про банки та банківську діяльність» можна виділити такі форми банківського нагляду в Україні:

- реєстрація та ліцензування банку;
- здійснення безвізного моніторингу банку;
- здійснення комплексного чи тематичного виїзного інспектування банку;
- визначення рейтингової оцінки комерційних банків;
- застосування заходів впливу до банків, що порушили чинне законодавство.

Розглянемо зазначені етапи банківського нагляду докладніше.

Нагляд починається із появою банку. Створення нової банківської установи чи її філії починається з *реєстрації*. У законодавстві майже всіх країн процес реєстрації банків набагато складніший за реєстрацію будь-якого іншого суб'єкта підприємницької діяльності і вимагає задоволення низки передбачених законом вимог. Це стосується і законодавства України, де механізм створення і реєстрації банків регулюється законами «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», а також Положенням про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень. Основними в пакеті документів, необхідних для державної реєстрації, є установчі документи, на яких ґрунтуватиметься уся подальша діяльність банку. До них належать: рішення про створення банку (протокол установчих зборів), установчий договір та статут банку.

Після реєстрації банку НБУ визначає порядок видачі банкам та банківським корпораціям ліцензій. Відповідно до ст.19 Закону України «Про банки і банківську діяльність», основними умовами отримання *банківської ліцензії* є:

- наявність сплаченого та зареєстрованого підписного капіталу банку у розмірі, що встановлюється законодавчими та нормативно-правовими актами;
- забезпеченість банку належним банківським обладнанням, комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням, приміщеннями та засобами зв'язку відповідно до вимог Національного банку України;
- наявність як мінімум трьох осіб, призначених членами правління банку (ради директорів), які мають відповідну освіту та досвід роботи, кваліфікаційні та професійні якості, необхідні для управління банком.

У відповідність із Положенням про порядок видачі банкам банківських ліцензій на час звернення банку з клопотанням про видачу банківської ліцензії повинен бути повністю сплачений його зареєстрований підписний капітал, який становить:

- для місцевих кооперативних банків, що діють у межах однієї області – 1 млн. євро;
- для банків, які здійснюють свою діяльність на території однієї області (крім місцевих кооперативних банків), у тому числі спеціалізованих ощадних та іпотечних банків, - 3 млн. євро;
- для банків, які здійснюють свою діяльність на території всієї України, у тому числі спеціалізованих інвестиційних та розрахункових (клірингових) банків, центрального кооперативного банку та банківської корпорації - 5 млн. євро.

Жодна особа не має права залучати вклади та інші кошти, що підлягають поверненню, надавати кредити, а також вести рахунки без банківської ліцензії. Встановлено чіткі критерії надання банківської ліцензії, на підставі якої банки можуть

приймати вклади (депозити) від юридичних і фізичних осіб, відкривати рахунки клієнтів і банків-кореспондентів та розміщувати залучені кошти від свого імені. Ці операції належать виключно до банківських операцій, здійснювати які в сукупності дозволяється тільки юридичним особам, які мають банківську ліцензію.

На нашу думку, вдосконалення нагляду на цьому етапі може відбуватись за такими напрямками. По-перше, необхідно вдосконалити нагляд за учасниками (засновниками) та акціонерами банків, змінити підходи до перевірки джерел походження коштів при реєстрації банку з метою визначення його реальних власників, надати НБУ повноваження щодо відмови банку у реєстрації у разі неможливості встановлення реальних власників або акціонерів банку, тобто при відсутності прозорої структури власності.

Необхідно здійснювати постійний моніторинг за фінансовим станом юридичних осіб – власників великих пакетів акцій банків з метою усунення можливостей обходу нормативно встановлених обмежень максимального ризику при кредитуванні засновників та інсайдерів шляхом створення афілійованих структур і структур, що ними контролюються. Слід запровадити положення, згідно з яким серед засновників має бути хоча б одна юридична особа, частка якої у статутному капіталі повинна становити не менш як 20%. При цьому один із засновників має виступити гарантом надання фінансової підтримки у разі виникнення у банку фінансових складностей. Інститут гаранта повинен діяти впродовж всієї діяльності банку. Цим забезпечуватимуться мінімальна відповідальність за діяльність банку та гарантія підтримки фінансової стійкості на початку його функціонування. Потрібна також система нагляду за політикою засновників у взаємовідносинах з банком, введення норми закону, яка б обмежувала строк для виходу засновника з банку.

По-друге, необхідно вдосконалити нагляд за керівниками банків (філій). Поряд з вимогами щодо професійної придатності та бездоганної ділової репутації керівників банків треба враховувати і їхні моральні якості, як це робиться у західних країнах. Національному банку України доцільно надати право на немотивовану відмову при погодженні кандидатур у випадках, коли є інформація про сумнівну комерційну репутацію кандидата або про його зв'язки з кримінальними структурами. Слід встановити заборону на поєднання посад керівників та головних бухгалтерів банку однією фізичною особою та в різних банках.

Ще одним напрямом підвищення відповідальності керівників банків могло б бути підвищення їхньої матеріальної відповідальності за завдані збитки. В деяких західних країнах така відповідальність поширюється на все майно керівника (менеджера), навіть на майно усіх членів його сім'ї.

Окремо зазначимо, що одночасно з підвищенням вимог щодо наявності відповідних умов для виконання певних операцій, потрібно передбачити оптимізацію порядку ліцензування банківських операцій та реєстрацій філій банків, тобто спрощення окремих формальних процедур.

Безвиїзний моніторинг банку – це наступний етап контролю, метою якого є забезпечення перевірки дотримання банками встановлених вимог, розумне (з оптимальним ризиком) ведення ними власних справ.

Для забезпечення фінансової надійності комерційних банків Національний банк України, відповідно до визначеного ним порядку, встановлює для них обов'язкові економічні нормативи. Функція нормативу – визначення ступеню захищеності від певного виду ризику.

Національний банк установив такі економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками:

нормативи капіталу – мінімальний розмір регулятивного капіталу (Н1),

адекватність регулятивного капіталу (Н2), адекватність основного капіталу (Н3);

нормативи ліквідності – миттєва ліквідність (Н4), поточна ліквідність (Н5), короткострокова ліквідність (Н6);

нормативи кредитного ризику – максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента (Н7), великий кредитний ризик (Н8), максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10);

нормативи інвестування – інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11), загальна сума інвестування (Н12);

норматив ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції банку (Н13).

Безвиїзний нагляд використовується як система раннього застереження, що дає змогу наглядовим органам ухвалювати рішення про застосування щодо банків коригувальних заходів ще до загострення ситуації або до проведення інспекційної перевірки. Цей нагляд ґрунтується на аналізі звітності, що подається НБУ на регулярній основі (щоденно, щомісячно та квартално). Дані звітності аналізуються і зводяться у статистичні звіти, за якими розраховуються різні стандартні показники. Такі звіти дають змогу виявляти, чи дотримуються банками економічні нормативи, досліджувати тенденції в діяльності банків за певний період, проводити порівняльний аналіз за групами банків.

Проблемою на цьому етапі банківського нагляду є достовірність звітності. Це проблема “номер один” у забезпеченні ефективності безвиїзного нагляду, оскільки деякі банки свідомо припускаються викривлення фінансових результатів діяльності, заниження оподатковуваної бази і даних для розрахунку розміру обов’язкових резервів. Це означає, що з виникненням серйозних проблем знижується ймовірність отримання від банку адекватної й повної інформації про ситуацію, що склалася в ньому.

Наступний етап *виїзне інспектування*, тобто перевірка діяльності комерційного банку з виїздом на місце на підставі вивчення та аналізу первинної документації, зіставлення її з даними звітності, яка подається до Національного банку України у рамках нагляду.

Якщо безвиїзний контроль може забезпечити “кількісний” аналіз фінансового стану, то механізм проведення “якісного” аналізу процесу управління ризиком може бути здійснений тільки виїзним інспектуванням.

Основними завданнями інспекційних перевірок є:

- визначення на місці реального фінансового стану банку;
- оцінка рівня основних банківських ризиків;
- наявність ефективної системи управління банком;
- перевірка відповідності здійснюваних операцій банківській ліцензії, банківському законодавству та нормативним актам НБУ;
- перевірка дотримання банком обов’язкових економічних нормативів, формування резервів під активні операції та інших пруденційних норм діяльності;
- перевірка достовірності інформації, поданої у щоденних звітах до НБУ в межах нагляду;
- перевірка стану внутрішнього контролю у банку;
- оцінка якості аудиторського висновку та ін.

Таким чином, загальна мета інспектування полягає в тому, щоб НБУ отримав інформацію про реальний стан комерційного банку. Проте, ця загальна мета, на наш погляд, включає дві конкретні мети. По-перше, в процесі інспектування слід визначити стан банку та перспективи його розвитку; по-друге, необхідно зібрати та проаналізувати інформацію, яка дасть змогу виявити його вплив на інші банки.



Сьогодні на практиці інспектування обмежується переважно вивченням комерційного банку як такого, а зв'язки між конкретними банками не аналізуються. Проте, системні зв'язки підвищують можливості банківської системи в цілому та кожного банку, зокрема, і разом з тим системні зв'язки завжди містять можливість системної кризи. Тому правильна організація інспектування системних зв'язків могла б зменшити ризик кризи банківської системи в цілому.

Відповідно до результатів комплексного інспектування визначаються та затверджуються рейтингові оцінки за компонентами системи CAMEL і комплексна рейтингова оцінка. Суть даної системи полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, які всебічно охоплюють діяльність банку. Така єдина система рейтингу допомагає визначити ті банки, у яких фінансовий стан, операції або менеджмент мають недоліки, які можуть призвести до банкрутства і потребують особливої уваги з боку органів нагляду.

Єдина система рейтингу дає змогу НБУ скласти загальне уявлення про стан і стабільність банківської системи. Така оцінка системного ризику дає можливість визначити пріоритети, а також методи нагляду та потребу в ресурсах для здійснення належного контролю за банківською системою.

Другий вид контролю за банківською діяльністю це *внутрішній контроль*. Внутрішній банківський контроль - це сукупність процедур, які забезпечують дотримання положень внутрішніх і зовнішніх нормативних актів при здійсненні операцій банку та достовірність і повноту інформації. Система внутрішнього банківського контролю складається з двох підрозділів: бухгалтерський контроль; внутрішній аудит.

Бухгалтерський контроль - це сукупність процедур, що дають змогу забезпечити збереження активів банку та достовірність звітності, що складається службою бухгалтерського обліку на основі даних, отриманих від операційних підрозділів. Вони включають:

- заходи щодо забезпечення безпомилкового відображення операцій відповідно до їх економічної сутності;
- продуктивність системи документообороту;
- наявність при керівництві в роботі операційних процедур, які передбачає бухгалтерський контроль.

Бухгалтерський контроль повинен надати можливість впевнитися в тому, що:

- операції проведені тільки за загальним та/або спеціальним дозволом керівництва банку;
- операції відображені та оцінені згідно з вимогами облікової політики банку;
- система аналітичного обліку дає змогу відстежувати використання ресурсів та рух активів банку;
- розпорядження активами здійснюється лише в межах встановлених повноважень;
- інвентаризація активів та зобов'язань (балансових та позабалансових) проводиться з певною регулярністю, а виявлені недоліки усуваються належним чином.

Головною метою системи внутрішнього аудиту є оцінка достатності нагляду за ризиком. Створення служби внутрішнього аудиту, її основні функції, межі відповідальності закріплено в Законі України «Про банки та банківську діяльність». Начальник аудиторського відділу та працівники цього відділу мають бути незалежними від операційних працівників банку. Начальник аудиторського відділу має звітувати безпосередньо Правлінню. Внутрішні аудиторські перевірки проводяться для з'ясування наступних моментів:

- повнота та достовірність записів операцій, здійснених у банку;

- надійність зберігання активів, повнота обліку зобов'язань;
- забезпечення належної реєстрації та захищеність контролем документів щодо кредитних операцій та застав;
- ступінь дотримання внутрішніх положень, механізмів, вимог законодавчих та нормативних актів;
- достовірність системи ведення бухгалтерського обліку доходів та витрат з метою встановлення, чи були вони затверджені, виконані в повному обсязі та чи відповідають положенням банку;
- якість виконання працівниками своїх функцій та повноважень внутрішнього контролю;
- достовірність дозволів, отриманих працівниками, на проведення таких операцій, як надання кредиту, підписання чеків, банківських документів, внутрішніх проведення, доручень та інших юридичних та бухгалтерських документів для того, щоб переконатися у відсутності відхилень від положень.

В організації та функціонуванні цієї служби на сучасному етапі, на наш погляд, існує ряд проблемних питань.

Перш за все, це питання взаємодії внутрішніх аудиторів з працівниками банківського нагляду. Практично працівники банківського нагляду не мають можливості використовувати у своїй роботі звіти та рекомендації служби внутрішнього аудиту банку. Звіти, які вони отримують, містять інформацію лише про стан внутрішнього аудиту в банку, а саме: кількість здійснених перевірок та періодичність їх проведення; наявність внутрішніх документів, якими регулюється діяльність банку; наявність системи оцінки ризиків, які бере на себе банк, та інше.

У більшості банків робота внутрішнього аудиту спрямована на виявлення та усунення помилок бухгалтерського обліку, контролю за ризиками, причому без застосування системного підходу. Зокрема, проведення перевірок правильності ведення бухгалтерського обліку перешкоджає якісному здійсненню внутрішнім аудитом таких необхідних функцій, як перевірка обґрунтованості оцінки відповідальними працівниками кредитного та інших ризиків, аналіз достатності контрольних заходів стосовно тих чи інших операцій.

Слід зазначити, що внутрішній аудит може сприяти виконанню банком завдань, досягненню ним певного рівня прибутку, дотриманню законодавства, а також зниженню ризику непередбачених збитків або запобіганню тому, щоб репутації банку було завдано шкоди.

Тому важливим напрямом вдосконалення внутрішнього аудиту в банках, на нашу думку, є підвищення статусу цієї служби та ролі в корпоративному управлінні. Поряд з цим, треба посилити вимоги до кваліфікації та ділової репутації членів спостережної ради банку, розширити її функції щодо визначення стратегії розвитку та діяльності банку, комплексної системи управління ризиками.

Ще одним важливим видом контролю банківської діяльності є *зовнішній аудит*.

Фінансові звіти, які банки подають до НБУ, щорічно мають бути перевірені зовнішнім аудитором, який отримує сертифікат НБУ на аудиторську перевірку банківських установ. Вимоги щодо зовнішнього аудиту викладено у ст. 69 Закону України "Про банки і банківську діяльність", а також у постанові Правління НБУ від 09.02.1999 р. №53 "Про заходи з подальшого розвитку банківського аудиту".

Отже, банк наймає зовнішніх аудиторів переважно для перевірки річних звітів банку, але ці аудитори здебільшого виконують і певну частку тестування системи внутрішнього контролю залежно від розмірів та обсягів охоплення банку внутрішнім аудитом та від рівня системи внутрішнього контролю.

Заслуговує на увагу досвід співпраці зовнішніх аудиторів з наглядовими

органами у деяких зарубіжних країнах. Так, у Нідерландах між банком, зовнішнім аудитором та центральним банком країни укладається тристороння угода про надання інформації наглядовому органу. До такої інформації належать: аудиторський висновок, інформація керівництву банку (опис фактів, які були виявлені аудитором під час перевірки річного звіту, з рекомендаціями щодо поліпшення ситуації), а також “спонтанна” інформація органу нагляду, якщо позитивний висновок опиниться під загрозою або якщо є інша “небезпека”.

У Великобританії раз на рік проводяться тристоронні зустрічі за участю представників органу банківського нагляду, банків та їхніх аудиторів, на яких обговорюються актуальні питання обов'язкового аудиту. Ці зустрічі проводяться зазвичай тоді, коли наглядовий орган вже отримав звіти про бухгалтерські та інші записи систем внутрішнього контролю і звіти з коментарями до них керівництва банку. У ході тристоронньої зустрічі обов'язково розглядаються:

- питання, які виникають в аудиторів у ході перевірок;
- коментарі керівництва банку до звітів;
- коментарі банку стосовно питань, які він вважає важливими для прийняття рішення;
- коментарі наглядового органу до роботи, проведеної аудитором.

Крім того, наглядовий орган може з власної ініціативи акцентувати увагу банків, аудиторів на певних фактах, якщо ознайомлення з ними може вплинути на зміст їхніх висновків або на хід ведення аудиту.

Питання про запровадження таких зустрічей за участю НБУ, банків та зовнішніх аудиторів в Україні порушувалося кілька років тому, однак не дістало належної підтримки. На нашу думку, варто уважно розглянути механізм ділового співробітництва офіційних і незалежних банківських аудиторів з метою його запровадження у банківському секторі економіки України.

Для поліпшення якості аудиторських звітів слід розробити нові і внести зміни до чинних нормативно-правових актів НБУ щодо ведення реєстру аудиторських фірм, яким надано право проводити аудит банків. Цю роботу вже розпочинають фахівці НБУ. Потрібно також ініціювати внесення змін до Законів України “Про аудиторську діяльність” та “Про банки і банківську діяльність” щодо визначення процедури розробки національних стандартів зовнішнього аудиту на основі міжнародних стандартів.

Під час комплексної перевірки інспекторами застосовуються, фактично, аудиторські процедури, на підставі яких надаються обов'язкові для виконання рекомендації. Одночасно такі ж обов'язкові рекомендації, що є наслідком застосування інших методик та процедур, надають банку внутрішні аудитори, які працюють за національними стандартами, та зовнішні аудитори, що працюють за міжнародними стандартами. Ці рекомендації часто є суперечливими і не відповідають стратегічним цілям, прийнятим самим банком. Ця ситуація ілюструє певну загрозу щодо банківської системи України: методики перевірки діяльності банків України і рекомендації, які є наслідком проведення таких перевірок, фактично позбавляють банк можливості послідовно дотримуватись власної стратегії і замінюють цю стратегію пріоритетами, передбаченими методикою перевірки.

Нагальною лишається проблема кваліфікації працівників банківських службовців, яка полягає в тому, що критерії кваліфікації членів виконавчого органу банку не відповідають вимогам сучасності. Вимоги, що висуваються (наявність вищої економічної або юридичної освіти, кілька років роботи на керівних посадах та рекомендація особи, що вже була погоджена з НБУ) далеко не гарантують компетенцію потенційного керівника банківської установи. Адже управління сучасним банком

вимагає певних знань у галузі макроекономіки, юриспруденції, технології банківських операцій, управління ризиками. Обов'язковою умовою добору кадрів має стати необхідність періодичного підтвердження кваліфікації. Відсутність подібного заходу вже на сьогодні призвела до суттєвого розриву між середнім кваліфікаційним рівнем керівників середньої ланки та топ-менеджерами банків. Як результат, спостерігається неоптимальне використання банківською системою свого інтелектуального потенціалу.

Отже, підводячи підсумок, зазначимо, що в Україні запроваджено змішану форму банківського контролю, яка передбачає зосередження функцій державного контролю в рамках Центрального банку у тісній взаємодії з органами внутрішнього та зовнішнього аудиту. Метою фінансового контролю банківської діяльності є:

- впровадження, підтримка та розвиток широкого кола фінансових послуг в інтересах функціонування банківської системи та економіки держави в цілому;

- забезпечення ефективної та надійної роботи банків, їх спроможності задовольняти потреби, вимоги та претензії своїх клієнтів;

- забезпечення відповідності діяльності банківської системи грошово-кредитній політиці НБУ, враховуючи той фактор, що регулювання може суперечити цілям їх діяльності;

- забезпечення додержання законів, нормативно-правових актів Національного банку України, якими встановлено правила, що передбачають відповідний рівень професіоналізму та компетентності ведення банківської справи, а також забезпечення дотримання положень внутрішніх та зовнішніх нормативних актів при здійсненні операцій банку;

- надання повної інформації з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів банку.

## Список літератури

1. Банковский контроль и аудит/ Сибирский институт финансов и банковского дела: Учеб. Пособие / Н.В. Фадейкина , Е.К. Болгова , М.Н. Скурихин , А.В. Брыкин ; Под общей редакцией д-ра экон. Наук, проф. Н.В. Фадейкиной .- М.: Финансы и статистика, 2002. –496 с.: ил.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
3. Грушко В.І., Лаптев С.М., Лобань О.С., Раєвський К.Є. Банківський нагляд : Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264с.
4. Методичні вказівки “Організація та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України”, схвалені Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 року № 361.
5. Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, затверджене Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 року № 104.
6. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Коваленко В.В., Коренєва О.Г. Банківський нагляд: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2004. –406 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
7. Никитина Т.В. Банковский менеджмент. – СПб: Питер, 2002. – 160 с.

В статье анализируется современная система финансового контроля банковской деятельности в Украине. Рассматриваются такие виды контроля банковских учреждений как банковский надзор, внутренний банковский контроль, независимый аудит. Охарактеризованы их преимущества и недостатки.

The modern banking financial control system in Ukraine are described in the article. Such forms of bank organization as bank supervision, internal control of bank, independent audit are considered. Their advantages and shortcomings have been characterized.

**Є. В. МНИХ, проф., д-р екон. наук**

*Київський національний торговельно-економічний університет*

**Н. М. ПЕЛЕШКО, асп.**

*Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

## Якість аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень

У статті порушуються питання визнання досконалості та адекватності запитам користувачів формування аналітичного забезпечення при прийнятті управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях і за їх цільовим спрямуванням.

**аналітичне забезпечення, багатокритеріальна оптимізація, рейтингова оцінка, варіативна частина, оцінка, діагностика, пошук, доказовість**

Україні ринкових відносин, передбачає цивілізовані меркантильні підходи у досягненні цілей підприємництва у правовому полі демократичного суспільства. Персоніфікація повноважень і відповідальності, самоокупність і платоспроможність, запас фінансової міцності в конкурентному середовищі, ризик і маневреність в управлінні активами та капіталом ставлять в площину найбільш актуальних задач формування якісного аналітичного прийняття управлінських рішень. Саме якість аналізу, а не модифікація його форм і видів є визначальною при напрацюванні управлінських проектів поточного і перспективного періодів. Прозорість і доказовість аналітичних висновків та пропозицій можуть бути достатнім аргументом при виборі рішень у ризик-менеджменті, у формуванні середовища мотивації та стимулювання, в утвердженні справедливості при визнанні заслуг і помилок.

Проте, як свідчать дані про стан наукових досліджень з методології та організації економічного аналізу і їх впровадження у діючу практику господарювання, якість формування і використання аналітичної інформації є низькою. З цієї причини та з причини значного волонтаризму при виборі та прийнятті управлінських рішень практично у всіх ешелонах влади формується зневажливе ставлення як до самих аналітичних досліджень, так і до підготовки висококваліфікованих менеджерів-аналітиків. Так процеси бюджетування за всією ієрархією на 90 % здійснюється на рівні примітивного економіко-статистичного аналізу (порівняння, індекси, групування, середні величини) та балансових узагальнень. Аналітика в системі фінансового менеджменту на три чверті зводиться до розрахунку фінансових коефіцієнтів (прибутковості, фінансової стійкості та платоспроможності), які частіше виражають параметри його ефективності на звітну дату балансу. В той же час, наприклад, рівень платоспроможності є дуже динамічним і оцінювати слід динамічний ряд коефіцієнтів платоспроможності та ліквідності. За проведеними нами дослідженнями в системі економічного аналізу найбільше (понад 80 % всіх розрахунків) реалізується його оцінкова функція, і на 5 -10 % – пошукова. Проте, саме пошук і обґрунтування ефективних управлінських рішень є головною метою будь-якого аналітичного забезпечення сучасного управління і менеджменту, оскільки рівень ієрархічної регламентації поведінки економічної системи в умовах становлення ринкових відносин суттєво звужується.

Для проведення якісних аналітичних досліджень необхідно підготувати кваліфіковані кадри менеджерів-аналітиків. Разом з тим, спеціальної підготовки

аналітиків як у Російській Федерації, Білорусії, Казахстані і інших країнах, в Україні практично не здійснюється, а обсяг аналітичних дисциплін у навчальних планах підготовки фахівців економічного профілю скоротився за останні десять років у три рази.

Відсутність якісного аналітичного забезпечення не дозволяє стабілізувати політику економічних реформ, призводить до зміни векторів бюджетної, фінансової, монетарної, інвестиційної політики, реверсної приватизації, підвищення частки “ручного управління” при загрозах економічної дестабілізації. Це породжує негативні явища як у розвитку національної економіки, так і у формуванні філософії цивілізованого бізнесу.

Методологія та організація аналізу завжди була предметом дослідження широкого кола науковців. Проте проблеми аналітичного забезпечення з точки зору його відповідності потребам менеджменту для прийняття управлінських рішень не вирішені.

В статті поставлено за мету визначення проблем, що зумовлюють низький рівень якості аналітичного забезпечення та його адекватності запитам користувачів при прийнятті управлінських рішень, а також розробка напрямків їх подолання.

Головними чинниками, що впливають на якість аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень, на нашу думку, є:

- відсутність достовірної, своєчасної і якісної інформаційної бази у проведенні аналітичних досліджень;
- неузгодженість різних видів інформаційних потоків (облікової, нормативно-директивної, планової та іншої інформації) для здійснення цільового менеджменту;
- розмивання системних аналітичних досліджень у мережі функціонального забезпечення менеджменту;
- низький професіоналізм менеджерів та ігнорування аналітичних досліджень при досягненні прозорості та доказовості прийняття управлінських рішень, поширення авторитаризму і згортання демократичності управління;
- відсутність авторитетних методик аналізу, адаптованих до цілей управління та до специфіки ділового підприємництва;
- рівень фахової підготовки аналітиків.

Слід зауважити, що на досягнення високоякісних стандартів економічного аналізу впливає і спотворене трактування його сутності, цільової орієнтації, меж застосування, на що ми вказували в ряді інших робіт. [1, 2, ін.]

Щодо інформаційної бази аналітичних досліджень не викликає сумнівів її визнання як малоефективної. Для доведення цього твердження можна навести ряд аргументів. Так аналіз стану використання інформаційних ресурсів бухгалтерського обліку і статистики в аналітичному обґрунтуванні і оцінках виконання управлінських рішень свідчить, що із загальної сукупності цих ресурсів в системі креативного менеджменту використовується не більше 20 % інформації, а до 60 % облікових даних формується для потреб ситуативного контролю. Низькою є і якість інформаційних ресурсів. Оцінки достовірності статистичної інформації за методом “дзеркально статистики” вказує на розбіжність даних у діапазоні до 20 % зазначених реквізитних сум. Незважаючи на масштабність контролю діяльності підприємницьких структур, залишається спотвореною і бухгалтерська звітність, прикрита іноді аудиторським висновком. Оцінки фінансових результатів непрямими методами показують, що вони часто занижені у декілька разів. Цьому, у значній мірі, сприяє багатопланове тлумачення нормативно-правових актів та стандартів з обліку, звітності, аудиту тощо, а також система державного моніторингу прибуткового бізнесу. Недостовірність

економічної інформації, за якою проектується управлінські рішення на всіх ієрархічних рівнях, є загрозою національної безпеки країни.

Виходячи з цього, слід більше уваги приділити розвитку в Україні інституту аудиторства, значно зменшивши поле необов'язкового аудиту економічної діяльності та посиливши відповідальність аудиторів за якість наданих послуг. Слід підвищити адміністративну та кримінальну відповідальність за спотворення економічної інформації та за корупційність владних, насамперед контролюючих, структур. Значний успіх можна отримати при побудові інтегрованих комп'ютерних мереж збору, передачі та збереження інформації, захищених від несанкціонованого доступу, але розподілених по непідпорядкованих структурах влади. Не виправданим також є безпідставне, значною мірою формальне втаємничення інформації. Рівень комерційного чи державного втаємничення інформації в Україні значно вищий, ніж в інших країнах світу.

Слід також досягати більшої синхронізації інформаційних потоків, що унеможливило б зловживання владою і створило б умови для системних аналітичних досліджень. Так введення нових нормативів щодо оподаткування, зміни тарифів, надання пільг відбувається без оцінки методичного забезпечення та організації обліку і звітності за цими новими стандартами та з порушення термінів підготовчого періоду, не кажучи вже про оцінки можливих системних наслідків таких змін. Часто популістські рішення формують невиправдані дефіцити і загрози економічних криз.

В системі виробничо-фінансового менеджменту збалансованість інформаційних потоків може досягатися при реальній інтегрованості дій апарату управління, які координуються роботою центрів повноважень і відповідальності. Розподілена за принципом “дерева цілей” мережа апарату управління зумовить побудову чіткого алгоритму аналітичних досліджень за управлінськими стандартами і на запит користувачів. Це дозволить уникнути дублювання функцій управління та забезпечить їх чітку координацію на основі використання інтегрованих систем збору, передачі, обробки та зберігання інформації.

При формуванні аналітичного забезпечення, висновки і пропозиції щодо прийняття управлінських рішень подаються без достатніх системних досліджень причин та наслідків необхідних і можливих змін. Наприклад, підвищення цін і тарифів обґрунтовуються тільки потребою покриття додаткових витрат, а зміна нормативів оподаткування чи митного збору – лише потребою наповнення бюджету. Аналогічно, економія виробничих ресурсів оцінюється за наслідками зниження собівартості продукції, робіт чи послуг. Такий аналіз не розкриває всього спектру можливих наслідків прийнятих управлінських рішень в поточному та перспективному періодах, часто очікувані блага повертаються значними втратами. Ігнорування системності дає підставу для узаконення криміналітету, зловживань, спекуляції. Через несистемну аналітичну оцінку партнерських угод достроково припиняють діяльність близько третини всіх резидентів ділового партнерства. З цієї ж причини залишається нестабільною правова база державного регулювання економічних процесів, а постійне внесення поправок робить заручниками неправомірних дій менеджерів всіх рівнів. З моменту дії законів про оподаткування діяльності підприємств в Україні до них було внесено понад двісті поправок.

Слід мати на увазі, що системні аналітичні дослідження можуть бути підставою при виправданні ризику, утвердженні паритетності інтересів, збереженні мотивацій, добросовісній конкуренції тощо. Системний аналіз слід проводити за критеріями стабільного економічного поступу, суспільної гармонізації, глобалізації інтересів, досягнення кінцевого результату підприємництва. Зрозуміло, що такі аналітичні дослідження не виключають часткових оцінок, локальної діагностики, оперативних

порівнянь чи балансових узагальнень, які виникають в процесі підготовки і реалізації оперативних управлінських рішень і зумовлені зміною тактики бізнесу. Проте інтегрованість стратегії і тактики розвитку економічних систем у поточному і перспективному періодах не можна досягнути без системних аналітичних досліджень. Аналітичні висновки і пропозиції слід розглядати як якісне забезпечення прийняття управлінських рішень, якщо вони системно оцінюють механізми їх реалізації та повну сукупність результатів і наслідків за всіма векторами зміни керованої економічної ланки. Це головний критерій оцінки якості аналітичного забезпечення.

Якість аналітичної оцінки, діагности, пошуку повною мірою залежить від професіоналізму менеджерів, філософії їх економічного мислення, намагань цивілізованого підприємництва у правовому полі ринкових відносин демократичної держави. Проведені соціологічні дослідження показують, що сучасними знаннями теорії і практики економічного аналізу володіють не більше 5 % працівників сфери бізнесу. Лише кожен четвертий менеджер організовує аналітичну роботу в сфері його управлінських повноважень. Проте, більше 60 % опитаних пов'язують з економічним аналізом лише оцінку ступені виконання планових завдань, розрахунок економії та темпів росту чи приросту. Насторожує і той факт, що майже третина менеджерів не надає ніякого практичного значення застосуванню методик комплексного економічного аналізу, надаючи перевагу інтуїції, набутому досвіду чи аналоговій поведінці. Світова практика свідчить, що до 80 % загального обсягу робіт в системі ринкового менеджменту займають аналітичні дослідження, які пов'язані з оцінками, діагностикою, пошуком і проектуванням дієвих механізмів виробничо-фінансової діяльності. Найбільш дієвими вони будуть при пріоритетній орієнтації на застосування економічних підойм та важелів, прозорості та переконливості управлінських дій, визначеності повноважень та персоніфікації відповідальності за їх кінцевий результат. Глибокий аналіз середовища мотивацій та інтересів досліджуваного об'єкту, підбір адекватних важелів управління, системна оцінка загроз і викликів можуть мінімізувати ризик неефективного менеджменту.

Для створення якісного аналітичного забезпечення особливо актуальними є напрацювання ефективних, доступних та коректних методик проведення цільового чи комплексного економічного аналізу. Оцінка багатьох методик загального плану, які подані в навчальній літературі, та спеціальних методик діагностики, експрес-аналізу чи аналізу за видами діяльності і цільовим спрямуванням у різних галузевих площинах вказує, що вони тяжіють до стереотипів у реалізації завдань економічного аналізу. Сюди відноситься порівняння відносно обраної бази (як правило відносно показників плану чи минулого періоду), розрахунок індексів зміни економічних показників і визначення фінансових коефіцієнтів. Слід зауважити, що в теоретичному плані набір методів аналітичної діагностики і пошуку дуже великий, і значними темпами він зростає завдяки впровадженню економіко-математичних методів і моделей та сучасних комп'ютерних технологій обробки економічної інформації.

Розвиток методології економічного аналізу пов'язаний із використанням теорії системних досліджень та комплексної оцінки, пізнання взаємозв'язку і взаємообумовленості не лише за чинниками прямої дії, а в сукупності системних змін досліджуваного об'єкту. Актуальність таких досліджень суттєво зростає внаслідок формування середовища ринкового типу. Не втрачає своєї значимості кількісне та якісне вимірювання прямих та непрямих, часткових та всезагальних причинно-наслідкових зв'язків у просторі і часі. Більшого розповсюдження у спеціальних методиках аналізу слід надати методам теорії ймовірності, теорії гри, теорії масового обслуговування та дослідження динамічного ряду, що зумовлене необхідністю аналізу і оцінки економічних ситуацій в зоні нестабільності, невизначеності, високого ризику



прийняття управлінських рішень. Економічний аналіз спрямовується не стільки на оцінку динаміки та еластичності змін, скільки на інформаційне моделювання економічних ситуацій за вимогами багатокритеріальної оптимізації, багатоваріантного пошуку на альтернативній основі для забезпечення високої маневреності економічної системи у досягненні кінцевої мети її функціонування.

У прикладному плані все більшого значення набуває трендовий аналіз і прогнозування економічних циклів, оцінка діапазону допустимого коливання економічних показників, визначення необхідного та можливого зростання економічного потенціалу в цілому та фінансових результатів зокрема. Застосування в аналізі ключової матриці, матриці міжгалузевого балансу, матриці багатокритеріальної оптимізації та інших економетричних методів та моделей дозволяє визначити кризові пороги, обмежуючі чинники, поле маневрування у виборі ефективних управлінських рішень.

Незаперечним є той факт, що якість аналітичного забезпечення визначається рівнем фахової підготовки не лише професійних аналітиків, а і всіх працівників апарату управління. Зрозуміло, що формування навиків аналітичного мислення супроводжується вивченням як функціональних, так і прикладних економічних наук. Проте в системі останніх важливе місце займає і повинен займати економічний аналіз, як сукупність спеціальних знань і навиків для здійснення результативного управління. Виділення цієї галузі знань виправдане процесом диференціації та інтеграції наук, практичною доцільністю пізнання факторних залежностей змін і розвитку економічних систем будь-якого рівня. Тому цільова підготовка економічних кадрів передбачає як вивчення теоретико-методологічних основ комплексного економічного аналізу, так і всього аналітичного інструментарію дослідження окремих елементів економічної системи, які розвиваються у просторовому та часовому вимірах. Не слід у навчальних планах скорочувати частину аналітичних дисциплін, посилячись на зарубіжні аналоги стандартизації освіти, оскільки змістові модулі багатьох із них (Advanced Macroeconomic, Advanced Accounting та інші) повністю орієнтовані на пізнання філософії аналітичних досліджень. У Російській Федерації, Білорусії та інших країнах у навчальних планах фахової підготовки економістів кількість курсів і спецкурсів аналітичного профілю досягає 10-12 дисциплін. Виділені спеціалізації фахової підготовки системних аналітиків, фінансових аналітиків тощо.

В якості висновків слід зазначити наступне:

1) Сучасний період реформування та інтеграції економічних систем, зміна філософії управління, нова етика бізнесу націлені на досягнення високих якісних стандартів. Саме орієнтація на досягнення якісних змін може бути гарантією конкурентоспроможності та стабільності економічного зростання.

2) Важливим напрямком підвищення якості аналітичного забезпечення є синхронізація інформаційних потоків, яка можлива при наявній інтегрованості дій апарату управління.

3) Аналітичні висновки і пропозиції слід розглядати як якісне забезпечення прийняття управлінських рішень, якщо вони системно оцінюють механізми їх реалізації та повну сукупність результатів і наслідків за всіма векторами зміни керованої економічної ланки.

4) Розвиток методології економічного аналізу в ринковому середовищі пов'язаний із використанням теорії системних досліджень та комплексної оцінки, пізнання взаємозв'язку і взаємообумовленості не лише за чинниками прямої дії, а в сукупності системних змін досліджуваного об'єкту.

## Список літератури

1. Мних Є.В. Філософія сучасного економічного аналізу. Зб. наук. праць “Фінанси, облік і аудит”. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 267-274.
2. Мних Є.В. Сучасний економічний аналіз: питання методології і організації // Бухгалтерський облік і аудит, №1, 2006. – С. 55-61.
3. Мних Є.В. Гармонізація міжнародних стандартів освіти у підготовці фахівців з обліку і аудиту в Україні // Бухгалтерський облік і аудит, № 12, 2005. – С. 42-45.

В статье рассматриваются вопросы повышения качества аналитического обеспечения принятия управленческих решений, определены предпосылки, факторы и пути достижения нового качества аналитических исследований.

The issues of quality improvement of analytical support in taking management decisions, expectations, factors and ways to achieve the new quality in analytical research are being discussed in the article.

**УДК 335.747**

**О.А. МОШКОВСЬКА, доц., канд. екон. наук**

*Київський національний торговельно–економічний університет*

## Аналіз сучасного стану і перспективи застосування нормативного методу обліку затрат на молокопереробних підприємствах України

В статті розглянуті та проаналізовані основні методи обліку затрат в системі управлінського обліку молокопереробних підприємств та визначені умови застосування найперспективнішого з них – нормативного

**затрати, облік, молокопереробна галузь, собівартість, методи**

За період 2000 – 2005 р.р. виробництво молока в Україні збільшилось на 8,4 % і склало в 2005 р. 13714 тис. т., що в розрахунку на одну особу склало 291,1 кг. Вищезазначений рівень на 13,1 % вищий, ніж склався в 2000 р. В 2005 р. в загальній кількості виробленого молока в I сфері АПК питома вага сільськогосподарських підприємств дорівнювала 18,8 %, у тому числі фермерських господарств – 0,7 %, а господарств населення – 81,2 %. Сільськогосподарські підприємства реалізували молокопереробним підприємствам 85 % всього виробленого молока.

Переробні галузі АПК, зокрема молочна промисловість, відносяться до стратегічних галузей, які повинні забезпечувати населення України якісними продуктами харчування. Протягом 2003 – 2005 р.р. виробництво кисломолочних продуктів та молока обробленого зросло відповідно на 16,5 і 33,6 %, а сирів жирних – на 58,2 %. За роки перебудови кількість молокопереробних підприємств зменшилась майже на третину, а ті, які зберегли свій профіль діяльності в процесі приватизації, змінили форму власності з державної на колективну, в основному у вигляді АТ як відкритого, так і закритого типу, а також у формі ТОВ. Деякі з них у складі статутного капіталу мають іноземні інвестиції, в основному російського походження. Хоча останнім часом на підприємства галузі почали надходити інвестиції з провідних країн

Західної Європи. Так, протягом двох останніх років французька компанія “Lactolis” придбала контрольний пакет акцій Уманського молочного заводу “Білосвіт”, а інша французька компанія “Danone” – Херсонського молочного заводу “Росич”. Прибуткова діяльність в ринкових умовах господарювання вимагає від підприємств нових підходів до організації, планування і контролю своєї діяльності. Обрана прибуткова стратегічна мета функціонування передбачає, перш за все, впровадження та ведення на підприємстві управлінського обліку.

Теоретичні і методологічні основи управлінського обліку ретельно розглянуті в працях вчених далекого зарубіжжя, зокрема, Андерсона Х., Гернон Х., Друрі К., Ентоні Р., Карренбауера М., Колдуелла Д, Мііка Г., Мюллендорфа Р., Мюллера Г.Г., Нідлза Б., Ріса Дж., Фрідмана П., Хорнгнера Ч.Т., Фостера Дж.

На теренах колишнього СРСР вперше поняття, а також місце і роль управлінського обліку були розглянуті та визначені в працях М.Г. Чумаченка.

Серед російських фахівців в сфері управлінського обліку особливу увагу викликають праці Аверчева І.В., Безруких П.С., Вахрушиної М.А., Воронової К.Ю., Врублевського Н.Д., Глушкова І.Є., Івашкевича В.Б., Карпової Т.Т., Козіної Т.О., Новодворського В.Д., Палія В.Ф., Уліної Г.В., Шеремета А.Д, Шишкової Т.В.

Сутність управлінського обліку, його проблеми і перспективи висвітлені також і в працях вітчизняних вчених – економістів, зокрема, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, О.В. Карпенко, І.А. Белоусової, В.С. Леня, О.В. Лишиленка, Л.В. Нападівської, М.С. Пушкаря.

Проте, сучасні проблеми впровадження, організації та ведення управлінського обліку на підприємствах молочної промисловості на науковому рівні висвітлені недостатньо. У фаховій періодичній пресі оприлюднені лише окремі публікації, які присвячені загальним питанням організації управлінського обліку на підприємствах харчової промисловості. Лише окремі об’єкти управлінського обліку на молокопереробних підприємствах розглянуті в наукових працях Л.М. Чернелевського, Г.Г. Осадчої, О.В. Турій.

Таким чином, незважаючи на те, що в працях провідних вчених – економістів розглянуті сутність, предмет і метод управлінського обліку, визначені його місце і роль в інформаційній системі вітчизняних суб’єктів господарювання, значна кількість питань на галузевому рівні, зокрема на молокопереробних підприємствах, залишається не вирішеною, що і викликало необхідність подальших досліджень.

Найважливішою особливістю управлінського обліку є те, що він пов’язує процес управління з обліковим процесом. Об’єктом управління завжди виступають затрати підприємства. Молочна промисловість відноситься до матеріаломістких галузей виробництва, де питома вага сировини, основних, допоміжних, паливно–мастильних матеріалів, електроенергії, пари, холоду та води сягає 70 – 90 % в собівартості готової продукції. У зв’язку з вищезазначеним, для підприємств галузі актуальними є питання вибору методу обліку затрат і калькулювання собівартості продукції власного виробництва, дослідження якого і виступило метою написання даної статті.

На молокопереробних підприємствах залежно від структури асортименту, що виготовлюється, особливостей організації технологічного циклу традиційно використовуються такі основні методи обліку затрат: нормативний, попередільний та позамовний.

Нормативний метод обліку затрат органічно пов’язаний з системою норм і нормативів і є основною частиною системи контролю за формуванням затрат і калькулювання собівартості. Вищезазначений метод обліку затрат надає можливість своєчасно виявляти і встановлювати причини і винуватців відхилень фактичних затрат від встановлених діючих норм та кошторисів витрат на

обслуговування і управління виробництвом. Характерною рисою нормативного методу є ведення зведеного обліку затрат на виробництво в межах цехів, за видами або однорідними групами виробів з розмежуванням затрат в розрізі норм, змін норм і відхилень від них.

Попередільний метод обліку затрат має широке розповсюдження на виробництвах з послідовною переробкою сировини, де виробничий процес характеризується наявністю окремих стадій технологічного циклу з самостійною технологією і організацією виробництва.

Вищезазначений метод використовується, як правило, на підприємствах, де виготовлюється однорідна за характером використаних вихідних сировини і матеріалів і способом обробки масова продукція, в переважно фізико-хімічних та термічних виробничих процесах на етапі перетворення сировини в готову продукцію, в умовах безперервного технологічного процесу або ряду послідовних виробничих процесів. Особливістю попередільного методу є те, що затрати узагальнюються за окремим переділами, що дає можливість калькулювати собівартість продукції кожного переділу, частина з яких використовуються в якості напівфабрикатів в наступних переділах, а частина є об'єктом реалізації на сторону. В молочній промисловості з одного виду сировини (молока) виготовлюють різні види продукції залежно від спеціалізації наступних виробництв. Така специфіка молочного виробництва потребує відокремленого калькулювання проміжних продуктів (напівфабрикатів), які в затратах наступних переділів відтворюються у складі комплексної статті "Напівфабрикати власного виробництва".

Позамовний метод використовується в дрібносерійних виробництвах. Такі виробництва спеціалізуються на виготовленні окремих виробів, марок, модифікацій невеликими партіями або у вигляді окремих одиниць. Традиційно протягом року виготовлення окремих виробів може не повторюватись. Позамовний метод широко використовується при калькулюванні собівартості виконаних ремонтно-відновлюваних робіт основних засобів, які виконуються силами ремонтно-механічних та ремонтно-будівельних цехів допоміжних виробництв у всіх галузях, в т.ч. і на молокопереробних підприємствах. Вищезазначений метод використовується також для обліку затрат, пов'язаних з наданням послуг, виконанням разових замовлень та робіт стороннім організаціям. Об'єктом обліку при використанні позамовного методу є окремі замовлення щодо виробництва окремих (оригінальних) виробів або дрібних їх серій, разове замовлення або певний різновид послуг для внутрішнього використання або реалізації на сторону.

Розглядаючи варіанти позамовного калькулювання собівартості, можна дійти висновку, що в більшості випадків об'єкти обліку затрат і об'єкти калькулювання співпадають.

Нормативний метод обліку затрат використовувався з урахуванням галузевих особливостей на переробних підприємствах АПК ще за часів планової економіки, особливо на етапі перебудови економічних відносин, коли ставилась за мету побудова госпрозрахункових відносин в державі [12]. Проте широкого застосування цей метод в тих умовах господарювання не отримав. Це пояснюється певними труднощами, пов'язаними з підготовкою нормативного господарства, своєчасним його оновленням та слабкою матеріальною зацікавленістю відповідних служб підприємства, зокрема планово – економічного відділу та бухгалтерії, щодо впровадження та застосування на практиці вищезазначеного методу. Проте, на етапі ринкових перетворень використання в практиці роботи вітчизняних підприємств, і молокопереробних зокрема, нормативного методу обліку затрат і калькулювання собівартості продукції власного виробництва набуває доцільності і перспективності. Суть цього методу має багато

спільного з методом “стандарт – кост”, який широко застосовується в обліковій практиці зарубіжних компаній. Використання на практиці нормативного методу дає змогу постійно в межах реального часу визначати і контролювати відхилення від встановлених норм споживання виробничих та трудових ресурсів, а також здійснювати управління затратами і, відповідним чином, впливати на процес ціноутворення та забезпечення рентабельної діяльності підприємства в цілому.

Впровадженню нормативного методу передують значна трудомістка за часом і зусиллями попередня робота, пов'язана з підготовкою нормативного господарства, яке відповідає особливостям технологічного процесу конкретного підприємства, ретельна індивідуальна робота з кожною відповідальною особою, що передбачає на перспективу постійне оновлення норм і нормативів під впливом різнопланових чинників. Крім того, на підприємствах повинний бути організований чіткий контроль за дотриманням норм затрат з ціллю недопущення необґрунтованих відхилень від встановлених технологічних параметрів виробництва продукції.

Значна робота щодо застосування нормативного методу обліку затрат ведеться на російських молокопереробних підприємствах, які входять до складу корпорації “Вімм – Біль – Дан”. За їх замовленням провідні фахівці Всеросійського науково – дослідного інституту молочної промисловості розробляють нормативи використання сировини, основних та допоміжних матеріалів, пари, холоду, води, тепло– та електроенергії з урахуванням технологічних та організаційних особливостей кожного окремого підприємства. Розробки російських спеціалістів здійснюються і для вітчизняних молокопереробних підприємств, які входять до складу вищезазначеної корпорації.

Проте, як свідчать результати проведених досліджень, на більшості тих вітчизняних молокопереробних підприємствах, де застосовується нормативний метод обліку затрат, на практиці використовуються лише окремі фрагменти нормативної бази по галузі, які вже в значній мірі є застарілими; відсутні норми і нормативи, які розроблені безпосередньо на цьому підприємстві. Особливо це стосується енергоресурсів, тепла, холоду, пари, води в умовах постійних енергетичних криз і проблем, які все частіше мають під собою політичне підґрунтя. На порядок денний впливає проблема якісної організації обліку використання вищезазначених ресурсів на всіх ділянках їх споживання. Одним з напрямків підвищення ефективності молокопереробного виробництва є модернізація діючих теплових мереж з метою реалізації реального потенціалу енергозбереження, економії палива, пари, холодної та гарячої води, електроенергії. Крім того, на підприємствах галузі необхідно сформулювати баланси використання тепла, що дасть можливість здійснити оцінку потенціалу енергозбереження в технологічних процесах та визначити додаткові, конкретизовані об'єкти обліку за центрами затрат.

На деяких підприємствах галузі технологічні норми використання матеріальних та паливно–матеріальних ресурсів замінені укрупненими розрахунково–статистичними нормативами, що унеможливує здійснювати контроль затрат за відхиленнями, а також створює умови для зловживань.

Як свідчать проведені дослідження, на підприємствах галузі мають місце випадки незадокументованих відхилень від встановлених норм споживання виробничих ресурсів, що свідчить про низький рівень первинного обліку, а також про відсутність розроблених внутрішніх облікових реєстрів та звітності.

Для організації контролю за раціональним використанням сировини і матеріалів в молочному виробництві варто використовувати рецептурні журнали, які необхідно доповнити відповідними графами щодо норм використання ресурсів та відхилень від них. Крім того, необхідно належним чином організувати облік виробітку та використання робочого часу в межах кожного центру виникнення затрат.

Проведені дослідження дали змогу дійти наступних висновків:

1. На підприємствах молочної промисловості для обліку затрат традиційно використовуються такі методи: нормативний, попередільний та позамовний.

2. Функціонування молокопереробних підприємств в ринкових умовах господарювання передбачає постійне здійснення критичного аналізу методів обліку затрат та калькулювання собівартості продукції власного виробництва для забезпечення їх рентабельного господарювання.

3. Нормативний метод обліку затрат на підприємствах молочної промисловості використовувався ще з часів планової економіки.

4. Впровадження нормативного методу обліку затрат передбачає значну попередню роботу, яка включає формування нормативного господарства, розробку внутрішньої первинної документації, облікових реєстрів та управлінської звітності.

5. Найбільш доцільним методом обліку затрат та калькулювання собівартості готової продукції для підприємств молочної промисловості є нормативний метод.

## Список літератури

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. №996-ХІV з наступними змінами і доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затв. Наказом Державного комітету промполітики України від 02.02.2001 р. №47.
4. Воронова Е.Ю., Улина Г.В. Управленческий учет на предприятии: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд – во Поспект, 2006. – 246 с.
5. Глушков И.Е. Управленческий учет на современном предприятии. Настольное компактное пособие по управленческому учету. М.: “КноРус”; Новосибирск: “ЭКОР – книга”, 2004 – 160 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учебн. пособие для вузов/Пер. с англ. под ред. Н.Д.Эриашвили. – 3 – е из., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
7. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
8. Козина Т.А. Калькулирование себестоимости промышленной продукции на перерабатывающих предприятиях АПК и основы управления затратами. Учебное пособие./НТИПП.-М.:1992.-102 с.
9. Мюллендорф Р., Карренбауэр М. Производственный учет.-М.: Финансы и статистика, 1996.-148 с.
10. Нападowska Л.В. Управлінський облік: Підручник для студентів вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
11. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета/Б. Нидлз., Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ./Под ред. Я.В. Соколова. – 2 – е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с.: ил. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
12. Сопко В.В. и др. Нормативный метод планирования и учета в пищевой промышленности/В.В. Сопко, А.М. Герасимович, М.С. Игнатенко. – К.: Урожай, 1990. – 160 с.
13. Турій О.В. Управлінський облік виробничих витрат: аспекти оцінки й оптимізації асортиментної політики (на прикладі підприємств молочної промисловості): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04/Укоопспілка. Львівська комерційна академія. – Л., 2005, - 20 с.
14. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение/Игорь Аверчев. – М.: Вершина, 2006. – 512 с.
15. Цал – Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
16. Чернелевський Л.М., Осадча Г.Г. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості. Навчальний посібник. – К.: Пектораль, 2005. – 364 с.
17. Чумаченко Н.Г. Статистическо – математические методы анализа в управлении производством США. Под общ. ред. Ю.П. Васильева. М.: “Статистика”, 1973. – 164 с.

В работе определены место и роль молокоперерабатывающей промышленности в системе АПК Украины, а также проанализированы используемые методы учета затрат на предприятиях отрасли с учетом выбора наиболее оптимального для них – нормативного.

In article are determined significance and role of dairy industry in the structure of the Ukrainian agroindustrial complex. There were analysed several methods of calculation expenditures on milk plants and offered one of the progressive and perspective among them – normative.

## Розвиток маржинальної теорії: вплив на бухгалтерський облік

Розглянуто причини, які зумовили виникнення напряму економічної теорії – маржиналізму, та з'ясовано його вплив на бухгалтерський облік  
**маржиналізм, економічна теорія, економіка, бухгалтерський облік**

Французькі економісти ХІХ ст. П.Ж. Прудон та Р.П. Коффі, вважали, що бухгалтерський облік – це частина політичної економії. Вони сформуливали національну думку про те, що бухгалтерський облік – це економічна наука [1].

Фабіо Беста, вважав, що мета обліку – оцінка, цінності – його предмет [7, с.50].

Бухгалтерський облік, як економічна наука, базується на вченні економічної теорії, предметом якої є ефективне використання обмежених ресурсів в умовах зростання людських потреб. Загальновизнаним є визначення предмета економічної теорії англійським економістом Лайонеллем Робінсом: “Економіка – це наука, що вивчає поведінку людини з точки зору відносин між її метою та обмеженими ресурсами, які можна альтернативно використовувати” [8].

В економічній теорії є кілька напрямів та шкіл, основні положення яких по різному впливали на розвиток бухгалтерського обліку. Так, поняття “вартість”, “цінність” різними школами економічної теорії мали істотну розбіжність щодо трактування. Розвиток поняття вартості пов'язаний з переходом від індустріального до постіндустріального суспільства і з втратою працею ролі визначального фактора створення матеріальних благ. Саме теорія маржиналізму брала за основу вартості не витрати праці запропоновану класичною школою економічної теорії, а корисність.

Визначення сутності теорії маржиналізму було предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як М.А. Сажина [9], А. Шевченко, В. Жученко, С. Ніколенко [11], С.В.Мочерний [3], Г.Н. Климко, В.П. Несторенко, Л.О. Каніщенко [8], Грищенко А.[2], Юхименко П.І., Леоненко П.М. [12] та інші.

Метою даної публікації є виявлення факторів, які вплинули на розвиток теорії маржиналізму, та висвітлення її впливу на бухгалтерський облік.

Зміни, що відбувалися в суспільно-економічному житті розвинутих країн Заходу під впливом науково-технічного прогресу, зумовили виникнення в останній третині ХІХ ст. в економічній теорії нову течію – маржиналізм. Ця течія згодом стала визначальним напрямом розвитку політичної економії. Назва цього напряму економічної теорії походить від французького “marginal” – “граничний”. Методологічним принципом маржиналізму є використання граничних величин (гранична корисність, гранична продуктивність, граничні затрати, граничний продукт, граничний дохід тощо). На цій основі маржиналістам вдалося створити ефективний аналітичний апарат дослідження проблем економічного розвитку. Виникнення маржиналізму було обумовлено не лише економічними чинниками, а й ідеологічними. Маржиналісти протиставляли свої концепції марксизму і виступали проти трудової теорії вартості. Для маржиналізму була характерна нова методологія, відмінна від марксистської та класичної теорії.

Основна ідея маржиналізму – дослідження граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи в масштабі фірми, галузі (мікроекономіка), а також і всього народного господарства (макроекономіка). У даному контексті сучасний маржиналізм включає в себе і неокласичну, і кейнсіанську економічні концепції, а економічна наука вперше стала галуззю знання, яка вивчає взаємозв'язки між визначеною метою і наявними обмеженими засобами, які мають альтернативні можливості використання [12, с.137].

Одним із фундаментальних підходів до пояснення сутності та методології бухгалтерського обліку є підхід з позиції створення теорії вартості як змісту економічної науки.

Процесом визначення вартості є оцінка. Будучи елементом методу бухгалтерського обліку, передумовою відображення фактів господарського життя в облікових регістрах, оцінка є поняттям досить складним і не обмежується рамками бухгалтерського обліку.

Оцінка є вираженням думки про цінність.

Соціально-економічні процеси кінця XIX ст. характеризувалися зростанням монополістичних тенденцій, посиленням кризових явищ, зниженням ефективності функціонування грошової системи. З класичних позицій неможливо було пояснити ні причини економічних криз, ні процеси ціноутворення чи грошового обігу, ні інші нові явища господарської практики.

Маржиналізм мав своїх попередників. Найвідоміші серед них – англійські економісти У. Ллойд, С. Лонгфілд, Н. Сеніор. Однак вони не використовували в економічній теорії поняття „гранична корисність” за його сутністю. Інші попередники – французькі вчені А. Курно, Ж. Дюпюї; німецькі дослідники Г. Госсен, Й. Фон Тюнен та англієць Р. Дженнінгс не лише кожен по-своєму відкрили поняття граничної корисності, а й використовували його для аналізу поведінки споживача. Але їх значний внесок в економічну теорію не був помічений сучасниками і здобув визнання лише в останній третині XIX ст. у працях основоположників маржиналізму.

Зазначимо, що українська школа маржиналізму сформувалася в останнє десятиліття XIX ст. – перші двадцять років XX ст. Найвідомішими представниками маржиналізму в Україні були Р. Орженцький, Д. Піхно, Є. Слуцький.

Маржиналізм є наслідком маржинальної революції. Він охоплює низку шкіл економічної теорії: австрійську, лозаннську, американську, українську та інші. Маржинальна революція здійснювалася у два етапи. Перший етап охоплював 70-80-ті роки XIX ст. і називався ранній маржиналізм, другий етап (90-ті роки XIX ст.) називався відповідно пізній маржиналізм. Найбільш яскравими представниками нової класики були:

– Великобританія - Уільям Стенлі Джевонс (1835-1882), Френсіс Еджуорт (1845-1926), Альфред Маршал (1842-1924), Артур Пігу (1877-1959);

– Австрія – Карл Менгер (1840-1921), Фрідріх фон Візер (1851-1914), Євгеній фон Бем-Баверк (1851-1914);

– Швейцарія – Леон Вальрас (1834-1910);

– США – Джон Бейтс Кларк (1877-1938);

– Швеція – Кнут Віксель (1851-1926).

Неокласична теорія (теорія маржиналізму) переглянула всі основні поняття, з якими зіштовхується економічна наука: вартість, ціна, витрати виробництва, граничні витрати, багатство, капітал, основні види доходів та ін. Так прихильниками маржиналізму були змінені поняття “вартість” та “товар”, які використовувалися класичною економічною школою на “цінність” та “економічне благо” відповідно.

Дж.Б. Кларком було обґрунтовано поділ витрат виробництва на постійні та змінні. Ідея поділу витрат на постійні та змінні в залежності від об'єму виробництва



мала велике значення в бухгалтерському обліку в частині теорії калькулювання в системі управління економічними процесами та явищами. Також Дж.Б. Кларк та Д. Харріс стояли у витоків системи “директ-костинг”. Дана система виникла в США в період великої депресії та отримала широке розповсюдження в 50-ті роки ХХ ст. Даний термін був введений у 1936 р. американцем Д. Харрісом, дослівний переклад якого означає “облік прямих витрат”.

Прихильники граничної корисності зокрема Е. Бем-Баверк, Ф. Візер, У.С. Девонс, К. Менгер, (австрійської школи), Л. Вальрас (лозаннської школи), Дж. Б. Кларк (американської школи неокласики), вважали неприйнятним зведення вартості до трьох факторів виробництва [8, с. 133]. Вони протиставили трудовій теорії вартості суб’єктивно-психологічну теорію цінності: вартість (цінність) визнається ними мірою корисності результату; розмежовуються сукупна корисність блага (корисність усього запасу або всієї доступної індивіду даної кількості благ) і гранична корисність блага (корисність останньої одиниці цього запасу або доступної кількості благ); цінність розглядається як суб’єктивна за своєю природою категорія, як судження економічної людини про важливість благ, наявних в її розпорядженні, для підтримання життя і добробуту.

Менгер К. дотримувався думки, що вартість виникає внаслідок взаємозв’язку між потребою людини й економічними благами, що можуть її задовольнити. Він сконструював теорію суб’єктивної цінності, в основі якої проголосив корисність і рідкісність благ. Вважав, що цінність мають лише ті блага, кількість яких є недостатньою для задоволення потреби в них. Згідно з його теорією, цінність є суб’єктивною не тільки за своєю суттю, але й за мірою. Так, індивід “розташовує” потреби в порядку зниження міри їх цінності, намагаючись задовольнити їх тією кількістю благ, яка є в його розпорядженні. При цьому кількість кожного блага буде залежати від двох факторів: по-перше, від важливості потреби, по-друге – від міри її насичення.

Бем-Баверк сформулював ідею корисності речі наступним чином: “Для створення цінності необхідно, щоб з корисністю поєдналася рідкість не абсолютна, а тільки відносна, тобто як порівняти з розмірами існуючої потреби в речах такого роду. Висловлюючись точніше, ми скажемо: цінності набирають матеріальні блага тоді, коли реальний запас матеріальних благ цього роду настільки незначний, що для задоволення відповідних потреб їх або не вистачає зовсім, або їх так мало, що ... певна сума потреб має залишитись незадоволеною. І навпаки, не мають цінності ті матеріальні блага, які є в нашому розпорядженні в такій кількості, що з їхньою допомогою можуть бути не тільки повністю задоволені відповідні потреби, а й залишається ще понад того певний надлишок, який не знаходить собі застосування”<sup>4</sup>. Процес утворення цінності поділяв на два етапи. Перший зв’язував з утворенням суб’єктивної цінності, під якою розумів індивідуальну оцінку блага суб’єктом. Залежала від того, яку роль благо відіграло в задоволенні його потреб. Якщо корисність абстрактна, то благо не отримує оцінки і його суб’єктивна цінність дорівнює нулю. [4, с.247] Другий етап – зв’язував із “об’єктивною” цінністю, яка, на його думку, формується на ринку в процесі стихійного виявлення попиту і пропозиції. Через вирівнювання суб’єктивних оцінок створюється якась нова “середня” цінність, що її можна розглядати як об’єктивну. Отже, об’єктивна цінність формується під впливом попиту і пропозиції, належне співвідношення яких забезпечується на ринку автоматично – через вільну конкуренцію [4, с.247].

Представник австрійської школи Ф. Візер вважав, що цінність засобів виробництва, які необхідні для виготовлення певного товару, визначається граничною корисністю.

---

<sup>4</sup> Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. – М.; СПб., 1903. – С.192.

За своїми поглядами Кнут Вікссель (представник шведської школи) найближче стояв до австрійської школи, так розробляючи теорію цін, він виходив із маржиналістського розуміння вартості і вважав, що вартість – величина не постійна та не об'єктивна. Головним фактором, який визначає вартість, є гранична корисність [4, с.259].

Госсен Г. (1810-1858) сформулював закони психологічної оцінки благ та теорію цінності благ, відповідно до якої, блага мають цінність для суб'єкта лише у тому випадку, коли їх кількість є меншою від необхідної, і ця цінність не зменшується із задоволенням потреб від споживання кожної наступної додаткової одиниці блага.

Згодом його положення були розвинуті англійським економістом У.С.Джевансом (1835-1882), швейцарським економістом Л.Вальрасом (1834-1910), австрійськими економістами Є.Бем-Баверком (1851-1914), К.Менгером (1840-1921), Ф.Візером (1851-1926) та ін.

Представник математичної школи У.С. Джеванс стверджував, що цінність блага визначається його корисністю. Також ним було введено у науковий облік поняття "гранична корисність". Гранична корисність, на його думку, найменша корисність одиниці даного запасу товарів або справжньої корисності останнього представника ряду, що знижується; головний фактор, що визначає цінність товарів, основний регулятор товарних цін, їх кінцева основа.

Вальрас Л. вважав, що гранична корисність є прямо пропорційною інтенсивності потреби і обернено пропорційною кількості даних продуктів. На думку Вальраса основний закон обігу полягає у тому, що найбільша корисність для споживання виникає тоді, коли граничні корисності товарів, які є у його розпорядженні, відносяться як ціни окремих товарів. У теорії цін він намагався поєднувати принцип граничної корисності з теорією попиту та пропозиції, а також з теорією затрат виробництва.

З розвитком теорії маржиналізму сформувалися два підходи до оцінки корисності благ і максимізації задоволення потреб людей від їх споживання: кількісний (кардиналістський) та порядковий (ординалістський). Відмінність у цих підходах полягає у трактуванні проблеми виміру корисності.

Висновки, до яких прийшли маржиналісти, полягали у тому, що по-перше вони розмежували поняття сукупної корисності блага (корисність всього запасу чи всієї доступної індивідові кількості блага) і граничної корисності (корисності останньої одиниці з усього запасу чи всієї доступної індивідові кількості блага); по-друге, виходили з того, що у процесі споживання діє закон спадної корисності блага. В даному законі вказується взаємозв'язок між кількістю споживаного блага і мірою задоволення потреб від споживання кожної його додаткової одиниці.

Теорія граничної корисності використовувалася для визначення величини вартості (цінності) товарів та послуг, та була протиставлена теорії вартості А.Сміта, Д.Рікардо і К.Маркса. Маржиналісти намагалися відкинути теорію вартості, що розглядала її з боку затрат праці, та стверджували, що в оцінці блага необхідно виходити не з величини затрат на його виробництво, а з його корисності та рідкості. На думку прихильників маржиналізму, цінність блага виключно залежить від його корисності.

Проте, теорія граничної корисності, як і трудова теорія вартості, виявилася недостатньою для побудови наукової теорії ціни. Ці теорії у поєднанні були використані англійським економістом А.Маршаллом (1842-1924) для створення загальної теорії ціни. Принцип граничної корисності було покладено в основу неокласичної теорії, що передбачає необхідність обміну з урахуванням не лише корисності блага, але й затрат виробництва. Відповідно до цієї теорії, ціна товару

визначається за двома факторами: граничною корисністю та затратами виробництва. Ціна, яку покупець згоден заплатити за товар, зумовлюється мірою його корисності; ціна, яку визначає продавець, має в своїй основі затрати виробництва.

Ідея синтезу маржиналізму і трудової теорії вартості висловлювалася ще у 1890 р. М.Туган-Барановським у його праці "Вчення про граничну корисність господарських благ як причину їх цінності", в якій вказувалося також, що названі наукові напрями підходять до вивчення проблеми цінності з двох сторін: теорія трудової вартості – з об'єктивної, а маржиналізм – з суб'єктивної. [10]

Для маржиналізму була характерна нова методологія, відмінна від марксистської та класичної теорії.

По-перше, маржиналізм ґрунтується на принципово нових методах економічного аналізу, що дозволяє застосовувати граничні величини для характеристики змін у явищах, які відбуваються. У цьому його відмінність від класичної політекономії, автори якої користувалися лише характеристикою суті економічних явищ, категорій, виражених у середній або сумарній величині. Так, наприклад, у класичній концепції в основі визначення ціни лежить витратний принцип, який пов'язує її величину з витратами праці (за іншим трактуванням – з витратами виробництва). Згідно з концепцією маржиналістів формування, через теорію граничної корисності, пов'язується з споживанням продукту, тобто з врахуванням того на скільки зміниться потреба в продукті, який оцінюється, якщо споживається додаткова одиниця цього блага.

Ще одна революційна особливість маржиналізму полягає в тому, що класики поділяли економічні явища тенденційно, вважаючи сферу виробництва первинною щодо сфери обігу, а вартість – вихідною категорією всього економічного аналізу, а маржиналізм розглядає економіку як систему взаємозалежних господарюючих суб'єктів, які розпоряджаються господарськими благами, фінансовими і трудовими ресурсами. Саме тому завдяки маржинальній теорії проблема рівноваги і стабільного розвитку економіки стала предметом аналізу результатів її взаємодії з навколишнім середовищем – як підприємств і фірм, так і народного господарства в цілому.

Крім того, порівняно з класичною теорією маржинальна теорія широко застосовує математичні методи, у тому числі диференціальне обчислення. При чому, математика використовується маржиналістами не тільки для аналізу граничних економічних показників, але й для обґрунтування поняття оптимальних рішень при виборі найкращого варіанту з ряду можливих гіпотез. Так, М. Фрідмен, про гіпотези писав, що їх змістовність можна пояснити з допомогою фактичних даних, і навіть показати чи є гіпотеза "правильною" чи "помилковою", чи буде "прийнята" як обґрунтована, чи "відкинута", оскільки "єдиним конкретним текстом, який дозволяє оцінювати обґрунтування гіпотези, може бути її порівняння з реальністю" [12, с.138].

"Революційні" зрушення маржиналізм зумовив і в галузі кількісної теорії грошей. Класики, на протигагу примітивному інфляціонізму своїх попередників – меркантилістів, доводили ступінь не нейтральності грошей хоча б у короткостроковому періоді. Вони не припускали можливості позитивної дії "повзучої" інфляції на виробництво і зайнятість. Маржиналісти дали нові докази на користь поступової зміни ортодоксальної версії кількісної теорії грошей Рікардо – Мілля. У результаті були визнані такі основні функції грошей, як засіб обігу, міри вартості, засіб нагромадження. Причому відпала необхідність пошуку головної функції грошей. «Гроші – це те, що роблять гроші. Все, що виконує функції грошей, і є гроші» [12, с.139].

Також методологічний інструментарій маржиналізму дозволив зняти таке важливе для класиків питання, як первинність і вторинність економічних категорій. Це

сталося, насамперед, завдяки перевазі функціонального підходу, який став найважливішим засобом аналізу і перетворення економічної теорії в точну науку.

Маржиналісти давали принципово нові визначення таким категоріям як вартість, ціна, прибуток. Наведемо порівняльну характеристику даних понять у визначеннях маржиналістів та марксистів (табл.1).

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика основних економічних понять маржиналістів та марксистів.

Категорія	Позиція представників маржиналізму	Позиція представників марксизму
Вартість	Категорія суб'єктивна, залежить від оцінки значимості блага для покупця	Категорія об'єктивна, в її основі – витрати живої та уречевленої праці
Ціна	Визначається на основі рівноваги попиту та пропозиції	Регулюється законом вартості
Ціна	Визначається найменшою корисністю останньої одиниці запасу певного блага	Визначається середніми витратами виробництва
Прибуток (капітал)	Різниця вартості теперішньої і майбутньої	Накопичена, неоплачена праця робітників

Як видно з даної таблиці маржиналісти і марксистки по різному сприймали основні економічні поняття. Так, для маржиналістів у визначенні вартості головним є корисність даного блага для покупця, марксизм же виходить з витрат, витрачених на виробництво даного блага, що є більш правильним, так як не можна відкидати вплив витрат виробництва на вартість товару, як це робили маржиналісти. По різному вони сприймали і прибуток. Маркс вважав, що прибуток створюється в процесі виробництва, коли створюється додана вартість

Маржиналісти вважали, що прибуток створюється в процесі підприємницької діяльності і виступає у вигляді перевищення отриманого доходу над витратами.

Таким чином, проведене дослідження дає змогу зробити наступні висновки:

Теорія маржиналізму мала великий вплив не лише на економічну теорію, а й на бухгалтерський облік. Поняття, якими оперували прихильники маржиналізму – “вартість” (“цінність”), “корисність”, як бачимо, знаходять своє відображення і у обліку. Течії економічної теорії, які визначали теорію вартості, по різному трактували дане поняття, розглядаючи її як цінність або як характеристику речі. Також прихильниками маржиналізму, а саме Дж.Б. Кларком було обґрунтовано поділ витрат на постійні та змінні. Ідея поділу витрат на постійні та змінні в залежності від об'єму виробництва мала велике значення в бухгалтерському обліку в частині теорії калькулювання в системі управління економічними процесами та явищами. Також Дж.Б.Кларк та Д.Харріс стояли у витоків системи “директ-костинг”, розгляд якої є подальшою перспективою дослідження.

## Список літератури

1. Бугинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку. Ч.1. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”. Житомир: ЖІТІ, 1999. – 928 с.
2. Грищенко А. Маржиналізм і трудова теорія вартості: чи можливий синтез? // Економіка України. – 1996. – №1. – С.73-79
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001.– 848 с.
4. Історія економічних учень: Підручник. / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Титаренко, А.М. Поручник та ін.; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Титаренко. – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
5. Кавтарадзе Г.А. История экономического развития Запада. – М.: Энигма, 2005. – 336 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер.с англ. Науч. ред. Левит Р. – Нью-Йорк: Телекс, 1991. – 192 с..
7. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 240 с.

8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Несторенко, Л.О. Каніщенко та ін.; за ред. Г.Н. Климка, В.П. Несторенка. – 2-ге вид., перероб. і доповнене. К.: Вища школа. – Знання, 1997. – 743 с.
9. Сажина М.А. Научные основы экономической политики государства: Учебное пособие. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА М), 2001. – 224 с.
10. Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности. “Юридический вестник” №10. 1890, т.2, с.192-230
11. Шевченко А., Жученко В., Ніколенко С. Маржиналізм: історія, теорія, практика // Економіка України. – 1999. – №8. – С.55-61
12. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб.– К.: Знання-Прес, 2000. – 514 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

Рассмотрено причины, которые обусловили возникновение направления экономической теории – маржинализма, и определено его влияние на бухгалтерский учет.

The reasons that caused the development of such economic theory direction as marginalism have been considered as well as its impact on accounting has been determined.

**УДК 657.4**

**Н. А. НЕВДАХА, асп.**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## Загальні підходи до оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності

Розглянуто проблемні питання оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності. Запропоновано напрямки визначення аналітичних процедур на даному етапі аудиторської перевірки.

**аналітичні процедури, аудиторська перевірка, безперервність діяльності, стійкість фінансового стану**

Одним із головних принципів підготовки фінансової звітності є принцип безперервності діяльності підприємства, у відповідності з яким підприємство розглядається як таке, що не має ані наміру, ані потреби ліквідуватися або скоротити масштаби своєї діяльності (принаймні протягом наступних 12 місяців). Як свідчить вітчизняна та зарубіжна практика, найбільш небезпечною для репутації аудитора є ситуація, коли після аудиторської перевірки та видачі позитивного аудиторського висновку підприємство раптово припиняє свою діяльність з причини банкрутства. Тому і в Міжнародних стандартах аудиту даному питанню виділено окремий стандарт (570 „Безперервність”), в якому зазначено, що плануючи та здійснюючи аудиторські процедури та оцінюючи їх результати, аудитор повинен розглянути відповідність використання управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів припущення про безперервність діяльності підприємства.

Поняття „безперервність” передбачає, що підприємство лишається діючим в його нинішній формі на протязі періоду, достатнього для того, щоб використовувати свої активи за їх прямим призначенням і погасити борги в рамках нормальної діяльності. Якщо підприємство не підпадає під таке визначення, перед аудитором при

аналізі фінансової звітності негайно постають наступні практичні проблеми: необхідно визначити, чи достовірна оцінка активів підприємства у фінансовій звітності, якщо ні, то чи не завищено власний капітал. В основі безперервності лежить припущення того, що активи будуть використані за їх початковим призначенням – для отримання прибутку в майбутньому. Якщо підприємство стає банкрутом, активи необхідно ліквідувати з метою погашення заборгованості. Якщо існують підстави сумніватися в здатності підприємства зберегти статус діючого підприємства, бухгалтер зобов'язаний довести це до відома аудитора, однак бухгалтери рідко роблять це, за виключенням випадків, коли підприємство вже не розраховується за своїми зобов'язаннями [6, с.47].

Загальний порядок проведення аудиторських перевірок та надання аудиторських послуг викладений в міжнародних стандартах аудиту, достатньо багато ґрунтовних досліджень з цього питання і провідних вчених України, зокрема Білухи М.Т., Валуєва Б.І., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Давидова Г.М., Дорош Н.І., Завгороднього С.Я., Зубілевича С.Я., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Савченка В.Я., Усача Б.Ф. та інших. Проте дослідження сучасного стану практики аудиторської діяльності дозволяє стверджувати, що вітчизняні аудитори підходять до питання оцінки принципу безперервності діяльності підприємства надто поверхово, тобто уникають висловлювати власну думку про механізм оцінки додержання замовником принципу безперервності діяльності, що в значній мірі зумовлено відсутністю ґрунтовних методологічних розробок.

Метою написання статті є визначення та аналіз факторів, які мають вирішальний вплив на фінансову стійкість підприємства та обґрунтування підходів щодо їх оцінки з метою підтвердження аудитором принципу безперервності діяльності підприємства.

Багато науковців, як вітчизняних (Дорош Н.І., Загородній А.Г., Усач Б.Ф. та ін.) так і зарубіжних (Аренс А, Лоббек Дж., Подольський В.І.) вказують, на необхідність застосування певних аналітичних процедур для оцінки можливості функціонування підприємства в майбутньому, але не має спільної думки щодо поставлених завдань, які необхідно вирішити аудитору:

- оцінка фінансового стану і перспектив безперервності діяльності підприємства [4] ;
- оцінка ймовірності банкрутства підприємства [2, 3];
- перевірка відповідності використання управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів припущення про безперервність діяльності підприємства [5].

Аренс А., Лоббек Дж. вважають, що оцінюючи аудиторський ризик, виходячи з того, що підприємство лишається діючим, аудитор повинен розглядати деяку ймовірність банкрутства підприємства. Передбачити таку ймовірність можна за допомогою певних аналітичних процедур аналізуючи фінансовий стан підприємства (наприклад, якщо відношення довгострокового боргу до власного капіталу перевищує норму і одночасно відношення суми прибутку до загальної вартості майна нижче середнього, то це може бути симптомом порівняно високого ризику фінансового краху) [2, с.206].

На нашу думку для оцінки безперервності діяльності доцільно оцінювати стійкість фінансового стану, а саме: можливість функціонувати в майбутньому, не зважаючи на ряд внутрішніх та зовнішніх факторів, а точніше здатність бути фінансово незалежним та стабільним. Термін "стійкий" тотожний поняттю "сталий", який не припиняється, не переривається, триває весь час, безперервний [8, с.673].

Фактор [ від лат. factor – той, хто робить] – чинник; рушійна сила, умова будь-якого процесу або явища [8, с.727]. Узагальнюючи позиції вітчизняних (Швиданенко Г.О., Олексик О.І.) та зарубіжних (Селєзньова Н.Е., Іонова А.Ф.) науковців стосовно факторів, які мають вирішальний вплив на фінансову стійкість підприємства, можна відмітити, що більшість відзначають наступні внутрішні та зовнішні фактори.

До внутрішніх відносять:

- галузева належність підприємства [7, 9];
- структура продукції (послуг), що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті [7, 9];
- розмір сплаченого статутного капіталу [7, 9];
- розмір витрат, їх динаміка в порівнянні з грошовими доходами [7, с.344];
- розмір і структура витрат, їхня динаміка як порівняти з прибутком [9, с.14];
- стан майна і фінансових ресурсів включаючи запаси й резерви, їх склад і структуру [7, 9].

Зовнішні фактори:

- економічні умови господарювання [7, 9];
- техніка і технологія, що панують у суспільстві [7, 9];
- платоспроможний попит та рівень доходів споживачів [7, 9];
- економічна та фінансово-кредитна політика Уряду країни [7, 9];
- законодавчі акти щодо контролю за діяльністю підприємства [7, 9];
- система цінностей у суспільстві [7, 9];
- зовнішньоекономічні зв'язки [7, с.344].

Крім зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства існує безліч факторів нефінансового характеру. Тому за важливістю фактори можна поділити на фінансово важливі, фінансово неважливі і не фінансові. До фінансово важливих (активних) слід віднести фактори, які мають значний вплив на безперервність діяльності підприємства:

- основні фактори, що тягнуть за собою безпосередньо зміну обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- розмір прибутку;
- типові фактори, що мають місце в усіх галузях економіки і які вказують на поточні моменти діяльності підприємства та не потребують значних зусиль для їх встановлення.

До фінансово неважливих (пасивних) відносяться ті фактори, які вказують на поточні моменти діяльності підприємства та не мають значного впливу на безперервність діяльності підприємства. До факторів нефінансового характеру відносяться умови та обставини, які впливають на безперервність діяльності підприємства.

Для аудиторської діяльності в МСА 570 (далі Стандарт) наведено події або обставини, які окремо або разом можуть породжувати значні сумніви щодо припущення про безперервність діяльності підприємства: фінансові, операційні та інші показники.

До фінансових відносять:

- стан чистих зобов'язань або чистих короткострокових зобов'язань ;
- строкові позики, термін погашення яких наближається, за відсутності реальної перспективи погашення або подовження терміну позики; надмірна впевненість у тому, що короткострокові позики будуть фінансувати довгострокові активи;
- ознаки, які вказують на припинення фінансової підтримки боржниками та іншими кредиторами;
- негативні операційні грошові потоки, що зазначені в історичних або прогнозних фінансових звітах;
- неналежні значення ключових фінансових коефіцієнтів;
- значні операційні збитки або значне зменшення вартості активів, що використовуються для генерування грошових потоків;
- заборгованість щодо виплати дивідендів або припинення виплати;

- нездатність вчасно здійснити платежі кредиторам;
- нездатність дотримуватись умов договорів позики;
- перехід від кредитних операцій з постачальниками до операцій на основі “оплата за фактом постачання”;
- нездатність отримати фінансування для розробки важливих нових продуктів або для здійснення інших важливих інвестицій.

Операційні:

- втрата ключового управлінського персоналу без належної заміни;
- втрата основного ринку, франшизи, ліцензії або основного постачальника;
- проблема з робочою силою або дефіцит важливих матеріалів.

Інші:

- невідповідність законодавчим вимогам щодо капіталу та іншим законодавчим вимогам;
- розглянуті в суді або в органі регулювання позови (якщо такі позови будуть задоволені) стосовно суб'єкта господарювання, які можуть мати своїм результатом вимоги, що, ймовірно, не будуть виконані;
- зміни в законодавстві або політиці уряду, які можуть негативно вплинути на суб'єкт господарювання.

В Стандарті в якості фінансової обставини, яка впливає на можливість підприємства функціонувати в майбутньому, названі неналежні значення ключових фінансових коефіцієнтів. Ми не згодні з тим, що неналежні значення ключових фінансових коефіцієнтів слід віднести до фінансових факторів. В даному стандарті не правильно трактується причина, фактор та індикатор. Фінансові коефіцієнти є індикатором, за допомогою якого можна встановити причини, які призвели до втрати спроможності підприємства функціонувати безперервно.

При цьому слід враховувати, що аудитор не важливо дати оцінку якісних змін фінансового стану, тобто, чи погіршився він чи покращився. Від аудитора очікують висновку про те, чи існує загроза реального банкрутства чи ні. Адже аудитор повинен балансувати між двома протилежними обставинами: з одного боку, він дійсно повинен звернути увагу користувачів аудиторського висновку, на те, що у підприємства існує загроза реального банкрутства, але з іншого – він повинен бути обережним у такому висновку, оскільки його поспішність може спровокувати підвищену увагу кредиторів до даного підприємства і підвищити ймовірність банкрутства. Тому серед усіх факторів, які можуть спричинити погіршення фінансового стану слід виділити головні і для цих факторів розробити їх індикатори або джерела отримання аудиторських доказів щодо їх підтвердження.

У зв'язку з цим для оцінки факторів необхідно виконувати такі процедури:

- оцінити особливості галузі, до якої належить підприємство;
- встановити індивідуальні стабільні фактори щодо підприємств галузі відповідно до характеру господарювання;
- врахувати найважливіші фактори, які впливають на діяльність підприємства;
- визначити перелік активних та пасивних факторів, які будуть прийматись до уваги;
- виділити головні і для цих факторів розробити їх індикатори або джерела отримання аудиторських доказів щодо їх підтвердження.

Оцінюючи безперервність діяльності підприємства на основі фінансової звітності аудитору необхідно звернути увагу на наступні фінансові фактори:

- розмір активів та зовнішніх зобов'язань (підприємство вважається платоспроможним, якщо його активи більше ніж зовнішні зобов'язання);
- спроможність виконати свої короткострокові зобов'язання з поточних активів (поточні активи за вирахуванням короткострокових зобов'язань називають чистим обіговим капіталом);



- величина власного та позикового капіталу (важливим є співвідношення між акціонерним капіталом і позиченими коштами);
- стан (розмір і динаміка) дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- показники забезпеченості запасів джерелами формування.

При отриманні аудиторських доказів щодо дотримання принципу безперервності діяльності аудитор може використати різні методи (наприклад, переглянути обсяг дебіторської та кредиторської заборгованостей і т.ін.), але важливу роль тут відіграють аналітичні процедури.

Важливим інструментом оцінки даних факторів є система фінансових показників. Тому аудитору необхідно правильно розрахувати і проаналізувати показники на основі раціонального їх вибору, використовуючи широкий спектр методів фінансового аналізу, що дають точну і об'єктивну оцінку фінансової стійкості підприємства.

Існує проблема створення оптимальної системи фінансових показників, здатних об'єктивно оцінити фінансову стійкість підприємства. Адже велике значення в аналізі фінансової стійкості підприємства має використання абсолютних показників: величини власного і позикового капіталу, активів, грошових коштів, дебіторської і кредиторської заборгованості, прибутків, а також абсолютних показників, що розраховуються на основі фінансової звітності, таких як чисті активи, власні грошові кошти, показники забезпеченості запасів власними грошовими коштами, величина пасивів. За допомогою даних показників формуються критерії, що дозволяють визначити якість фінансового стану. Також важливу роль в аналізі фінансової стійкості відіграють відносні показники (коефіцієнти), оскільки за їх допомогою можна зіставити незіставні по абсолютних величинах об'єкти, більш стійкі у просторі та часі. Вибір показників для аналізу фінансової стійкості підприємства повинен сприяти рішення поставленої задачі перед аудитором: оцінити безперервність діяльності підприємства на основі фінансової звітності. Однозначних критеріїв оцінки фінансової стійкості, які були б загальноприйнятими, поки не існує.

Досліджуючи підходи різних авторів до аналізу і оцінки фінансової стійкості підприємства, серед яких А.Ф. Іонова, Т.Р. Карлін, В.В Ковальов, М.Н. Крейніна, О.І. Олексик, Г.В. Савицька, Н.Е. Селєзньова, А.Д. Шеремет, Г.О. Швиданенко та інші, можна розробити систему основних оцінних показників з погляду їх раціональності і достатності. Із загальної кількості індикаторів, як найбільш інформативні, які точно відображають фінансовий стан підприємства доцільно виділити згруповані наступним чином показники: фінансової стійкості (коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами); ділової активності (коефіцієнт оборотності капіталу, коефіцієнт фондівіддачі, загальне обертання капіталу). Також найважливішою характеристикою діяльності в умовах ринкових відносин прийнято вважати здатність підприємства виконувати свої зобов'язання точно в момент настання строку платежів, для чого необхідно провести оцінку ліквідності. Але аудитору необхідно не лише виділити із загальної кількості показників найбільш інформативні, а й дослідити найбільш головні, щоб всебічно та якісно оцінити діяльність підприємства відповідно до поставленої мети.

Існує ряд фінансових показників, отриманий результат яких необхідно порівнювати з нормативними значеннями показників, та від результату цього порівняння залежить визначення чи буде підприємство функціонувати безперервно або є загроза ліквідації. Тому при розрахунку цих ключових показників необхідно передбачати фактори, що впливають на їх зміну.

Узагальнюючи результати дослідження можна зробити наступні висновки:

- 1) сучасний аудит фінансової звітності (найпоширеніший вид аудиту) вже не

обмежується резюмуванням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності клієнта за минулий рік чи декілька років. Від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу, висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється, протягом найближчого перспективного періоду, аналізу прогнозних фінансових показників. Проте, від аудитора чекають висновку про існування загрози лише реального банкрутства, а не про якісні зміни фінансового стану і аудитор повинен бути надто обережним у своїх висновках.

2) існує багато факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства. Аудитором, оцінюючи можливість підприємства функціонувати в подальшому слід виділити головні і для них визначити відповідні методи оцінки. Аналітичні процедури для оцінки лише окремих факторів, які можуть спричинити погіршення фінансового стану підприємства до рівня можливості банкрутства не є панацеєю, а є лише одним із групи методів за допомогою яких аудитор зможе зробити висновок про дотримання підприємством принципу безперервності діяльності.

3) дуже важливим є застосування методів фінансового аналізу при проведенні оцінки фінансової стійкості підприємства. Однак є проблема створення оптимальної системи фінансових показників, здатних об'єктивно оцінити фінансову стійкість підприємства. Адже прийнятих нині у практиці фінансового аналізу коефіцієнтів багато, деякі з них суперечать один одному, або повторюють один одного. Тому аудитору необхідно не лише виділити із загальної кількості індикаторів найбільш інформативні, що точно відображають фінансовий стан підприємства, а й встановити та дослідити найбільш головні для всебічної та якісної оцінки безперервності діяльності підприємства.

## Список літератури

1. 2001 МФБ. Стандарти аудиту та етики. - К.: ТОВ „Паритет-інформ”, 2003. - 712с.
2. Арнс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер.с англ.; Гл.редактор сериї проф. Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
3. Аудит: Учебник для вузов / В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; По дред.проф. В.И.Подольского. – 2-е изд., перераб.и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 655 с.
4. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. - К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001.-402с.
5. Загородній А.Г. та ін. Аудит: теорія і практика: Навчальний посібник / Загородній А.Г., Корягін М.В., Єлісеєв А.В., Полякова Л.М., та ін. – 2-е вид., перероб.і доп. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2004. – 456 с.
6. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник. – М.: ИМФРА-М, 1998. – 448 с.
7. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб.пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 479 с.
8. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів/ За заг.ред.д-ра філол.наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД "ШКОЛА", 2006. – 832 с.
9. Швиданенко Г.О., Олексик О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.

Рассмотрены проблемные вопросы оценки придерживания предприятием принципа непрерывности деятельности. Предложены направления определения аналитических процедур на данном этапе аудиторской проверки.

The problem questions of estimation of maintenance by the enterprise of principle of continuity of activity are considered and offered definite analytical procedures on the given stage of public accountant verification

## Сучасний стан та тенденції розвитку іноземних інвестицій в Україні

Курс нашої країни при здійсненні переходу до ринкової економіки передбачає оновлення суспільства, оздоровлення і структурну перебудову вітчизняної економіки, під'їм виробництва і злиття соціальної напруженості. Рішення даних проблем вимагає залучення в нашу економіку іноземного капіталу, тобто виходу країни на світовий ринок.

**інвестиції, іноземні інвестиції, об'єм інвестицій, інвестор**

Попит внутрішнього ринку України на іноземні інвестиції достатньо високий. За даними Міністерства Економіки України, потреба в них сьогодні складає понад \$40 млрд. (за деякими даними, \$50 млрд.). Додаткових засобів потребують перш за все металургія, машинобудування, хімія і нафтохімія, а, так само транспорт [1].

Загальновідомо, що на світовому ринку попит на вільні інвестиційні ресурси значно перевищує пропозицію. З появою нової держави – України, конкурентна боротьба на цьому ринку загострилася. Так, згідно даним ЮНКТАД, об'єм прямих іноземних інвестицій в світі склав в 1995 році \$315 млрд. (в 1994 – \$226 млрд.), причому велика частка інвестицій прямувала в США, Західну Європу і Азію. Дві третини світових капіталовкладень припало на 10 країн світу. Найбільші інвестори – США, Великобританія, Німеччина, Японія, Франція. В країни, що розвиваються, – переважно в азіатські, було інвестовано \$100 млрд. А на частку 100 країн – якнайменших реципієнтів, включаючи Україну і Росію, довелося лише 1 % від інвестицій [2].

Звертає на себе увагу і спрямованість використання прямих іноземних інвестицій. Велика частина їх в 1995 році (\$229 з \$315 млрд.) була пов'язана із злиттям і придбанням компаній. Злиття і придбання компаній відбувалися переважно в таких секторах економіки, як енергетика, телекомунікації, фармацевтика, фінансові послуги. Таким чином, одержує підтвердження теза про те, що в розвинених капіталістичних країнах покупка залишається головною формою придбання зарубіжних філіалів (компаній). В країнах, що розвиваються, такі філіали виникають шляхом створення нових дочірніх фірм [2].

Приток прямих іноземних інвестицій в країни наших постсоціалістичних сусідів в Європі зросла майже в 2 рази з \$6,6 млрд. в 1994 році до \$12,8 в 1995 році. Три четверті капіталовкладень припало на 3 країни – Угорщину (\$3,5 млрд.), Чехію і Польщу (по \$2,5 млрд.).

Таким чином, дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку іноземних інвестицій в Україні і є метою даного дослідження.

Необхідність вивозу інвестиційного капіталу конкретною країною-донором пов'язана з наступними чинниками: відносним перенакопичиванням капіталу, зростанням потреб монополії в розширенні загальних масштабів накопичення, посиленням галузевої монополізації в національній економіці, розвитком інтернаціоналізації виробництва.

В 1996 році за даними Міністерства статистики України, об'єм іноземних інвестицій склав \$1,275 млрд., що в перерахунку на душу населення дорівнює

приблизно 25 доларам (для порівняння: в 1995 році ці показники склали, відповідно, \$483,5 млн. і 14,5). Найбільші об'єми інвестування здійснили резиденти-донори із США (\$245,3 млн.), Німеччини (\$182,9 млн.), Нідерландів (\$119,2 млн.), Росії (\$114,1 млн.), Великобританії (\$94,8 млн.), Кіпру (\$72,9 млн.). Серед галузей вітчизняної економіки по об'ємах інвестування лідирують внутрішня і зовнішня торгівля (\$445,1 млн.), харчова і легка промисловість (\$198,2 млн.), машинобудування і металообробка (\$138,9 млн.) [3].

Іноземні інвестиції отримали 5263 підприємств України (з них 4117 – сумісні, на них довелося 66,8 % загальної суми інвестицій). Найбільші об'єми інвестицій вкладені в підприємства Києва (\$556,5 млн.), Одеської області (\$114,7 млн.), Криму (\$92,6 млн.), Донецької (\$76,3 млн.) і Львівської областей (\$54 млн.) [2].

Динаміку притоки прямих іноземних інвестицій у вітчизняну економіку не можна визнати за задовільну, не дивлячись на стійку тенденцію до безупинного мікрозростання, починаючи з 1991 роком.

Об'єм прямих іноземних інвестицій в економіку України збільшився в січні-вересні 2000 року в порівнянні з тим же періодом 1999 року на 18,4% до \$588,4 млн. Зокрема, з країн СНД і Балтії вони склали \$17,2 млн., країн далекого зарубіжжя - \$571,2 млн. Основними формами залучення інвестицій в країну були грошові внески, які склали в сумі \$334,1 млн., внески у формі рухомого і нерухомого майна - \$182,0 млн. і цінні папери - \$47,6 млн. В той же час нерезиденти вилучили за 9 місяців 2000 року капітал з республіки на суму \$116,7 млн. Загальний об'єм прямих іноземних інвестицій на Україну склав \$3716,3 млн. на 1 жовтня 2000 року, у тому числі із США - \$631,1 млн., Нідерландів - \$357,4 млн., з Кіпру - \$355,9 млн., з Росії - \$294,4 млн., Німеччина - \$218,6 млн. [4].

В 2003 році прямі іноземні інвестиції до України склали \$1,2 мільярди. По даним Державного Комітету Статистики, за перше півріччя 2004 року приріст прямих іноземних інвестицій в економіку України склав \$573,7 мільйони, в порівнянні із збільшенням на \$573,6 мільйони за перше півріччя минулого року. За 12,5 років незалежності іноземні інвестори вклали в українські підприємства сумарно \$7,3 мільярди.

В той же час уряд неодноразово заявляв, що для модернізації промисловості, в якій зношеність основних засобів перевищує 60%, і інших першочергових реформ, країні необхідні не менше \$40 мільярдів [5].

Перелічимо причини, що підштовхують іноземного підприємця до інвестування. Таке рішення обумовлюється широким спектром мотивацій, як наприклад:

- політика уряду приймаючої країни по відношенню до іноземних інвестицій;
- географічні умови приймаючої країни;
- прагненню одержати більш високу норму прибутку завдяки використуванню різниці в національних рівнях витрат на виробництво;
- розподіл і перерозподіл виробництва товарів між зарубіжними філіалами, залежно від господарської кон'юнктури окремих країн;
- переведення з країни в країну виробництва і збуту товарів у міру їх освоєння, щоб якомога довше зберегти “молодість” продукції;
- підведення фінансової бази під різноманітності схеми міжнародної спеціалізації і кооперації, забезпечуючи комплексне рішення завдань по розміщенню і взаємодоповненню галузей;
- доступ до технічних, технологічних, управлінських нововведень, до торгових марок, знаків тощо;
- маневрування витратами на науково-дослідні і наукоємкі роботи шляхом розміщення їх в самих передових наукових центрах і лабораторіях за рубежом;

- економія на транспортних витратах і на обході митних бар'єрів;
- доступ до ринків капіталу багатьох держав, що дозволяє при мінімальних власних витратах здійснювати капіталовкладення за кордоном;
- стабільність прибутку за рахунок гри на відмінностях в господарській кон'юктурі окремих галузей і країн; в науково-технічній політиці урядів, торгово-політичних режимах, у валютному і податковому законодавстві;
- облік соціального клімату в приймаючих країнах, стабільність їх економіки і політичних режимів.

За даними Держкомстату, в 2004 р. Україна відрахувала в економіку країн світу \$31,4 млн. прямих інвестицій; 97,6% вказаного об'єму склали грошові кошти. Загальний об'єм інвестицій з України на 1 січня 2006 р. склав \$218,2 млн., у тому числі в країни СНД - \$107,9 млн. (49,5%), в інші країни світу - \$110,3 млн. (50,5%).

Основними інвесторами з України є підприємства, що здійснюють операції з нерухомістю, об'єм інвестицій яких склав \$67,7 млн. (31,1%), а також підприємства транспорту і зв'язку - \$54,9 млн. (25,1%), фінансової діяльності - \$34,1 млн. (15,6%), оптова торгівля і посередництво в торгівлі - \$27,0 млн. (12,4%), державного управління - \$14,9 млн. (6,8%).

Найбільші об'єми інвестицій в економіку інших країн вклали підприємства Харківської - \$59,3 млн. (27,2% від загального об'єму), Одеської - \$36,0 млн. (16,5%), Дніпропетровської - \$21,6 млн. (9,9%) областей, а також Севастополь - \$18,9 млн. (8,7%) і Київ - \$43,7 млн. (20%).

Стратегія Європейського Банку Реконструкції і Розвитку (ЄБРР) на наступні п'ять років передбачає переведення ресурсів з восьми країн, які приєдналися до ЄС в 2004 році, в інші європейські країни, зокрема, до України. Фінанси, які вивільнятимуться, будуть переорієнтовано на Україну, Росію, Закавказькі країни, Центральну Азію і Балкани. Загальні об'єми інвестицій банку складатимуть близько 4 мільярдів євро в рік. Згідно річному звіту ЄБРР, в 2005 році банк подвоїв об'єм інвестицій в українську економіку до близько 530 мільйонів євро. Україна одна з країн, які якнайбільше виграють від нової стратегії ЄБРР [6].

В I кварталі 2006 року об'єм інвестицій з України в економіку країн світу склав \$220,7 млн., у тому числі в країни СНД - \$108,9 млн. (49,3% до загального об'єму), в інші країни світу - \$111,8 млн. (50,7%). Основними інвесторами з України були підприємства, що займаються операціями з нерухомістю, здачею в наймання і наданням послуг юридичним особам. Об'єми інвестицій цих підприємств склали \$70,4 млн. (31,9%), транспорт і зв'язок - \$54,8 млн. (24,8%), підприємств, що займаються фінансовою діяльністю - \$32,8 млн. (14,9%), оптовою торгівлею і посередництвом в торгівлі - \$28,2 млн. (12,8%), державним управлінням - \$15,6 млн. (7,1%).

Найзначніші об'єми інвестицій в економіку країн світу здійснені підприємствами Харківської - \$61,5 млн. (27,8%), Одеської - \$36,2 млн. (16,4%), Дніпропетровської - \$21,8 млн. (9,9%) областей, а також Київ - \$41,6 млн. (18,9%) і Севастополь - \$18,9 млн. (8,6%) [1].

В першому півріччі 2006 року динаміка інвестиційних надходжень до України була позитивною, і в цілому їх об'єм збільшився на 15,9%. При цьому більш всього інвестицій поступило з Німеччини: питома вага німецьких вкладень в загальному об'ємі інвестицій складає приблизно 31%. Інвестиції були направлені, в основному, в торгівлю, будівництво і соціальну сферу.

На даному етапі важливо створити такі умови, щоб іноземні інвестиції прямували і в оброблювальну промисловість, і в енергетику, особливо в енергозберігаючі технології. Проте однієї з причин, яка перешкоджає надходженню іноземних інвестицій до України, є те, що біля 60% виробничих потужностей є

застарілими, і хоча на старому устаткуванні і можна виготовляти більш-менш якісну продукцію, все ж таки економічне зростання упирається "в старе залізо" <sup>1</sup>

Рівень польських інвестицій в економіку України протягом року виріс на 20%, причому зростання польських інвестицій відбувається динамічніше, ніж зростання товарообігу між країнами. На сьогоднішній день Польща інвестувала в економіку України \$250 млн. і займає 10-е місце серед іноземних інвесторів, що складає біля 2,5% загального об'єму іноземних інвестицій до України. Причому, якщо не рахувати офшорних інвесторів, Польща займатиме 8-е місце. Перспективним напрямом є співпраця в енергетичній, фінансовій секторах, у виробництві меблів, в Польщі фінансовий сектор приватизований і знаходиться в руках західних інвесторів, які готові вкладати інвестиції до України з польського фінансового сектора. Для того, щоб заохотити збільшення іноземних капіталовкладень, українська влада, перш за все, повинна зрозуміти причину гальмування внутрішніх інвестицій в 2005 році [1].

У 2005 році було зроблено ряд кроків відносно України з боку Європи і США – відміна поправки Джексона-Веника, надання Україні статусу країни з ринковою економікою від Євросоюзу і США – позитивно вплине на інвестиційний клімат в Україні.

В середині 2006 року уряд України підготував поправки до діючого закону про режим іноземного інвестування, що спростують порядок реєстрації капіталу нерезидентів. Власті сподіваються, що Верховна Рада розгляне проект до кінця року і після внесення поправок темпи притока прямих іноземних інвестицій в економіку України швидшатимуть, а також зросте їх питома вага в об'ємі капітальних вкладень, який в даний час складає тільки 6-8% [5].

Сьогодні основними національними інвесторами частіше за все є середні і малі зарубіжні компанії при рецесивності крупних всесвітньо відомих транснаціональних компаній і корпорацій (Кока-кола, Амаіл і ін.). Окрім цих двох груп інвесторів існують і ті, хто поспішає розбагатіти, скориставшись нерозвиненістю інфраструктури українського інвестиційного ринку, а також корумпованістю державних урядовців. Ще один різновид інвесторів - це ті, хто хоче придбати капітал кримінального походження.

Проект державного бюджету України на 2007 рік, затверджений Урядом, передбачає виділення на розвиток в країні інвестиційної і інноваційної моделі близько 25 млрд. грн. Це удвічі більше, ніж планувалося в 2006 році. Ці 25 млрд. грн. ресурсів повинні повернути в народне господарство 100 млрд. грн. внутрішніх інвестицій, виділення такого фінансування дозволить закласти фундамент розвитку і прискореного зростання української економіки. Останній раз такий об'єм засобів в держбюджеті на інвестиції та інновації був виділений в 2004 році, що дозволило повернути інвестиції в основний капітал у розмірі 100 млрд. грн. і добитися рекордного зростання ВВП на 12,1%. Реальний ВВП України сьогодні складає лише 70% від рівня 1990 року.

З 25 млрд. грн. 10 млрд. грн. планується профінансувати за рахунок надходжень від приватизації. Уряд має намір підтримувати наукоємкі галузі як за рахунок прямих держзакупівель, так і за рахунок програм здешевлення кредитів.

Проект держбюджету-2007 розрахований з урахуванням прогнозу зростання реального ВВП на 6,5%, інфляція – 7,5% і номінального значення ВВП в 2007 році – 594 млрд. грн. [5].

Резюмуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що іноземні інвестиції грають важливу роль в успішному розвитку світової економіки. Прямі іноземні інвестиції найбільш активно використовуються в таких перспективних секторах економіки, як енергетика, телекомунікації, фармацевтика, фінансові послуги.

Основна частина іноземних інвестицій прямує в США, Західну Європу і Азію, де економічний результат від їх діяльності найвищий. Найбільшими зарубіжними інвесторами є США, Великобританія, Німеччина, Японія, Франція.

На розвиток іноземного інвестування значний вплив надають умови організаційно-господарської діяльності в приймаючих країнах. Вельми актуальним є аналіз різноманітних типів іноземних інвесторів, присутніх сьогодні на інвестиційному ринку, відповідно до їх економічних і політичних інтересів, форм і методів організації бізнесу.

Велике значення мають іноземні інвестиції для розвитку народного господарства країн з перехідною економікою, об'єм іноземних інвестицій, що поступають в ці країни, не задовольняє їх потреби і вживаються заходи по залученню додаткових засобів.

Значна частина іноземних інвестицій поступає у вигляді різних кредитів, а також, через створення особливих економічних зон і спільних підприємств.

Іноземні інвестори прагнуть одержати від своєї діяльності якомога більший прибуток. Слід також відзначити, що іноземні інвестиції зовсім не є панацеєю від всіх недуг світової економіки. Використовування іноземного капіталу – неоднозначний по своїх наслідках процес для держави-реципієнта, що виявляється через складну взаємодію комплексу позитивних і негативних тенденцій на макро-, мезо- і мікрорівні.

## Список літератури

1. Информационное агентство UNIAN 3\*2006, 9\*2006.
2. Деньги любят деньги (ЮНКТАД о прямых иностранных инвестициях). "Діловий вісник" №1, 1997, с.2-7.
3. Ермошенко Н.Н., Скворцов Н.Н. Словарь-справочник предпринимателя. – К.: УкрИНТЭИ, 1993.
4. Прайм-ТАСС, 11\*2000.
5. "Интерфакс-Украина".
6. АМИ "Новости-Украина".
7. "Украинский Финансовый Сервер".

Курс нашей страны на переход к рыночной экономике предусматривает обновление общества, оздоровление и структурную перестройку отечественной экономики, подъем производства и слияние социальной напряженности. Решение данных проблем требует привлечения в нашу экономику иностранного капитала, то есть выхода страны на мировой рынок.

The course of our country on transition to the market economy foresees the update of society, making and structural alteration of domestic economy healthy, I podem productions and confluence of social tension. The decision of the given problems requires bringing in our economy of foreign capital, that is going of country into a world market.

## Основи організації інноваційного процесу

У статті розкрита сутність інновацій, охарактеризовано їх функції. Розглянуто економічний зміст інноваційного процесу, досліджено фази життєвого циклу інновацій. Відображено послідовність стадій інноваційного процесу, висвітлено вплив способів його організації на формування моделей інноваційного підприємства.

**інновація, інноваційний процес, життєвий цикл інновації, інноваційна модель розвитку**

Сучасне економічне зростання може успішно відбуватись тільки на засадах інноваційного розвитку, який дає змогу сформувати у суспільстві дух новаторства та схильність до нововведень, залучити до розвитку невикористані інтелектуальні ресурси.

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності, невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Сьогодні потрібні нові методи управління інноваціями, які відрізняються від методів управління традиційним виробництвом, оскільки інноваційні процеси спрямовані на якісне оновлення продуктивних сил та виробничих відносин, створення раніше неіснуючих продуктів та процесів.

Формування моделі інноваційного розвитку ґрунтується на науковій методології дослідження інноваційної економіки, на аналізі суперечностей і проблем інноваційної діяльності. Розгляду питань інновацій та інноваційної діяльності присвячені наукові праці І.Балабанова, І.Бондар, В.Василенка, Л.Водачека, П.Друкера, А.Кляйнкнехта, Г.Менша, М.Портера, Б.Твісса, Ю.Яковця, М.Якубовського та ін. Разом з тим сьогодні назріла гостра потреба в дослідженні теоретичного підґрунтя та методологічних основ інноваційного розвитку, що видається логічним розпочати із розгляду основ організації інноваційного процесу.

Метою даної статті є розгляд сутності інновацій, дослідження економічного змісту інноваційного процесу, його послідовності та форм організації.

Прийнято вважати, що перше спостереження ролі інновацій було зроблене економістом М.Кондратьєвим, який, вивчаючи ґрунтовний статистичний матеріал стосовно циклічності чергування фаз суспільного виробництва, опублікував у 1925 році теорію хвильових коливань у суспільному виробництві. Одержані на підставі цієї теорії тренди мали явний циклічний рисунок. У цьому рисунку простежується те, що рівень інноваційної активності й структура інновацій суттєво різняться за фазами інноваційних циклів. Пік інноваційної хвилі, що зазвичай поєднується з інвестиційним бумом, припадає на фазу поживлення, коли для подолання кризи і депресії реалізуються базові і супутні їм поліпшувальні нововведення, що потребує великих інвестицій. У фазах підйому і стабілізації розвитку переважають поліпшувальні інновації. У фазах кризи та депресії інноваційна та інвестиційна діяльність різко знижується. Значна кількість великих нововведень спостерігається при формуванні нового технологічного устрою (з переходом до чергового Кондратьєвського циклу) й особливо при запровадженні нового технологічного способу виробництва. Згідно вчення М.Кондратьєва, світова економіка зазнає циклічних коливань з періодом від 44 до 55 років. «Довгі хвилі Кондратьєва» пов'язують із зміною основних технологій, що є



яскравим підтвердженням вирішальної ролі інновацій у циклах економічного розвитку.

Учені В.Ліпсіц та А.Нещадин відзначають, що згідно теорії «довгих хвиль Кондратьєва» науково-технічна революція розвивається хвилеподібно з циклами тривалістю приблизно 50 років [1]. Відомо п'ять технологічних устроїв (хвиль).

Перша хвиля (1785-1835р.р.) сформувала технологічний устрій, заснований на нових технологіях у текстильній промисловості, використанні енергії води.

Друга хвиля (1830-1890р.р.) пов'язана з розвитком залізничного транспорту і механічного виробництва у всіх галузях на основі використання парового двигуна.

Третя хвиля (1880-1940р.р.) базується на використанні в промисловому виробництві електричної енергії, розвитку важкого машинобудування і електротехнічної промисловості на основі використання сталю прокату, нових відкриттів у галузі хімії. Запроваджені радіозв'язок, телеграф, автомобілі, літаки, почали використовуватися кольорові метали, алюміній, пластичні маси і т.д. Виникли крупні фірми, картелі, трести. На ринку спостерігається панування монополій та олігополій. Розпочалась концентрація банківського та фінансового капіталів.

Четверта хвиля (1930-1990р.р.) сформувала устрій, заснований на подальшому розвитку енергетики з використанням нафти і нафтопродуктів, газу, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різних видів озброєння, товарів народного споживання. Виникли і отримали широке розповсюдження комп'ютери і програмні продукти для них, радары. Атом почав використовуватись у військових, а потім і в мирних цілях. На основі конвейерної технології Форда організовано масове виробництво. На ринку панує конкуренція олігополій. Виникли транснаціональні і міжнаціональні компанії, які здійснювали прямі інвестиції на ринках різних країн.

П'ята хвиля (1985-2035р.р.) базується на досягненнях у галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, нових видів енергії, матеріалів, освоєння космічного простору, супутникового зв'язку і т.д. Відбувається перехід від розрізнених фірм до єдиної мережі крупних і дрібних фірм, поєднаних електронною мережею на основі Інтернету, здійснюється тісна взаємодія у сфері технологій, контролю якості продукції, планування інновацій.

У науковий лексикон термін «інновація» уперше був введений Й.Шумпетером. У його розумінні він охоплює п'ять варіантів [2]:

- введення нового товару (товару, з яким не знайомий споживач, або товару нового виду);
- впровадження нового методу виробництва продукції (методу, який раніше не використовувався в даній галузі промисловості);
- відкриття нового ринку, на якому дана галузь промисловості даної країни не була представлена;
- завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів;
- впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі.

При цьому Й.Шумпетер виділяв значну роль підприємництва в інноваційному процесі, стверджував, що підприємець є з'єднуючою ланкою між винаходом та нововведенням. А найбільш значущими результатами новаторства є забезпечення підприємцеві прориву як у галузі ціноутворення, так і в завоюванні внутрішнього і зовнішнього ринків.

Й. Шумпетеру та Г.Меншу належить гіпотеза про кластерний характер інноваційних процесів. Кластер – це сукупність базових інновацій (цілісна система нових продуктів і технологій), сконцентрованих у визначеному відрізку часу на визначеному економічному просторі. І сьогодні надзвичайно актуальним є положення про те, що у стратегічному аспекті інноваціями розвитку повинні стати інновації, здатні

сформувати базові кластери технологій та продуктів, які можуть сприяти прискоренню соціально-економічного розвитку, активізації інноваційних процесів практично в усіх сферах діяльності.

На думку американського вченого Б.Твісса нововведення є єдиним у своєму роді процесом, що об'єднує науку, техніку, економіку й управління. Він полягає в одержанні новизни і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи комплекс відносин, виробництво, обмін, споживання [3].

П.Друкер головною рисою нововведення вважає його вплив на спосіб життя людей. На його думку, соціальні нововведення виявляються більш значущими за силою свого впливу, ніж технічні чи речові нововведення [4].

У розумінні М. Портера нововведення у широкому значенні включають як нові технології, так і нові методи роботи. Учений також стверджує, що інновації – це можливість здобути конкурентні переваги [5].

М.Портер виділяє чотири стадії конкурентоспроможності національної економіки [6]:

- факторів виробництва;
- інвестицій;
- нововведень;
- багатства.

Кожна із виділених стадій характеризується специфічним механізмом управління економікою та інноваціями. На стадії факторів виробництва переваги тієї чи іншої країни обумовлюються природними ресурсами, кліматичними умовами, надлишковою та дешевою робочою силою. На цій стадії економіці притаманні переважно прості технології, прогресивні ж, як правило, створюються за кордоном. Коли ж національні підприємства набувають здатності вкладати кошти в придбання технологічних ліцензій, сучасне ефективне обладнання, настає стадія інвестицій. Ця стадія характерна сприйнятливістю національної економіки до закордонних технологій і можливістю їх удосконалювати. На стадії нововведень підприємства не тільки покращують закордонні технології, але й створюють нові. Посилюється роль непрямих методів державного регулювання економіки. На стадії багатства стимулом розвитку стає підвищення добробуту, спостерігається перетікання капіталу в фінансову сферу та уповільнення темпів економічного зростання.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» встановлено, що: «Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [7].

Згідно міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який отримав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності.

Сутнісний прояв інновацій відбувається через реалізацію відповідних їм функцій:

- інновації є каналом втілення в життя досягнень людського інтелекту, науково-технічних результатів, сприяють інтелектуалізації трудової діяльності, підвищенню її наукомісткості (закономірність зростаючої інтелектуалізації суспільства по мірі руху від нижчого до вищого ступеня розвитку);
- за допомогою інновацій збільшується обсяг продукції і послуг, покращується їх якість, що сприяє зростанню потреб кожної людини і суспільства в цілому і задоволенню цих потреб (закон підвищення і диференціації потреб);

- інновації дають можливість залучати у виробництво нові продуктивні сили, виготовлювати продукцію і надавати послуги з меншими затратами праці, матеріалів, енергії (закон економії праці);

- концентрація інновацій в тій чи іншій сфері дає змогу сформувати структуру відтворення у відповідність із структурою потреб та структурою зовнішнього середовища (закон пропорційності розвитку).

Отже, інновації є невід'ємним елементом реалізації основних законів розвитку суспільства.

Період часу від зародження ідеї, створення і поширення новації і до її використання називають життєвим циклом інновації. Кожний елемент ланцюга життєвого циклу інновації є відносно самостійним, має власні закономірності розвитку, виконує специфічну роль. При цьому висхідним та визначальним елементом цього циклу є наука, у сфері якої відбувається генерування ідей. Разом з тим етапи засвоєння нової техніки і організація її широкого випуску відіграють вирішальну роль в матеріалізації і впровадженні наукових відкриттів.

Життєвий цикл інновації має часові, трудові і вартісні оцінки, які використовуються для організації планування, фінансування та використання науково-технічних досягнень. Існують різні способи і інструменти управлінського впливу на перебіг інноваційного процесу, тривалість життєвого циклу інновації та ефективність інноваційної діяльності.

Із врахуванням послідовності здійснення робіт життєвий цикл інновації розглядається як інноваційний процес.

Ученими Стенфордського науково-дослідного інституту пропонується наступна класифікація окремих стадій (фаз) нововведень:

- фаза відкриття – період, що передує винаходу (стадія фундаментальних досліджень);
- фаза творчості – період між відкриттям і винаходом (стадія прикладних досліджень);
- фаза втілення – період між винаходом і початком розробок в широких масштабах;
- фаза розробки – час, необхідний для розробки (стадія проведення дослідно-конструкторських робіт);
- цикли технологічних нововведень в конкретних галузях;
- ділові цикли – цикли прийняття нововведень споживачами.

Схематичний поділ інноваційного процесу на окремі фази (стадії) представлено на рис.1.



Рисунок 1 – Стадії інноваційного процесу

Інноваційний процес можна розглядати як сукупність науково-технічних, технологічних та організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації інновацій. Інноваційний процес визначають також як сукупність затрат інтелектуальної праці по створенню нового продукту. Новий продукт може мати вираження в технічних, виробничих і комерційних характеристиках. І саме інноваційний процес передбачає появу нових характеристик техніки, нових якісних параметрів готового продукту споживання (суспільного і приватного), а також нових технологій.

Інноваційні процеси незалежно від їх формального визначення трактують як процеси, що пронизують усю науково-технічну, виробничу, маркетингову діяльність

підприємців і в кінцевому підсумку орієнтуються на задоволення конкретних суспільних потреб через ринковий успіх комерціалізації нововведень. Б.Твісс вказує, що в інноваційному процесі «втілюються ті знання, які компетентний керівник, ефективно працюючий вчений, інженер, розумний чиновник і просто член суспільства повинні мати в майбутньому. Це – процес перетворення наукового знання у фізичну реальність, що змінює суспільство» [8].

Слід відзначити, що протікання інноваційного процесу обумовлене складною взаємодією багатьох факторів. Результати діяльності в інноваційній сфері не тільки впливають на суспільство, але й відчувають на собі зворотній його вплив, причому в різних аспектах: науково-технічному, організаційному, соціальному, виробничому, економічному і т.д.

У складі інноваційного процесу можна виділити попередній етап (до виходу продукту на ринок) та ринковий етап (рис.2).

Фундаментальні дослідження, з яких починається процес створення новації, спрямовуються на отримання нових наукових знань та виявлення найбільш суттєвих закономірностей. Метою фундаментальних досліджень є відкриття нових зв'язків між явищами, пізнання закономірностей розвитку природи і суспільства стосовно сфери їх конкретного використання. Пріоритети фундаментальної науки в розвитку інноваційних процесів визначаються тим, що саме вона виступає в якості генератора ідей, породжує нові галузі знань. Теоретичні наукові дослідження завершуються науковими відкриттями, обґрунтуванням нових понять і уявлень, створенням нових теорій. Завданням пошукових досліджень є відкриття нових принципів виникнення ідей, створення новацій, експериментальна перевірка нових методів задоволення суспільних потреб.

На етапі прикладних науково-дослідних робіт здійснюється розробка нового продукту, що супроводжується ескізно-технічним проектуванням, випуском робочої конструкторської документації, виготовленням і випробовуванням дослідних зразків.

Дослідно-конструкторські роботи вважаються завершальною стадією наукових досліджень і полягають у використанні результатів прикладних досліджень для створення, модернізації або удосконалення зразків нової техніки, матеріалів, технологій.

На ринковому етапі інноваційного процесу відбувається практична реалізація результатів інноваційної діяльності. На стадії передсерійного виробництва проводяться дослідні та експериментальні роботи, спрямовані на виготовлення, ремонт і обслуговування спеціального обладнання, необхідного для проведення наукових досліджень і розробок. Стадія виробництва нового продукту розглядається як безпосереднє суспільне виробництво матеріалізованих досягнень науково-технічних розробок у масштабах, що визначаються запитами споживачів. Після стадії виробництва слідує стадія доведення нового продукту до споживача.

Варто зауважити, що інноваційний процес у сучасному розумінні не закінчується впровадженням, тобто першою появою на ринку нового продукту, послуги або доповненням до проектної потужності нової технології.

Цей процес не переривається і після впровадження, тому що по мірі розповсюдження (дифузії) новація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше невідомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування і ринки, а відповідно, й нових споживачів, які сприймають даний продукт, технологію або послугу як нові для себе. Тобто інноваційний процес спрямований на створення продуктів, технологій або послуг, яких потребує ринок, і здійснюється у єдності із середовищем – його спрямованість, темпи, цілі залежать від соціально-економічного середовища, у якому він функціонує і розвивається.

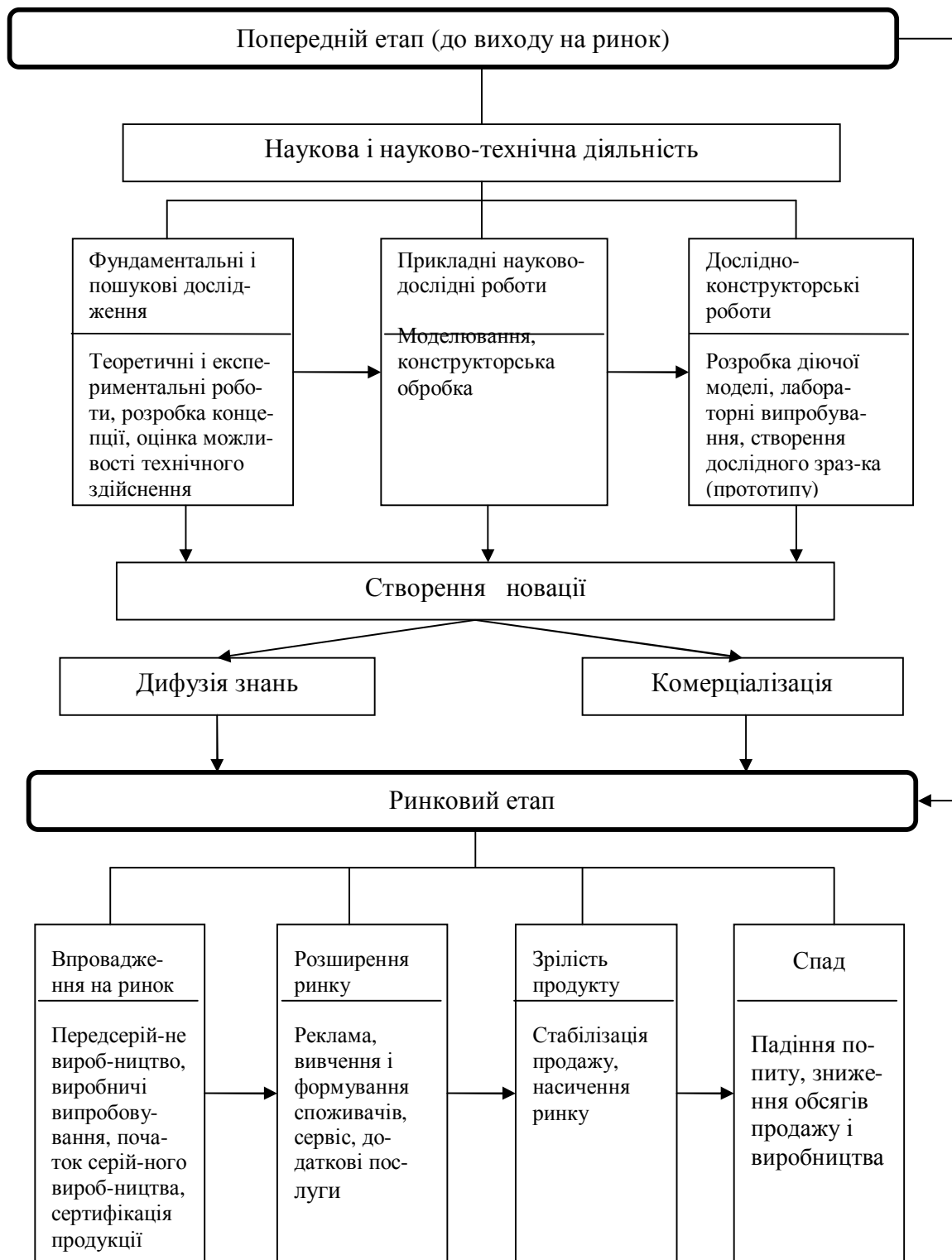


Рисунок 2 – Послідовність етапів інноваційного процесу

Використання в підприємницькій практиці того чи іншого варіанту форм організації інноваційного процесу визначають три групи факторів:

- стан зовнішнього середовища (політична і економічна ситуація, тип ринку, характер конкуренції, практика державно-монополістичного регулювання і т.д.);
- стан внутрішнього середовища даної системи господарювання (наявність лідера-підприємця і команди підтримки, фінансові і матеріально-технічні ресурси,

використовувані технології, організаційна структура, внутрішня культура організації, зв'язки із зовнішнім середовищем і т.д.);

- специфіка безпосередньо інвестиційного процесу як об'єкта управління.

Протікання інноваційного процесу опосередковане функціонуванням інноваційної інфраструктури, яка включає:

- відповідну нормативно-правову і законодавчу базу;
- сформований ринок науково-технічної продукції;
- мережу організацій, які здійснюють комерціалізацію і капіталізацію наукових розробок;
- інформаційно-посередницькі організації (служби);
- організації, що здійснюють експортно-імпортні операції за нововведеннями;
- організації, що здійснюють інженерні, аудиторські, управлінські, координаційні та інші платні послуги;
- наукові і практичні кадри, готові до сприйняття нововведень.

Залежно від способу організації інноваційного процесу виділяють наступні моделі інноваційного підприємства:

- інноваційне підприємство на засадах внутрішньої організації, коли інновації створюють і освоюють всередині підприємства його спеціалізовані підрозділи шляхом планування і моніторингу їхньої взаємодії за інноваційним проектом;
- інноваційне підприємство на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли замовлення на створення або освоєння інновації розміщують між сторонами організації;
- інноваційне підприємство на засадах зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли підприємство для реалізації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові сторонні кошти.

В Україні використання першої моделі ускладнене в основному нестабільним фінансовим станом підприємств, а друга і третя моделі є перспективними для широкого використання.

Вважаємо, що організацію інноваційного процесу слід розглядати як важливу складову інноваційної моделі розвитку економіки, яка є теоретичним вираженням інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, мотивацій, стратегій, механізмів тощо, спрямованих на формування інноваційного типу розширеного відтворення виробництва. Інноваційна модель повинна об'єднувати економічні інтереси всіх суб'єктів господарської діяльності, передбачати оптимальне використання власних економічних ресурсів та міжнародного фінансового капіталу для задоволення національних потреб, інтегрувати спільні інтереси держави та підприємців для розробки та реалізації ефективної інноваційної політики. Подальші наукові дослідження у цій сфері потрібно спрямовувати на удосконалення розвитку вітчизняного ринку інновацій та створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку.

## Список літератури

1. Липсиц И.В., Нещадин А.А. Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации // Общество и экономика, 1997. - №5-6.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1992. – С.84-154.
3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – С.30-37.
4. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – К.: Україна, 1994. – С.41.
5. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2001. – С.171.
6. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. – С.586-608.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Голос України. – 2002. – 9 серп. – С.10.

8. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge (Mass.), 1979. – P.14-17.
9. Coombs R., Kleinknecht Al. New Evidence on the Shift Toward Process Innovations During the Long-wave Upswing // Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development. N. Y., 1986. – P.81.
10. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – С.9.
11. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посіб. / За науковою редакцією В.Г.Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – С.276.
12. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2001. – С.26.
13. Яковец Ю. Предпосылки преодоления инновационного кризиса // Экономист. – 1998. - №1. – С.32-37.
14. Инновационный менеджмент / Под. ред. П.Н.Завлина, А.К.Казанцева, Л.Э.Миндели. – М.: ЦИСН,1998.
15. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989. – С.32-34.
16. Якубовський М.М. Методологічні аспекти формування інноваційної моделі економічного розвитку / Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми. За ред. М.М.Якубовського. – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2005. – С.193-198.

В статье раскрыто сущность инноваций, охарактеризовано их функции. Рассмотрено экономическое содержание инновационного процесса, исследовано фазы жизненного цикла инноваций. Отражено последовательность стадий инновационного процесса, раскрыто влияние способов его организации на формирование моделей инновационного предприятия.

Essence of innovations is exposed in the article, their functions are described. Economic maintenance of innovative process is considered, the phases of life cycle of innovations are explored. The sequence of the stages of innovative process is reflected, influence of methods of his organization is exposed on forming of models of innovative enterprise.

**УДК 657.471**

**О.В. ПАЛЬЧУК, доц., канд. екон. наук**

*Кіровоградський національний технічний університет*

**Н.М. НЕЧАЙ, канд. екон. наук**

*КНЕУ ім. Вадима Гетьмана*

## **Облікове забезпечення управління соціальними витратами**

Висвітлено проблеми формування облікового забезпечення управління соціальними витратами; надано пропозиції стосовно побудови обліку соціальних витрат відповідно до вимог ринкової економіки. **Відшкодування витрат, формування та використання прибутку, соціальні витрати, контрольна функція обліку**

Ринковий характер економіки викликав необхідність зміни характеру облікової процедури процесу формування та розподілу прибутку а, разом з тим, і системи відшкодування витрат. Особливі труднощі при побудові обліку адекватного ринковому середовищу викликає формування межах бухгалтерського обліку інформаційного

забезпечення управління комплексними витратами, які є неоднорідними, як за напрямками здійснення, так і за джерелами покриття. До таких витрат відносяться соціальні витрати. Вирішення соціальних аспектів є важливим елементом розвитку підприємництва в постіндустріальному суспільстві. Це зумовлює ріст соціальних витрат в зарубіжній економіці та необхідність посиленої уваги з боку науковців проблемам їх планування, обліку, контролю.

Витрати є важливим об'єктом наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців з бухгалтерського обліку. Проте, у вітчизняній літературі основна увага приділялася виробничим, операційним витратам. Що стосується досліджень пов'язаних з обліком соціальних витрат то тут значна увага приділяється витратам, що формують фонд оплати праці. Сьогодні особливої гостроти набуває проблема ефективного управління соціальними витратами з огляду ефективного використання ресурсів підприємства.

В статті поставлено за мету дослідження проблем обліку соціальних витрат та надання рекомендацій стосовно формування інформаційного забезпечення управління соціальними витратами в системі бухгалтерського обліку.

До недавнього часу в Україні існувала досить складна система відшкодування витрат, відповідно до якої затрати поділялися на три групи.

Перша група – це затрати, що включалися до собівартості реалізованої продукції. Це затрати на виробництво (прямі матеріали, пряма заробітна плата, витрати на утримання та експлуатацію обладнання, цехові, загальнозаводські витрати), які підлягали калькулюванню в системному обліку, а також на збут (позареалізаційні витрати), які калькулюються в позасистемному порядку. Затрати першої групи узагальнювалися по дебету рахунку “Реалізація”. Вони формували фінансовий результат від реалізації, який в системному бухгалтерському обліку відображався по кредиту рахунку “Прибутки й збитки”.

Друга група затрат – це затрати, що відносилися на збитки. Сюди включали позареалізаційні збитки (втрати і недостачі матеріальних цінностей понад норми природних втрат, якщо винні особи не встановлені, витрати по анульованим замовленням, некомпенсовані збитки від простоїв по внутрішньовиробничим і зовнішнім причинам, дебіторська заборгованість по якій минув термін позовної давності, втрати від переоцінки запасів, збитки від стихійних лих та від операцій минулих років), а також витрати, які зменшували прибуток до оподаткування (плата за землю, податок із власників транспортних засобів). Ці витрати разом із фінансовим результатом від реалізації формували загальний фінансовий результат підприємства. При цьому методика їх відображення в обліку була іншою. Вони відображалися по дебету рахунку “Прибутки та збитки”.

Третю групу становили витрати, що здійснювалися за рахунок чистого прибутку у процесі його безпосереднього використання. Це різного роду преміювання, виплати за вислугу років, штрафи, пені, неустойки, фінансові санкції за порушення умов договорів, виплати, що перевищували норми, встановлені законодавством (наприклад, добові), судові витрати та арбітражні збори, навчання персоналу та інші. А також витрати, які здійснювалися через механізм формування фондів економічного стимулювання. В обліку ці витрати відображалися по дебету рахунків “Використання прибутку”, “Фонди економічного стимулювання”.

Таким чином, в умовах планової економіки існувало два етапи покриття витрат підприємства. Перший – це відшкодування витрат в процесі формування прибутку до оподаткування. Другий - відшкодування витрат в процесі використання чистого прибутку. При цьому процедура відшкодування та конкретний перелік затрат жорстко регламентувалися нормативними документами. Такий порядок мав суттєві недоліки.



Так, використання регулюючого рахунку “Використання прибутку” для відображення частини витрат приводило до викривлення фінансових результатів підприємства, зокрема, завищення прибутку, що підлягає оподаткуванню. Крім цього, практика відображення затрат підприємства за різними обліковими рахунками (“Реалізація”, “Прибутки й збитки”, “Використання прибутку”, “Фонди економічного стимулювання”) за різною методикою розпорошувала затрати, давала можливість маніпулювати економічними показниками в інтересах окремих користувачів.

Попри недоліки, викладений порядок обліку мав і певні переваги. Перш за все, це можливість контролю витрат, які здійснювалися в процесі споживання доданої вартості. Справа в тому, що покриття затрат за рахунок прибутку, що залишався в розпорядженні підприємства, здійснювалося за фондовим принципом, який передбачав відокремлене відображення в обліку процесу формування прибутку та його використання. Витрати, що забезпечували створення доданої вартості відображались в процесі формування прибутку до оподаткування. Витрати, в результаті яких створена додана вартість споживалася, відображались в процесі використання прибутку. На протязі року зароблений та використаний прибуток нагромаджувалися відокремлено, для чого в обліку використовувалися відповідні рахунки: рахунок “Прибутки та збитки” та рахунок “Використання прибутку” (див.рис.3). Використаний прибуток списувався за рахунок заробленого прибутку в кінці року, у процесі реформації балансу.

Такий механізм дозволяв на протязі звітного періоду контролювати суму прибутку використаного на соціальні витрати та порівнювати її з загальною сумою заробленого прибутку. При цьому використання прибутку на покриття витрат суворо регламентувалося законодавством і, у свою чергу, передбачало два варіанти обліку витрат.

По-перше, безпосереднє відображення витрат в обліку на момент їх здійснення, по-друге, відображення в обліку витрат за рахунок фондів економічного стимулювання, формування яких здійснювалося в процесі розподілу прибутку. Такий порядок надавав додаткові можливості для контролю та планування соціальних витрат.

Принципова відмінність нової облікової системи, що запроваджена в Україні в процесі реформування бухгалтерського обліку, полягає у відмові від фондового принципу.

Відповідно до П(С)БО витрати визначаються в бухгалтерському обліку одночасно із зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, тобто в момент їх здійснення. Оскільки будь-які фонди - це лише наміри підприємства здійснювати певні витрати в майбутньому, то вони не можуть бути об'єктами фінансового обліку.

Ринковий характер економіки викликав необхідність зміни характеру облікової процедури процесу формування та розподілу прибутку. Так, відповідно до П(С)БО всі витрати, в тому числі і соціальні витрати повинні відображатися за видами діяльності в процесі формування фінансового результату. При цьому використовується поетапне формування чистого прибутку. Якщо в умовах планово-адміністративної економіки розподіл прибутку здійснювався централізовано, при цьому частина прибутку через систему оподаткування вилучалася державою, а частина через фондоутворюючі показники залишалася в розпорядженні підприємства, то ринок диктує необхідність інших підходів. Тут розподіл прибутку здійснює виключно власник, використовуючи його на власні потреби (дивіденди) або на реінвестування (поповнення статутного капіталу, формування резервного капіталу). Таким чином, процедура формування та використання прибутку в обліку не розмежована. Так, накопичення й використання чистого прибутку відображаються на одному рахунку (рахунок 44 “Нерозподілені прибутки”), сальдо якого на протязі року показує суму невикористаного власником

чистого прибутку. Такий порядок спрощує облікову процедуру, однак обмежує контрольну функцію обліку.

Вищезазначені обставини негативно впливають на якість облікової інформації з метою її використання в управлінні витратами які здійснюються як в процесі створення доданої вартості так і в порядку використання прибутку підприємства, зокрема, соціальними.

Соціальні витрати є важливою умовою розвитку сучасного бізнесу. Досвід розвинутих країн свідчить про постійне їх зростання [ 3 ].

Відсутність механізму контролю за витратами на соціальні потреби колективу приводить до нераціонального використання коштів підприємства. Іноді це результат не свідомих зусиль адміністрації, яка не завжди зацікавлена в забезпеченні інтересів власників, а іноді просто безгосподарність.

Побудова обліку соціальних витрат в умовах ринкової економіки повинна базуватися на наступних засадах:

- пріоритетність контрольної функції обліку;
- мета ведення обліку соціальних витрат - це контроль витрат для забезпечення інтересів власників;
- пріоритетність попереднього контролю витрат з метою обґрунтування їх доцільності для забезпечення інтересів власників.

Соціальні витрати є комплексними. Вони включають окрім виплат на оплату праці персоналу витрати на навчання, перепідготовку, поліпшення умов праці, підвищення кваліфікації, охорону праці, поліпшення умов праці, соціальний захист. Особливу частину тут складають витрати, що здійснюються в порядку використання прибутку: витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, витрати на соціально побутові потреби колективу, стимулюючі виплати, що не входять в ФОП, витрати на соціальні потреби сторонніх суб'єктів (благодійні внески, спонсорська допомога), разове заохочення окремих працівників.

Для формування надійної інформаційної бази управління цими витратами в межах бухгалтерського обліку необхідним є використання системного підходу, який повинен базуватися на науково обґрунтованій класифікації. В якості класифікаційних ознак доцільно використовувати:

- зв'язок витрат з процесом створення доданої вартості (витрати, які здійснюються в процесі створення доданої вартості та витрати, які здійснюються в процесі використання прибутку);
- напрямки використання здійснюваних витрат.

Для обґрунтування соціальної політики та контролю витрат в інтересах власника необхідно в межах субрахунку 943 відкривати окремий аналітичний рахунок, який би акумулював усі витрати на соціальні потреби, що здійснюються в процесі використання прибутку.

Ієрархічна деталізація аналітичного рахунку "Витрати на соціальні потреби" повинна здійснюватися за напрямками соціальної політики наступним чином:

- Об'єкти соціальної інфраструктури. Утримання об'єктів соціальної інфраструктури – по об'єктах, а витрати об'єктів - по елементах витрат. Утримання функціональних підрозділів, що здійснюють управління об'єктами соціальної інфраструктури – по статтях витрат і по елементах витрат;
- Соціально-побутові потреби колективу. Виплати працівникам відповідно до діючого законодавства та колективного договору – по видах виплат. Разові виплати по розпорядженню керівника чи власника – по видам виплат;
- Соціальні потреби сторонніх суб'єктів – по видам виплат та одержувачам (неприбуткові організації, інші юридичні та фізичні особи).

Викладені рекомендації по вдосконаленню обліку соціальних витрат дозволяють здійснювати добір інформації для контролю соціальних витрат із метою забезпечення інтересів власника.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Раціональне використання ресурсів підприємства в умовах ринку зумовлює необхідність управління соціальними витратами. Це визначає особливу актуальність досліджень пов'язаних з формуванням інформаційного забезпечення управління соціальними витратами в системі бухгалтерського обліку.

2. В якості основної класифікаційної ознаки, що використовується при побудові обліку соціальних витрат доцільно використовувати їх зв'язок з процесом створення, споживання доданої вартості.

3. Контроль є превалюючою функцією обліку соціальних витрат, що здійснюються в порядку споживання доданої вартості.

4. Зміни в системі господарювання вимагають радикальних змін в організації та методиці контролю. При організації контролю соціальних витрат пріоритетним є попередній контроль для обґрунтування їх доцільності з метою забезпечення інтересів власників.

## Список літератури

1. Методичні рекомендації із формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджено Наказом Державного комітету промислової політики України від 02 лютого 2001 р. № 47.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.
3. Пацула О. Аналіз соціальних витрат підприємства як передумова їх фективного контролю // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Збірник наукових праць.- Економіка.- Частина 3.- Вип.. 4 (36).-Рівне.- 2006.- С. 341-347
4. Пушкар М.С. Креативний облік ( створення інформації для менеджерів): Монографія.- Тернопіль, Карт-бланш, 2006.- 334с.

Освещены проблемы формирования учетного обеспечения управления социальными расходами; даны предложения, касающиеся построения учета социальных расходов в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Throwlight upon problems of forming accounting guarantee social expenses management; offer proposal concern account construction social expenses in accordance with market economics demands.

## Аналіз і прогнозування показників фінансової звітності споживчого товариства

У статті розглядаються методи аналізу і прогнозування, як показників фінансової звітності загалом, так і власного капіталу зокрема. Для прикладу зроблено розрахунок прогнозних показників фінансової звітності за допомогою балансового методу пропорційних залежностей планування, прогнозування, баланс, звіт про фінансові результати, пропорційні залежності, детерміновані методи

Підприємництво – це діяльність, пов'язана із вкладенням коштів і одержанням доходів. Щоб оцінити можливу величину доходів й ефективність вкладень потрібно визначити не тільки послідовність дій і розрахувати їхній передбачуваний результат, але й майбутній стан підприємства й зовнішнього середовища, у тому числі умови збуту продукції, поведження конкурентів, можливу структуру активів і джерел їхнього фінансування й т.п. І без цих оцінок розрахунки результативності вкладень коштів навряд чи будуть задовольняти мінімальним вимогам вірогідності. Визначення майбутнього стану підприємства і його оточень на основі сформованих тенденцій й є прогнозування. Оцінка наслідків рішень і дій для підприємства з урахуванням сформованих тенденцій зміни зовнішнього середовища й стану підприємства або прогнозування відрізняється від планування цих дій і рішень тільки тим, що при плануванні ми керуємося насамперед метою, що слід реалізувати, тобто виходячи з мети – плануємо послідовність дій і потрібні ресурси для їхнього здійснення. При прогнозуванні ж результат або можливий ступінь досягнення цілей є ймовірні наслідки прийнятих або планованих рішень. У цьому значенні прогнозування є необхідним складовим елементом планування й керування. І успіх планування й отже, керування діяльністю підприємства, буде повністю визначатися якістю прогнозних оцінок наслідків прийнятих рішень.

Проблеми планування та прогнозування діяльності підприємства розглядалися багатьма вченими, серед яких багато вітчизняних та закордонних науковців: Ковальов В.В. [1], Балабанов И.Т. [4], проф. А.М. Поддєрьогін [5], Горлова В.Л., Мельникова Е.Н. [7], Редченко К.І. [6], Фицджеральд Р. [9], Бригхем Ю. [3]. Багато з науковців, які займалися проблемами прогнозування економічних показників, є фахівцями інших галузей знань (математика, статистика, економетрика і т.д.): Красс М.С., Чупринов Б.П [8], Горлова В.Л., Мельникова Е.Н. [7] та інші.

Однак необхідно відмітити ряд проблем, які потребують більш глибокого дослідження. Західна система фінансового менеджменту, а, як наслідок, і аналіз та прогнозування економічних показників, орієнтована на акціонерну форму власності. При цьому методи, що застосовуються для діагностики підприємств не завжди можна адаптувати до інших форм власності, наприклад, кооперативної. Суть та структура акціонерного капіталу є специфічною, так само як і структура споживчого товариства. Акціонерний капітал є чітко розділеним на певну кількість акцій, передбачає можливість наявності привілейованих акцій, цей капітал є більш стабільним, а його розмір (номінальна вартість) значиться в установчих документах. Власний капітал споживчого товариства має іншу структуру: статутний і пайовий, кожен з яких

формується по різному та має різне призначення. Капітал споживчого товариства є нестабільним, оскільки пайовики можуть вийти з нього за власним бажанням, забравши при цьому пайові внески. І навпаки, до товариства можуть вступати нові пайовики, тим самим поповнюючи власний капітал.

Більша частка методів прогнозування базуються на ретроспективних даних, вносячи тим самим похибку при зміні тенденцій розвитку. Найперспективнішими є методи, які базуються на поетапному аналізі та прогнозі очікуваних результатів від конкретного виду операцій, виробничої ділянки, з врахуванням загально ринкових тенденцій, експертних (в тому числі маркетингових) оцінок.

Метою даної статті є висвітлення проблем, пов'язаних із аналізом і прогнозуванням фінансових показників підприємства, зокрема: власного капіталу, дослідження наявного аналітичного інструментарію для можливості його застосування у сфері споживчої кооперації, вивчення особливостей споживчих товариств з метою розробки прийнятних методів прогнозування власного капіталу.

Для досягнення мети у статті ставляться наступні завдання:

- дослідити специфіку капіталу споживчих товариств та особливості їх діяльності;
- дослідити існуючі методи прогнозування діяльності підприємства;
- провести прогнозування показників фінансової звітності споживчого товариства оптимальним з наявних методом;
- виявити можливі відхилення прогнозів та обґрунтувати.

Актуальність завдань, пов'язаних із прогнозуванням фінансового стану підприємства, відображена в одному з використовуваних визначень фінансового аналізу, відповідно до якого фінансовий аналіз являє собою процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан підприємства й результати його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Головним завданням фінансового аналізу є зниження неминучої невизначеності, пов'язаної із прийняттям економічних рішень, орієнтованих у майбутнє. При такому підході фінансовий аналіз може використовуватися як інструмент обґрунтування короткострокових і довгострокових економічних рішень, доцільності інвестицій; як засіб оцінки майстерності і якості керування; як спосіб прогнозування майбутніх фінансових результатів. Фінансове прогнозування дозволяє в значній мірі поліпшити керування підприємством за рахунок забезпечення координації всіх факторів виробництва й реалізації, взаємозв'язку діяльності всіх підрозділів і розподілу відповідальності.

Ступінь відповідності висновків, зроблених у ході аналізу фінансового стану підприємства, реальності в значній мірі визначається якістю інформаційного забезпечення аналізу. Незважаючи на масу критики на адресу бухгалтерської звітності в нашій країні, у зовнішніх стосовно підприємства суб'єктів ніякої іншої інформації, як правило, немає. Ці особи використовують опубліковану інформацію й не мають доступу до внутрішньої інформаційної бази підприємства.

Залежно від виду використовуваної моделі всі методи прогнозування можна поділити на три групи:

1. Методи експертних оцінок, які передбачають багатоступінчасте опитування експертів за спеціальними схемами й обробку отриманих результатів за допомогою інструментарію економічної статистики. Це найбільш прості й досить популярні методи, історія яких нараховує не одне тисячоліття. Застосування цих методів на практиці, звичайно, виявляється у використанні досвіду й знань торговельних, фінансових, виробничих керівників підприємства. Як правило, це забезпечує ухвалення рішення найбільш просто і швидко. Недоліком є зниження або повна відсутність

персональної відповідальності за зроблений прогноз. Експертні оцінки застосовуються не тільки для прогнозування значень показників, але й в аналітичній роботі.

2. Стохастичні методи, що припускають імовірнісний характер як прогнозу, так і самого зв'язку між досліджуваними показниками. Імовірність одержання точного прогнозу росте з ростом числа емпіричних даних. Ці методи займають провідне місце з позиції формалізованого прогнозування й істотно варіюють по складності використовуваних алгоритмів. Найбільш простий приклад – дослідження тенденцій зміни обсягу продажів за допомогою аналізу темпів зростання показників реалізації. Результати прогнозування, отримані методами статистики, піддані впливу випадкових коливань даних, що може іноді приводити до серйозних прорахунків.

3. Детерміновані методи, що припускають наявність функціональних або жорстко детермінованих зв'язків, коли кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком певне невідповідне значення результативної ознаки. Як приклад можна привести залежності, реалізовані в рамках відомої моделі факторного аналізу фірми Дюпон. Використовуючи цю модель і підставляючи в неї прогнозні значення різних факторів, наприклад, виторгу від реалізації, оборотності активів, ступеня фінансової залежності й інших, можна розрахувати прогнозне значення одного з основних показників ефективності – коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Скористаємося для прикладу одним з детермінованих методів: метод пропорційних залежностей показників. Основою для розробки цього методу послужили дві основні характеристики будь-якої економічної системи – взаємозв'язок й інерційність. Однією з очевидних особливостей діючої комерційної організації як системи є природно погоджена взаємодія її окремих елементів (як якісних, так і тих, що піддаються кількісному виміру). Це означає, що багато показників, навіть не будучи зв'язаними між собою формалізованими алгоритмами, змінюються в динаміці узгоджено. Очевидно, що якщо якась система перебуває в стані рівноваги, то окремі її елементи не можуть діяти хаотично, принаймні варіативність дій має певні обмеження.

Друга характеристика – інерційність – у додатку до діяльності компанії також досить очевидна. Зміст її полягає в тому, що в стабільно працюючій компанії з устояними технологічними процесами й комерційними зв'язками не може бути різких „сплесків” у відношенні ключових кількісних характеристик. Так, якщо частка собівартості продукції в загальному виторзі склала у звітному періоді 70%, як правило, немає підстави думати, що в наступному періоді значення цього показника істотно зміниться.

Метод пропорційних залежностей показників опирається на тезу про те, що можна ідентифікувати якийсь показник, що є найбільш важливим, з позиції характеристики діяльності компанії, що завдяки такій властивості міг би бути використаний як базовий для визначення прогнозних значень інших показників у тому розумінні, що вони „прив'язуються” до базового показника за допомогою найпростіших пропорційних залежностей. Як базовий показник найчастіше використовується або виторг від реалізації, або собівартість реалізованої (зробленої) продукції.

Послідовність процедур даного методу така [5, С.430-431]:

1. Ідентифікується базовий показник  $B$  (наприклад, виторг від реалізації).
2. Визначаються похідні показники, прогнозування яких становить інтерес (зокрема, до них можуть ставитися показники бухгалтерської звітності в тій або іншій номенклатурі статей, оскільки саме звітність являє собою формалізовану модель, що дає досить об'єктивне подання про економічний потенціал компанії). Як правило, необхідність і доцільність виділення того або іншого похідного показника визначаються його значимістю у звітності.

3. Для кожного похідного показника  $P$  установлюється вид його залежності від базового показника:  $P=f(B)$ . Найчастіше вибирається лінійний вид цієї залежності.

4. При розробці прогнозованої звітності, насамперед, складається прогнозний варіант звіту про прибутки й збитки, оскільки в цьому випадку розраховується прибуток, що є одним з вихідних показників для розроблювального балансу.

5. При прогнозуванні балансу розраховують, насамперед, очікувані значення його активних статей. Що стосується пасивних статей, то робота з ними завершується за допомогою методу балансового вв'язування показників, а саме, найчастіше виявляється потреба в зовнішніх джерелах фінансування.

6. Прогнозування здійснюється в ході імітаційного моделювання, коли при розрахунках варіюють темпами зміни базового показника й незалежних факторів, а його результатом є побудова декількох варіантів прогнозованої звітності. Вибір найкращого з них і використання надалі як орієнтир робляться вже за допомогою неформалізованих критеріїв.

Проведемо прогнозування показників звітності на прикладі Тереховлянського РСТ. Виручка за 2003 рік склала 3939 тис. грн. Припустимо, що продаж зросте в наступному році на 10 % (показники планового відділу, розрахунок яких враховує управлінські рішення щодо збільшення обсягів діяльності). Знайдемо також яку частку складають доходи та витрати у виручці (інформація зі звіту про фінансові результати за 2003 рік), після чого множимо їх частку на прогнозований рівень виручки (таблиця 1). Розрахувавши прогнозований рівень прибутку віднімаємо податок на прибуток.

Таблиця 1 – Прогнозовані показники звіту про фінансові результати Тереховлянського РСТ на 2004 рік

№ з/п	Стаття звіту	Відношення до виручки за 2003 рік (%)	Розрахунок	Прогноз на 2004 рік (тис. грн.)
1	2	3	4	5
1	Виручка	–	3929 x 1,1	4322
2	Інші операційні доходи	7	4322 x 0,07	303
3	Операційні витрати, собівартість, ПДВ	80	4322 x 0,8	3458
4	Прибуток до оподаткування	–	п.1 + п.2 - п.3	1167
5	Податок на прибуток (25%)	–	п.4 x 0,25	292
6	Нерозподілений прибуток	–	п.4 - п.5	875

Володіючи даними про нерозподілений прибуток, записуємо їх у прогнозний баланс на 2004 рік, в частину власного капіталу (вважаємо, що розподілу дивідендів не планується). Далі розрахуємо частку активів у співвідношенні до виручки у 2003 році (1), (таблиця 2).

$$\text{Частка запасів у 2003} = (395 / 3929) 100 = 10,1 \%. \quad (1)$$

Аналогічно стосовно інших активів та поточних зобов'язань. Сума довгострокових зобов'язань та власного капіталу більш стабільна, її ми визначатимемо розрахунково.

При першому наближенні (гр. 4, табл. 2) множимо частку активів (зобов'язань) на прогнозовану суму виручки (2).

$$\text{Прогнозована сума запасів у 2004} = (10,1 \% \times 4322) / 100 = 435 \text{ тис. грн.} \quad (2)$$

Таблиця 2 – Дійсний баланс за 2003 рік та проєктований баланс на 2004 рік  
Теребовлянського РСТ

(тис.грн.)

Статті та розділи балансу	Дані за 2003 рік	Відношення до виручки за 2003 рік (%)	Прогноз на 2004		
			перше наближення	необхідні додаткові фонди	друге наближення
1	2	3	4	5	6
Запаси	395	10,1	435	–	435
Дебіторська заборгованість	134	3,4	147	–	147
Грошові кошти	32	0,8	35	–	35
Інші оборотні активи	8	0,2	9	–	9
Всього оборотних активів	569	–	626	–	626
Необоротні активи	9455	0,6	10401	–	10401
Витрати майбутніх періодів	5	0,1	6	–	6
Всього АКТИВ	10029	–	11032	–	11032
Поточні зобов'язання за розрахунками	419	10,7	461	–	461
Заборгованість постачальникам	197	5,0	217	–	217
Короткострокова кредиторська заборгованість	88	2,2	97	+35	132
Всього поточних зобов'язань	704	–	774	–	809
Довгострокова заборгованість	306	–	306	+34	340
Всього зобов'язань	1010	–	1080	–	1149
Нерозподілений прибуток	82	–	875	–	875
Статутний капітал	1865	–	1865	–	1865
Пайовий капітал	6962	–	6962	+70	7032
Додатковий капітал	110	–	110	–	110
Всього власного капіталу	9019	–	9812	–	9882
Всього ПАСИВ	10029	–	10893	+139	11032

При першому наближенні загальна сума пасивів менша від активів (11032 > 10893). Це означає, що недостатньо джерел фінансування для прогнорованих об'ємів діяльності. Тому визначаємо суму додатково необхідних фондів (ДНФ) (3):

$$\text{ДНФ} = 11032 - 10893 = 139. \quad (3)$$

Далі розподіляємо необхідні фонди між короткостроковими і довгостроковими позиками та частиною власного капіталу. Пропорції розподілу прогнорованих ДНФ між цими частинами пасивів залежать від рішення апарату управління, який керується інформацією про можливості взяття позик, ставки відсотків по них, про можливість залучення додаткових власних ресурсів (додаткові пайові внески).

Якщо ми порівняємо реальні показники досягнуті споживчим товариством у 2004 році і розраховані нами прогнорні, то побачимо, що сума виручки у 2004 році перевищила заплановану (очікувану) (6667 тис. грн. > 4322 тис. грн.), але при цьому, підсумок балансу зменшився від 10029 тис. грн. до 9036 тис. грн. (дані Балансу та Звіту про фінансові результати Теребовлянського РСТ за 2004 рік). Проаналізувавши пасиви РСТ, ми виявили різке зменшення частини власного капіталу, яке можна пояснити вибуттям пайовиків.



З проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- через нестабільність власного капіталу РСТ даний метод прогнозування потребує коригування показників на можливі масові вибуття пайовиків;
- даний метод прогнозування можна застосовувати при тривалому стабільному розвитку підприємства; ситуація нестабільності на підприємстві потребує інших підходів;
- прогнозовані показники необхідно коригувати протягом всього терміну прогнозованої діяльності на можливі непередбачувані раніше відхилення;
- споживчі товариства потребують спеціальної методики прогнозування капіталу, для врахування їх особливостей.

Дана проблема потребує подальшого дослідження та вирішення.

## Список літератури

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И.. Многомерные статистические методы. М.: Финансы и статистика, 1998.
3. Бригхем Ю., Срхарт М. Финансовый менеджмент. / пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е.А. Дорофеевна – СПб.: Питер, 2005. – 960с.
4. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208с.
5. Финансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535с.
6. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене. Львів: "Новий Світ – 2000", 2003. – 272с.
7. Горлова В.Л. Мельникова Е.Н. Основы прогнозирования систем. – М.: Высш. шк., 1986.– 287с.
8. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика для экономистов. – СПб.: Питер, 2004. – 464с.
9. Фицджеральд Рэй. Управление финансами предприятия для менеджеров. Руководство по планированию, контролю и принятию решений / Пер. с англ.– Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 456с.

В статье рассмотрены методы анализа и прогнозирования как показателей финансовой отчетности в целом, так и собственного капитала, в частности. Для примера сделан расчет прогнозных показателей финансовой отчетности с помощью балансового метода пропорциональных зависимостей.

In article methods of the analysis and forecasting, as parameters of the financial reporting in general, and own capital in particular are considered. For an example calculation the forecast of parameters of the financial reporting with help of a balance method of proportional dependences is made.

**Н.В. ПРОХАР, асп.**

*Полтавський університет споживчої кооперації України*

## Напрями вдосконалення обліку доходів підприємств

Досліджено методологічні засади бухгалтерського обліку доходів та запропоновано напрями їх удосконалення  
**дохід, виручка (виторг), чистий дохід, операційний дохід, фінансовий дохід, інший дохід**

Одним із найважливіших економічних показників, що характеризує ефективність діяльності підприємства, є позитивний фінансовий результат, який становить різницю доходів і витрат. Формування складових елементів фінансового результату регламентується Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та цілою низкою інших нормативно-правових актів, що є недосконалими.

Окремі питання теорії та методології бухгалтерського обліку доходів знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.В. Лишиленко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Р.Л.Хом'як; зарубіжних науковців: Х. Андерсон, М.Ф. Ван Бреда, М. Карренбауер, Д.Колдуелл, Д. Міддлтон, Р. Мюллендорф, Б. Нідлз, Е.С. Хендриксен. Дослідження окремих аспектів бухгалтерського відображення доходів здійснено у кандидатських дисертаціях О.В. Гаращенко, Я.В. Лебедзевич, Д.Є. Свідерського, Т.О. Токаревої, Г.А.Ямборко та інших. Однак ряд проблем, пов'язаних із відображенням у бухгалтерському обліку доходів та їх оцінкою залишаються недостатньо розробленими і вимагають вирішення з урахуванням національних особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Метою статті є визначення спірних аспектів обліку доходів та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення методики їх бухгалтерського відображення.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 15 "Дохід" [6] та П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" [2], що не суперечать Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Визначення доходів подано у П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", яке є тотожним Концептуальній основі до Міжнародних стандартів [9, с. 47-48] і полягає в збільшенні потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів у вигляді надходження ресурсів, що контролювані у результаті минулих подій чи зменшення заборгованості, яка виникла в минулому, що призводить до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників). МСБО 18 "Дохід" наводить більш узагальнене визначення доходів як "валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу" [9, с.295]. На нашу думку, сумнівним у визначенні є надходження економічних вигод тільки від звичайної діяльності, адже щоб визначити результат надзвичайних (екстраординарних) подій, необхідно порівняти доходи з витратами, а вони також впливають на величину власного капіталу.

У МСБО 18 термін "дохід" замінюється різними термінами-синонімами: реалізація, гонорари, відсотки, дивіденди та роялті. Зауважимо, що вказаний переклад

міжнародних стандартів не є коректним, оскільки реалізація – це процес, у результаті якого виникають як доходи, так і витрати. А гонорар, відсотки, дивіденди та роялті можна розглядати як з позицій кредитора, так і дебітора, тому вони можуть існувати у вигляді не тільки доходів, а й витрат.

Термін “виручка” у МСБО не наводиться, тоді як у П(С)БО 3 та П(С)БО 15 ототожнюється дохід з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, інших активів), хоча сутність терміну “виручка” не розкривається. У Положенні про ведення касових операцій у національній валюті в Україні під готівковою виручкою розуміється сума фактично одержаних готівкових коштів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) і позареалізаційні надходження [1]. Таким чином, реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) одночасно характеризується більш широким поняттям “дохід” і звуженим – “виручка”, що є суперечливим.

Як не дивно, проблема розмежування доходу і виручки від реалізації зустрічається в працях зарубіжних науковців. На думку Б. Нідлза, Х. Андерсона та Д. Колдуелла, виручка від реалізації формується при продажу товарів торговельною фірмою [11, с. 76]. Зауважимо, що в умовах національного законодавства тотожність доходу і виручки є можливою не на всіх торговельних підприємствах, а тільки на підприємствах роздрібної торгівлі через співпадання переходу юридичного права власності на товари і отримання за них грошових коштів від покупців. За Р. Мюллендорфом та М. Карренбауером, виручка виникає тільки від реалізації продукції, виробленої на підприємстві, а дохід, навпаки, включає в себе приріст будь-яких коштів незалежно від їх характеру [10, с. 13]. Тож відслідковування виручки від реалізації або за фактом отримання грошових коштів, або при переході права власності на продукт, що вироблений на підприємстві, на нашу думку, є недоцільним, тому в бухгалтерському обліку достатньо використання законодавчого терміну “дохід”.

Відображення в обліку доходів передбачає вирішення питань щодо співвідношення доходів із певним звітним періодом (періодами), тобто їх визнання і правдивої оцінки. Відповідно до П(С)БО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [6].

Співвідношення доходів із певним звітним періодом чи кількома періодами визначається, в першу чергу, часом. Тому якщо доходи не є функціонально залежними від часу, вони визнаються в момент їх виникнення, якщо ж доходи є функціонально залежними від часу, вони визнаються в кількох суміжних періодах. Виходячи з цього, доходи відносяться до того звітного періоду (періодів), який є їх причиною, що відповідає принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Водночас розмір доходів, що співвідноситься з певним звітним періодом (періодами), також визначається часом, пропорційно до якого й здійснюється розподіл доходів.

Правдивою оцінкою доходу, відповідно до П(С)БО 15, є справедлива вартість активів, що отримані або підлягають отриманню, тобто сума обміну активу або оплата зобов'язання, а простіше кажучи – договірна (ринкова) вартість операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Класифікація доходів у бухгалтерському обліку визначається П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” [2], П(С)БО 15 “Дохід” [6] та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7]. При аналізі вказаних нормативних документів неважко помітити, що класифікація доходів у чинних П(С)БО не співпадає. Це пов'язане, в першу чергу, з направленістю П(С)БО 3 на складання фінансової звітності, а П(С)БО 15 – на загальні методологічні засади формування в

бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства. Разом з тим, два нормативних документи мають однакове юридичне значення, а тому не повинні бути суперечливими. Навпаки, вказані П(С)БО повинні бути основою для розробки інших документів, таких як Інструкція до Плану рахунків підприємств і організацій, що містить більш деталізовану інформацію.

Чистий дохід (виручка) зустрічається тільки в П(С)БО 3, де й наводиться методика його розрахунку. Оскільки відповідно до п.6.1 П(С)БО 15 “Дохід” до доходу не включаються сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов’язкових платежів, до п.6.2 – сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала [6], а в П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” вказані суми вираховуються з доходу (виручки) від реалізації з метою визначення чистого доходу, то знову маємо методологічну суперечність двох нормативних документів. Не зрозуміло, чому методика розрахунку результату від основної діяльності так ускладнена, адже доходи від іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності наводяться у Звіті про фінансові результати на нетто-основі.

Загалом, класифікація доходів у бухгалтерському обліку здійснюється за видами діяльності: звичайної та надзвичайної (надзвичайних подій). Тому необхідність поділу фінансових доходів на доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи є сумнівною, так само як заміна назви “Доходи від інвестиційної діяльності” на “Інші доходи”.

Склад доходів за видами діяльності, що визначений чинними П(С)БО, є дискусійним. Так, з метою посилення відповідності між доходами й витратами основної діяльності страхових організацій Свідерський Д.Є. у дисертаційному дослідженні пропонує страхові платежі з рахунку 76 включити до рахунку 71 “Інший операційний дохід” [12], докторант Лишиленко О.В. – до складу рахунку 70 “Доходи від реалізації” на новий субрахунок “Дохід від страхування” [8, с.19]. На нашу думку, для страхових компаній окремий рахунок 76 для обліку страхових платежів є дійсно зайвим з наступних міркувань: вони здійснюють основну діяльність, тобто надають страхові послуги застрахованим особам, користуючись Планом рахунків для підприємств і організацій, а не окремим Планом рахунків (як для бюджетних установ, банків чи малих підприємств); щомісячно закривають рахунок 76 кореспонденцією з субрахунком 703 “Дохід від реалізації робіт і послуг”. Тому з метою зменшення облікових записів пропонуємо відображення страхових платежів на субрахунок 703 “Дохід від реалізації робіт і послуг”. Доходи від перестраховання, на нашу думку, виправдано обліковуються окремо на субрахунок 705 “Перестраховання”, оскільки це інший вид послуг, що надається страховими компаніями (аналогічно дохід від реалізації готової продукції та послуг промислових підприємств обліковуються на окремих субрахунках).

Гострій критиці в економічній літературі підлягає склад інших операційних доходів. Лишиленко О.В., виходячи з міркувань співвідношення доходів і витрат за видами діяльності, пропонує субрахунки 711 “Дохід від реалізації іноземної валюти” та 712 “Дохід від реалізації інших оборотних активів” перенести до складу рахунку 74 “Інші доходи” як доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов’язані з операційною та фінансовою діяльністю; субрахунки 715 “Одержані штрафи, пені, неустойки”, 716 “Відшкодування раніше списаних активів”, 717 “Дохід від списання кредиторської заборгованості”, 718 “Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів” виключити зі складу інших операційних доходів із включенням на рахунок 74 “Інші доходи” як доходи не від операційної діяльності, а за операціями, що

виникають внаслідок її проведення [8, с.17-20]. На нашу думку, вказані зміни не є виправданими з наступних підстав:

- інша операційна діяльність включає види діяльності, які передбачені в статуті підприємства (крім основної, фінансової та інвестиційної), а тому реалізація іноземної валюти, отриманої як плата від покупця за товар (роботу, послугу), є звичним явищем для підприємств, що здійснюють експортні операції, але не входить до основної діяльності; аналогічним чином можна розглядати продаж надлишкових матеріальних оборотних активів, придбаних для забезпечення основної діяльності підприємства;

- отримання штрафів (пені, неустойок) можливе за результатами як основної, так і іншої звичайної діяльності, але виходячи з обов'язковості здійснення основної діяльності на підприємствах та великої ймовірності отримання в ході неї штрафних санкцій за порушення договорів, вказані доходи займають виправдане місце на рахунку 71. Інша річ, дохід у вигляді штрафних санкцій повинен бути розмежований між операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства;

- виходячи з того, що операційна діяльність, як і основна, пов'язана з оборотними активами (крім фінансових інвестицій), то відшкодування раніше списаних оборотних активів та безоплатне отримання оборотних активів, є доходом від операційної діяльності. Але зауважимо, що відшкодування дебіторської заборгованості, не пов'язаної з операційною діяльністю, повинно бути включене до інших звичайних доходів;

- списання кредиторської заборгованості, беззаперечно, включається до складу доходу, але такий дохід повинен бути розмежований між операційною та інвестиційною діяльністю підприємства.

Дохід від операційної оренди може бути включеним як до основної, так і до операційної діяльності. Лишиленко О.В. пропонує розмежування таких доходів за групами виробничих та невиробничих основних засобів і відповідно їх облік на субрахунках 704 “Дохід від операційної оренди активів” та 712 “Дохід від операційної оренди інших активів” [8, с.21]. На нашу думку, в такому розмежуванні немає необхідності, так як для орендних підприємств операційна оренда є основним видом діяльності, дохід від якої знайде відображення на рахунку 703 “Дохід від реалізації робіт і послуг”, для інших підприємств – на рахунку 713 “Дохід від операційної оренди активів”. Оскільки у фінансовому обліку, на відміну від податкового, амортизації підлягають всі основні засоби, то в окремому відображенні доходів від операційної оренди виробничих та невиробничих основних засобів немає сенсу.

Необхідність розподілу фінансових доходів за двома рахунками, на нашу думку, втрачає сенс, оскільки загальновідомим та безальтернативним є факт, що інвестиції в асоційовані, спільні та дочірні підприємства обліковуються методом участі в капіталі (крім випадків, коли фінансові інвестиції утримуються для продажу або існує обмеженість підприємства передавати грошові кошти інвестору чи учаснику спільного підприємства). Аналогічним є випадок, коли доходи від продажу товарів та робіт (послуг) обліковуються на одному рахунку, хоча методика визнання й розрахунку таких доходів є різною. Крім того, суперечливим є склад фінансових доходів. За П(С)БО 15, в обліку існують тільки фінансові доходи [6], П(С)БО 3 передбачає поділ фінансових доходів на дохід від участі в капіталі асоційованих, дочірніх або спільних підприємств та інший фінансовий дохід (дивіденди, відсотки й інші доходи від фінансових інвестицій) [2], Інструкція №291 доповнює склад інших фінансових доходів винагородою від фінансової оренди [7]. У свою чергу, за П(С)БО 14 різниця між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта оренди та теперішньою вартістю вказаної суми, що визначена за орендною ставкою відсотка, є

фінансовим доходом орендодавця [5], а не іншим фінансовим доходом. І нарешті за П(С)БО 12, підприємства, що обліковують фінансові інвестиції, можуть визнавати наступні види доходу: інший фінансовий дохід у сумі амортизації дисконту; дохід від участі в капіталі на суму, що є часткою інвестора в чистому прибутку об'єкта інвестування за звітний період; фінансовий дохід у сумі дивідендів, відсотків, роялті та ренти, що підлягають отриманню за фінансовими інвестиціями; інший дохід у розмірі суми збільшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу (крім інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі) [4].

Таким чином, дохід від участі в капіталі визнається зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, а в результаті використання фінансових інвестицій можливе визнання двох різних видів доходу: фінансового та іншого (інвестиційного), що є суперечливим.

З метою усунення понятійної плутанини звернемося до міжнародних стандартів як основи для національних П(С)БО. Відповідно до МСБО 5 “Інформація, яка підлягає розкриттю і у фінансових звітах”, у Звіті про прибутки та збитки необхідно розкривати інформацію про дохід у вигляді відсотків та дохід від інвестицій [9, с.100] без поділу за видами діяльності, що є достатнім. За МСБО 7 “Звіт про рух грошових коштів”, сплачені та отримані відсотки і дивіденди можна класифікувати як рух грошових коштів від операційної діяльності, тому що вони підпадають під визначення чистого прибутку або збитку. Допустимою також є класифікація сплачених та отриманих відсотків і дивідендів відповідно як руху коштів від фінансової та інвестиційної діяльності [9, с.115]. За МСБО 25 “Облік інвестицій”, інвестиційний дохід виникає від відсотків, роялті, дивідендів та ренти від довгострокових і поточних інвестицій [9, с.439].

Таким чином, до фінансових доходів можуть бути віднесені тільки доходи, що обліковуються методом участі в капіталі та виникають внаслідок фінансової оренди, як доходи від володіння фінансовими ресурсами. Доходи від інвестицій повинні бути включені до інвестиційної діяльності. Наша думка підтверджується визначенням фінансової інвестиції як активу, що утримується підприємством з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Для вдосконалення бухгалтерського обліку доходів Свідерський Д.Є. в дисертаційному дослідженні пропонує доходи, які обліковуються на рахунку 72 “Доход від участі в капіталі” включити до складу інвестиційної діяльності, мотивуючи таку зміну визначенням методу участі в капіталі [12]. Вказане удосконалення підтримується та розвивається в дисертаційному дослідженні Гаращенко О.В. На нашу думку, інвестиції (не фінансові) в асоційовані, дочірні або спільні підприємства саме й призведуть до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, що відповідно до П(С)БО є фінансовою діяльністю. Разом з тим, враховуючи попередні обґрунтування щодо удосконалення обліку доходів, до рахунку з обліку фінансових доходів доцільно включити наступні субрахунки: дохід від одержаних штрафів, пені неустойок; дохід від відшкодування списаних активів; дохід від курсових різниць.

Віднесення до складу інвестиційних доходів вартості реалізації фінансових інвестицій та необоротних активів повністю відповідає визначенню інвестиційної діяльності. Разом з тим, включення окремим субрахунком доходу від неопераційної курсової різниці завищить фінансовий результат від інвестиційної діяльності та відповідно занижить результат від фінансової діяльності, а також суперечитиме принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Сумнівним у економічній літературі вважається включення до складу доходів від інвестиційної діяльності доходів від безоплатно отриманих активів. Так, Свідерський Д.Є. у дисертаційному дослідженні пропонує вказані доходи віднести до складу фінансових. На нашу думку,

такий дохід займає виправдане місце серед субрахунків, оскільки безоплатне придбання необоротних активів відповідає визначенню інвестиційної діяльності - в ньому не уточнюється як саме здійснене придбання активів: за плату чи безоплатно.

Зважаючи на наведені вище міркування, вважаємо, доцільним перенесення субрахунків “Дивіденди одержані” та “Відсотки одержані” зі складу фінансових доходів окремими субрахунками на рахунок доходів від інвестиційної діяльності. Враховуючи можливість порушення договірної дисципліни при здійсненні інвестиційної діяльності виправданим буде включення окремим субрахунком доходу у вигляді штрафів (пені, неустойок). Потребує уточнення також склад інших доходів від інвестиційної діяльності: до нього необхідно включити відшкодування списаних активів та виключити списання кредиторської заборгованості від фінансових операцій.

За результатами проведеного дослідження доходимо висновку, що в основу класифікації доходів доцільно покласти аналіз господарської операції за економічною суттю і вид доходу та поділити доходи за групами: реалізований (від реалізації), нереалізований (потенційний) та дохід від володіння. Наведена класифікація, на нашу думку, спрощує розуміння сутності доходу, порядку його визнання та відображення в обліку. Вказані пропозиції щодо перегруповання субрахунків з обліку доходів забезпечать достовірність визначення фінансових результатів, але зумовлять відповідну зміну у складі субрахунків витрат, на що буде спрямоване подальше дослідження автора.

## Список літератури

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні від 15.12.2004 р. №637.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 “Звіт про рух грошових коштів”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 “Фінансові інвестиції”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.04.2000 р. №91.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 “Оренда”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. №181.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. №291.
8. Лишиленко О. Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів //Бухгалтерський облік і аудит.-2005.-№6.- С.16-23.
9. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку /Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова.-К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998.-736с.
10. Мюллендорф Р., Карренбауэр М. Производственный учет. Снижение и контроль издержек. Обеспечение их рациональной структуры: Пер. с нем. М.И.Корсакова. -М.: ЗАО «ФБК-Пресс», 1996.-160с.
11. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл: Пер.с англ. /Под ред. Я.В. Соколова.-2-е изд., стереотип.- М.: Финансы и статистика, 2003.-496с.
12. Свідерський Д.Є. Облік та аудит фінансових результатів діяльності підприємств // Дис.канд. екон. наук: 08.06.04. –К.:КНЕУ, 2002.-240с.

Исследованы методологические основы бухгалтерского учета доходов и предложены пути их усовершенствования.

Methodological basis of income accounting have been studied and directions of their improvement have been proposed.

## Экономика и мораль: их взаимодействие

В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи и взаимовлияния экономики и морали. Отмечается падение нравственного начала в экономической жизни общества, выясняются причины этого; даются рекомендации по усилению значения моральных факторов в повышении эффективности трансформационной экономики.

**"экономика-мораль", моральные факторы экономической жизни, экономический человек, аморальные действия и поступки, девальвация социальных ценностей, социальное партнерство, этические нормы, социально-трудовые отношения, социальная справедливость**

В современных условиях особую актуальность приобретают вопросы изучения диалектики экономики и морали, конкретных механизмов взаимовлияния и взаимодействия экономических и нравственных отношений. Становится все очевиднее, что для эффективности экономики нужны не только тонны, киловатт-часы, кубометры, не только рубли и проценты, но и новая психология, новая мораль, нравственная чистота общества.

Хозяйственная действительность свидетельствует, что экономические явления и процессы не выступают, как правило, в чистом виде. Они теснейшим образом связаны с моральными, нравственными моментами. "Сцепление" экономики с моралью становится все более ощутимым. Взаимосвязь здесь такая: уровень производства во многом определяет психологию, настроение людей. Но и мышление, мораль во многом, оказывается, определяют направленность производства, его параметры. Это и понятно: основная производительная сила – человек.

Исследование проблемы взаимодействия экономики и морали тем более важно, что в условиях распространения разного рода технократических теорий и взглядов значение нравственного фактора в экономической жизни сказалось пониженным, чисто техническое заслонило нравственное. Изучение экономических проблем увязывается, главным образом, с техникой, технологией, организацией производства, профессиональной подготовкой работников. И резко подчеркивается, что производство, технология, труд, экономика – это понятия, которые теснейшим образом связаны с моралью, что производственные успехи во многом зависят от сознательности человека, его ответственного отношения к делу, совести, настроения.

В плане постановки данной проблемы к рассмотрению необходимо подчеркнуть и следующее. Личный интерес субъектов хозяйственной жизни в настоящее время значительно деформирован. Он несет в себе корыстолюбие, рвачество, обман и другие экономические злоупотребления. Так, для части предпринимателей характерным является безответственный, аморальный индивидуализм в поведении с сознательным пренебрежением социальными интересами. Безосновательное накопление денег, обогащение как наивысшая цель, независимо от того, как оно достигается, культ демонстративного расточительного потребления, правовой нигилизм и пренебрежение законностью – все это негативным образом влияет на настроение наемного работника, порождая у него неуважение к своему предприятию, кражи, безразличное отношение к своим обязанностям и другие аморальные действия и поступки. В конечном счете, происходит падение трудовой морали, девальвация социальных ценностей, снижение эффективности производства.



В условиях, когда повышается социальное значение участников рынка, каждый из них должен с уважением относиться к интересам государства и других субъектов хозяйственной деятельности, иметь высокую деловую культуру, иметь представление об искусстве делового общения, о моральных нормах экономической деятельности. Экономика без морально-духовного фактора теряет свой потенциал, разрушается. И наоборот, духовность, нравственность субъектов хозяйствования является важными условиями эффективного развития экономики. Таким образом, "правильность" поведения экономического человека зависит не только от его профессиональной подготовленности, но и от его понимания роли и значения этических норм в экономике. К сожалению, этой проблеме уделяется явно недостаточное внимание, хотя в условиях переходной экономики она значительно обострилась.

Все это обуславливает практическую значимость проблемы взаимосвязи и взаимозависимости экономики и морали и необходимость ее дальнейшего исследования.

Длительное время связи и зависимости между экономикой и моралью, конкретные механизмы взаимовлияния, взаимодействия производственных и нравственных отношений исследовались явно недостаточно и не доводились до практических выводов и рекомендаций. Но в последнее время здесь наметились положительные изменения. Проблема "экономика-мораль" стала привлекать все большее внимание ученых и практиков. Разные ее аспекты рассмотрены в статьях Е.Э. Корнийчук [5], Д.П. Богини [6], Л.С. Зуева [7], А.М. Колот [8], С.А. Вегера [9], Л.В. Шаульской [11] и ряда других авторов. Несмотря на значительное количество публикаций по данной проблеме, есть много вопросов, которые требуют своего дальнейшего исследования, разработки и поисков путей совершенствования системы морально-духовных факторов развития в условиях рыночной экономики, их влияния на эффективность производства.

Целями статьи является выявление некоторых аспектов состояния морального фактора в современных экономических отношениях, влияния его на эффективность производства и выяснение приоритетных направлений совершенствования морально-духовных отношений, что может обеспечить повышение эффективности экономики, смягчение социальной напряженности в обществе.

Истиной является положение о том, что экономика как сфера материальных общественных отношений представляет собой фундамент всей общественной жизни. Именно она держит на себе все другие сферы деятельности людей – политику, культуру, мораль, духовную сферу. Уровень социального, духовного, культурного состояния общества целиком и полностью определяется уровнем развития экономики. Из этого, в частности, вытекает, что мораль не может определять экономические отношения. Вместе с тем никогда не отрицались активная роль нравственности в общественном развитии, ее обратное воздействие на сферу экономических отношений. У классиков политической экономики (А. Смит, К. Маркс, А. Маршалл и другие) есть немало суждений о поведении человека в экономике, значении морального фактора в экономической жизни. Так, К. Маркс подчеркивал: "... все человеческие отношения и функции, в какой бы форме и в чем бы они не проявлялись, влияют на материальное производство и более или менее определяющим образом влияют на него". [1]

Эти положения могут служить исходным пунктом понимания соотношения экономики и морали. В понимании механизмов обратного воздействия морали на экономические отношения необходимо учитывать следующее. Мораль не порождает и не определяет характер экономического развития, но в конкретно-исторических условиях может способствовать или препятствовать его ускорению. Следует поэтому различать проблему источников морали и проблему моральных движущих сил. В

первом случае речь идет о происхождении морали. Во втором случае речь идет о функциональной роли морали в системе общественных отношений. Само моральное сознание берется не в оппозиции к бытию, а в качестве элемента социальной практики. Это означает, что главное здесь способ участия и функции морали в общественной жизни, а не только детерминация ее содержания общественным бытием.

Выясняя механизмы влияния морали на экономику, необходимо выделить два основных компонента производственной деятельности – непосредственный труд и хозяйственно-организационную деятельность с учетом всей совокупности соответствующих им отношений. Исходным является первый из них, поскольку речь идет о главной производственной силе общества.

Каждый период развития человеческой цивилизации формирует определенный тип работника с присущими ему умениями и навыками, способностями, ценностными ориентациями. Сюда следует включить морально-психологические, нравственные качества.

Применительно к рыночной экономике это особенно важно учитывать. Здесь личностные (моральные) качества играют не менее важную роль, чем профессиональные умения.

Обращаясь ко второму аспекту вопроса, связанному с пониманием экономики в собственном смысле слова (как общественной организации производства и труда), необходимо остановиться на следующем методологическом моменте. Важно учитывать, прежде всего, уровень экономической деятельности: с одной стороны, сущностные отношения и выражающие их экономические законы; с другой – те конкретные явления и формы хозяйственной деятельности, которые выступают на поверхности экономической жизни. Одно без другого, разумеется, не существует. Но различие тут в том, что в первом случае выделяется та сторона экономических отношений, которая характеризует объективно необходимую логику развития производства, а во втором – ее практическую реализацию, связанную с действием субъективного фактора. В каждом хозяйственном акте, в каждом виде человеческих действий в сфере экономики соединены, слиты два момента: один из них характеризует эту деятельность со стороны экономической необходимости как момент объективной связи; другой – отражает субъективную сторону человеческих действий – сознательные побуждения, цели, намерения. Сознательно изменяя формы и механизмы хозяйствования, люди тем самым воздействуют и на более глубокие, сущностные процессы экономического развития.

Отталкиваясь от этих общеметодологических положений, рассмотрим проблему "экономика-мораль", их "сцепление", взаимодействие применительно к условиям украинской рыночной действительности.

Наше общество переживает чрезвычайно сложный этап своего развития, этап грабительского капитализма. В обществе остаются нерешенными многие проблемы социальной сферы, что порождает глубокие социальные конфликты. Среди них, например, особенно острой является проблема формирования новых социально-трудовых отношений, что непосредственно связано с рассматриваемой темой. Проявилось много негативных явлений и процессов. Один из серьезных недостатков мировоззрения многих наших граждан, миропонимания ими современной действительности является то, что они ограничиваются, прежде всего, денежной оценкой явлений хозяйственной жизни, не вдаваясь в их моральную оценку [5]. (Но как подчеркнул Д. Менделеев, "деньги и богатство не оправдывают плохих дел и обид" [4]). В результате, у многих сместились жизненные ценности, оказалась размытой граница между добром и злом, утратили свое прежнее значение понятия надежности, порядочности, совести. Открылась широкая дорога обману, своекорыстию, подлогу,

мошенничеству, все больше проявляется нездоровый эгоизм, разрастается теневая экономика и, в конечном счете, усиливается социальная напряженность.

В обыденной жизни люди, прежде всего, руководствуются своекорыстным интересом, как бы он ни назывался ("разумный эгоизм", "благотворный эгоизм" и т.п.). Но как же быть с интересами других, с интересами общества? Человечество постоянно сталкивалось и сталкивается с противоречием: с одной стороны, "разумный эгоизм" – это двигатель развития общества. А с другой стороны, он порождает своекорыстные желания, обман, стремление к быстрому обогащению, неуважение к другому человеку, "теневые" отношения. Именно он стал нормой и породил такие явления, как и двойная бухгалтерия, уклонение от уплаты налогов, подлоги, обман.

Кроме того, на падение значения моральных факторов в экономике влияют и такие явления как: общество только начинает "вариться" в рыночном котле, отсутствует необходимая экономическая культура у хозяйственной элиты. Негативно влияют такие традиции видеть в своем конкуренте врага.

Развитие постиндустриального общества, его экономика не удовлетворяются объемом современного морального фактора, который неадекватен потребностям этого общества, особенно в странах с трансформационной экономикой. Возникают новые требования к поведению в рыночных условиях субъектов хозяйствования, отношениям, например, между предпринимателями, между предпринимателями и наемными работниками. Эти отношения во всей цепочке "производитель – продавец – покупатель" постоянно усложняются, порождая не только положительные, но и многие негативные явления. А рынок сам по себе не имеет механизмов, которые препятствовали бы возникновению антимаериального. Наоборот, рыночная система с ее стихией, стремлением субъектов хозяйствования к выживанию любыми путями является одной из причин распространения негативного, подталкивает многих к нарушению принципов морали.

Весь опыт развития экономической жизни свидетельствует, что при исследовании проблемы "экономика – мораль" необходимо учитывать объективные условия каждого исторического периода, назревшие общественные потребности. В данном случае имеется в виду вариант рыночной экономики Украины, ее хозяйственный механизм, который страдает многими недостатками, дающие о себе знать именно на стыке экономического и морального.

Каждый элемент хозяйственного механизма имеет моральный аспект, связанный с учетом нравственных целей, критериев или последствий принимаемых решений. Как система организационно-экономических отношений, хозяйственный механизм включает в себя нравственные отношения. Например, организация труда в условиях рыночной экономики – это не только экономическая, но и нравственная проблема, связанная с налаживанием внутриколлективных отношений (например, отношения работодателя и наемного работника).

Между хозяйственным механизмом и нравственностью существуют сложные и многообразные связи и зависимость. С одной стороны, отлаженный механизм и четко функционирующий хозяйственный механизм формирует нравственное поведение работника. Он, механизм, будет более работоспособным тогда, когда в него будет больше заложено объективности, честности, т.е. всего того, что мы вкладываем в понятие *нравственное*. Только нравственно чистый хозяйственный механизм может обеспечить добросовестный труд, высокую дисциплину, инициативу, предприимчивость.

С другой стороны, ничто так губительно не воздействует на сознание человека, на его нравственность, как антигуманность механизма хозяйствования, его фальшь, несовершенство.

Разрабатывая практические рекомендации по усилению значения морального начала в экономической жизни, важно проявлять трезвый, научно обоснованный подход к решению назревших задач. Не преуменьшать роль морального фактора, но и не абсолютизировать его, подменяя экономические методы, роль которых в современных условиях существенно возросла, методами морального воздействия. При всем важном значении просветительской работы посредством ее одной невозможно воспитать в человеке добросовестность, дисциплинированность, уважительное отношение к руководителю. Было бы утопией надеяться, что чувство гражданина можно сформировать лишь разъяснениями и призывами типа "покупайте свое, украинское". (Это уже было: "совесть хлебороба, "честь рабочего"). Сами по себе они положительных результатов не дают.

Решающее слово здесь – за реальной жизнью и, прежде всего, за строгим выполнением работодателями своих социальных и экономических обязанностей перед наемными работниками, выполнение условий и требований трудового законодательства.

Чтобы изменить психологию человека, его экономическое мышление, нужно изменить его экономическое бытие. Это значит, что нужно поставить каждого в такие условия хозяйственной жизни, при которых человек был бы заинтересован в эффективном труде, не мог бы трудиться хуже того, на что он способен. Это в значительной степени зависит от хозяйственного механизма и, прежде всего, совершенствования системы материального стимулирования. Именно реально сложившийся хозяйственный механизм в значительной степени определяет нравственность экономического поведения человека, его экономическую воспитанность.

Каждый элемент хозяйственного механизма имеет моральный аспект, связанный с учетом нравственных целей, критериев или последствий принимаемых решений. Как система организационно-экономических отношений хозяйственный механизм включает в себя и нравственные отношения. Такие явления, как добросовестность, неподкупность, верность слову, ответственность должны своей сущностью быть составными частями хозяйственного механизма. Но чтобы его нравственная сторона работала на эффективность, нужны соответствующие условия, рычаги, стимулы. И здесь, в первую очередь, имеется в виду проблема оплаты труда, вся система его стимулирования. В свою очередь она сама должна быть нравственной, объективной, должна соответствовать принципу социальной справедливости. Всякий сбой, нарушения в системе материального стимулирования (необоснованно низкие расценки, несвоевременная выплата заработной платы и т.п.) порождает недобросовестность, недисциплинированность, неуважительное отношение к труду вообще. Сейчас большое практическое значение имеет выявление приоритетных направлений совершенствования морально-духовных отношений в новых условиях. Кроме упомянутой проблемы совершенствования материального стимулирования труда важное значение имеет проблема деятельности в данной сфере государства и профсоюзов.

Что касается государства, то здесь надо иметь в виду следующее: именно ему, государству, принадлежит определяющая роль в защите прав и гарантий работающих. В этом плане его влияние в условиях рыночной экономики еще более возрастает, поскольку предприятия получили большую самостоятельность, больше прав в решении многих вопросов трудовых отношений. Но часто предприниматели этой свободой злоупотребляют, нарушая трудовое законодательство. Государство постоянно должно держать под контролем реализацию работодателем законодательства о труде. С другой стороны, необходимо учитывать следующее. Законодательная база в сфере социально-

трудовых отношений серьезно отстает от требований сегодняшнего дня. Это в первую очередь касается работодателя, поскольку он является хозяином предприятия. Усилия государства и должны быть направлены на совершенствование законодательной базы взаимоотношений предпринимателя и наемного работника.

Повышение значения морального фактора в рыночных условиях в значительной степени зависит от дееспособности профсоюзов. Их функции широкие и имеют непосредственное отношение к рассматриваемой проблеме. Они принимают участие в разработке и заключении трудовых, коллективных договоров, контроле за их реализацией, осуществляют контроль за соблюдением законодательства о труде. Профсоюзы осуществляют защиту работающих от необоснованного увольнения. Важный аспект деятельности профсоюзных организаций – дать работнику право голоса и возможность высказываться по поводу того, как нужно организовывать и эффективно использовать каждое конкретное рабочее место. Большое внимание они должны уделять вопросу взаимоотношений между наемным работником и предпринимателем, участвовать в развязывании разных конфликтов, которые возникают между двумя сторонами. Таким образом, в плане рассматриваемой проблемы, следует подчеркнуть, что профсоюзы должны выполнять разные функции, и, прежде всего защитную и регулирующую. Реализация этих функций способствует повышению эффективности морального фактора в экономической жизни общества, в смягчении социальной напряженности. Но нередки случаи, когда на предприятиях их хозяева активно мешают формированию профсоюзных организаций, а там, где они есть, мешают их нормальному функционированию. Недостатком современной деятельности профсоюзов является и то, что часто профсоюзные организации находятся в зависимости от администрации предприятия. Все это негативно влияет на настроения рядовых членов профсоюзов.

Одной из причин снижения эффективности морального фактора в экономике, роста негативных процессов и явлений является расширение "теневой" экономики. Как утверждают почти 60% опрошенных экспертов, наличие "теневой" экономики является наиболее важной причиной расширения "теневых" отношений в трудовой сфере. В современной Украине "теневая" экономика занимает крепкие позиции: масштабы теневого сектора в 2003 г. по разным оценкам составляли от 35% до 80% ВВП [5]. Именно на ее основе возникают и расширяются объемы организованной преступности, мошенничества, нарушения трудового законодательства. Причин, порождающих теневую экономику, много. Одна из них – опять-таки несовершенство законодательства, его нестабильность. Именно это создает условия для нарушения закона, морали, что еще раз подтверждает необходимость усиления государственного влияния в этой сфере.

Для улучшения состояния духовно-материальных отношений положительное значение имеет система социального партнерства. Она предусматривает разнообразные формы взаимодействия между государством, работодателем и наемным работником. В Законе Украины "О социальном партнерстве" установлены такие формы сотрудничества: консультации, переговоры, заключение коллективных договоров и соглашений; совместное развязывание трудовых конфликтов; рассмотрение и решение претензий и расхождений; контроль за исполнением договоренностей и др. Дальнейшее развитие отношений партнерства должно идти по пути расширения участия наемных работников в управлении производством, в управлении средствами обязательного социального страхования и социального обеспечения. При этом необходимо придерживаться, прежде всего, гуманизации отношений партнерства, социальной ответственности, равноправия сторон, социальной справедливости. В основу этого должно быть положено регулирование государством системы социально-трудовых

отношений путем установления правовых норм, которые защищали бы права профсоюзов и работающих. Работодатель должен быть социально ответственен перед коллективом за решение социальных проблем на своем предприятии, за гуманизацию социально-трудовых отношений.

Проведенное изучение проблемы "экономика – мораль" позволяет сделать некоторые выводы.

1. Экономика и мораль находятся в диалектическом единстве. В реальной общественной практике они постоянно взаимодействуют и взаимопроникают, вследствие чего экономические отношения приобретают моральное значение, а мораль становится "экономической силой". Категория "экономика" все более обретает нравственный смысл, а категория "нравственность" все более обретает экономическое содержание.

2. Моральный фактор – один из важных факторов влияния на эффективность экономики. Но эта проблема недостаточно исследована. Существует настоятельная потребность ее дальнейшего изучения, что будет способствовать повышению уровня правосознания субъектов хозяйственной жизни, изменению модели поведения наемных работников и предпринимателей в условиях становления социально-ориентированной рыночной экономики и правового государства.

3. Разрыв в цепи "экономика – нравственность" в наиболее общем виде проявляется в том, что теряется *экономическая надежность* участников хозяйственной жизни в ее широком понимании. Это проявляется в таких негативных явлениях, как нарушение хозяйственных сделок, срывы сроков поставок, искусственное доведение предприятий до банкротства, необоснованное завышение цен, подлоги, обман и т.п. Тем самым теряется экономическая порядочность, доверие.

4. Необходима дальнейшая конкретизация концепции экономического человека. А в связи с этим разработка таких проблем, как совесть, долг, надежность, ответственность, предприимчивость в их связи с экономической жизнью, разработка теории поведения экономического человека. Все требовательнее дает о себе знать необходимость разработки и изучения теории поведения человека, его психологии в условиях рынка.

5. Повышение эффективности морального фактора в экономической жизни может быть достигнуто путем обеспечения большой прозрачности отношений, как на микро-, так и на макроэкономическом уровне; существенного совершенствования правовых основ предпринимательской деятельности; усиления экономической и административной ответственности за осуществления своей деятельности; совершенствования хозяйственного механизма, системы материального стимулирования оплаты труда; формирования нового экономического мышления, адекватного рыночным условиям; реализации комплекса существенного снижения тенезации экономики.

## Список литературы

1. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV т. "Капитала") //Маркс К., Энгельс Ф Сочинение, т. 26, ч. I.
2. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии //Вопросы экономики, № 10, 2005.
3. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок, капитал в экономике XXI века. //Вопросы экономики, 2006, № 3.
4. Менделеев Д. С думою о благе российском: Избранные экономические произведения. – Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1991.
5. Корнійчук О. Етичні аспекти економічного мислення. //Актуальні проблеми економіки. 2005, № 6.
6. Богиня Д. Сучасні проблеми соціально-трудових відносин, організації оплати праці та регулювання доходів в Україні. //Соціально-економічні аспекти промислової політики. Соціально-

- трудо́ві відносини у сучасних економічних умовах: Зб. наук. праць. – Т. 1 – Донецьк: ІЕП НАН України, 2003.
7. Зуєва Л., Драган О. Подолання тіньової економіки – нагальна проблема суспільства. /Економіка. Фінанси. Право, 2004, № 7.
  8. Колот А. Соціально-трудо́ві відносини: теорія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003.
  9. Вегера С. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії. //Актуальні проблеми економіки. 2004, № 2.
  10. Мазурок П. Роль теорії постіндустріального суспільства у формуванні сучасного типу працівника. //Актуальні проблеми економіки. 2004, № 3.
  11. Шаульська Л. Соціально-трудо́ві відносини як чинник розвитку трудового потенціалу. //Актуальні проблеми економіки. 2005, № 6.

У статті розглядаються питання взаємозв'язку і взаємовпливу економіки і моралі. Відзначається падіння нравственного починання в економічному житті суспільства, з'ясовуються причини цього; робляться рекомендації щодо посилення значення моральних чинників у підвищенні ефективності трансформаційної економіки.

The article is connected with the questions of relations and cooperation of economy and morals. It is marked in it the falling of disposition in the economic life of society, there are some reasons of this falling; the author gives some advices about the correction the moral factors of raising the economic effects.

**УДК 657.2.016:664.68**

**С.В. РОМАНЬОК, асп.**

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

## **Організаційні засади побудови обліку надходження та використання виробничих запасів на кондитерських підприємствах**

У статті опрацьовано відзнаки бухгалтерського обліку надходження та використання виробничих запасів на кондитерських підприємствах. Досліджується вплив організаційно – технологічних особливостей виробничого процесу на побудову бухгалтерського обліку затрат. Аргументовано поняття "виробничих запасів", узагальнені питання застосовування однорядкового або багаторядкового прибуткового ордеру; запропоновано доцільність застосовування на підприємстві типових реєстрів, які використовуються при надходженні виробничих запасів.

**виробничі запаси, затрати, ліміт, норма, типові документи, предмети праці, бухгалтерський облік, технологічний процес**

У процесі виробництва кондитерські підприємства використовують виробничі запаси. Найбільшу питому вагу займають сировина і матеріали, що становлять речовинну основу вироблюваної продукції. У собівартості продукції питома вага затрат сировини і матеріалів становить 65 - 90 %. З метою зменшення матеріальних затрат у процесі виробництва, втрат у відходах, зниження собівартості, запобігання невиробничим втратам слід знаходити внутрішні можливості [1, с. 170].

Діяльність кожного підприємства залежить від раціонального використання засобів та предметів праці, від правильної організації технологічних процесів, і

використання робочої сили.

У теоретичній площині на рівні підприємств кондитерської промисловості ці проблеми вимагають додаткового дослідження. Діючі організаційні джерела побудови бухгалтерського обліку ефективності виробництва не повною мірою відповідають сучасним вимогам. На окремих підприємствах працівниками економічних служб робляться спроби їх удосконалення. Вирішальну основу мають теоретичні дослідження з організації побудови обліку надходження та використання виробничих запасів на основі узагальнення досвіду інших сфер виробництва.

Цю тематику розглядають, як вітчизняні так і зарубіжні економісти, у працях яких значна увага зосереджена на проблемах теорії та практики побудови обліку надходження та використання виробничих запасів. Серед вітчизняних авторів можна виокремити роботи Сопко В.В., Герасимович А.М., Бутинець Ф.Ф., Бабич В., Васін Ф.П., Завгородній В.В., Мельничук Г.М., Науменко Г.О., Пастухов А.Ф., Плоткін Б.К., Свідерський Є.І. та інші.

У даній статті на основі інструктивних матеріалів, узагальнення досвідів методики та організації обліку на підприємствах різних сфер виробництва здійснений експеримент удосконалити методику побудови бухгалтерського обліку надходження та використання виробничих запасів на кондитерських підприємствах.

Дослідження опирається на діалектичний метод наукового пізнання, поєднанні вагомого та послідовного в еволюції організації побудови бухгалтерського обліку затрат. Для досягнення поставлених у роботі завдань використані методи бухгалтерського обліку, контролю й аналізу.

Інформаційною засадою виконаного дослідження є законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних вчених-економістів, періодична література, а також показники бухгалтерського обліку та звітності кондитерських підприємств.

Надходження на склад кондитерських підприємств сировини та матеріалів є першою стадією діяльності виробничого процесу, бо у майбутньому виробничі запаси використовуються у всіх сферах функціонування. Матеріальні ресурси, що надходять, підрозділяються на сировину і матеріали, що використовуються в основному і допоміжних виробництвах; і матеріали, призначені для проведення ремонтних робіт і обслуговування устаткування.

Для правильної організації обліку надходження виробничих запасів кондитерським підприємствам потрібні складські приміщення з відповідним обладнанням, пристроями, вимірювальними приладами. На складах матеріальні цінності розміщуються за секціями, а всередині заключних – за групами та типосорторозмірами, аби перевірити їх наявність. Необхідно утвердити осіб, відповідальних за надходженням та використанням сировини і матеріалів, правдивим і своєчасним оформленням операцій з обліку предметів праці, впорядкувати перелік посадових осіб, яким надано право підписувати документи на отримання і видачу зі складів сировини та матеріалів [2, с. 260].

Виробничі запаси, що надійшли на склад кондитерського підприємства перевіряються по кількості й якості, де встановлюється відповідність їх фактичної наявності показникам, указаним у супровідних документах. Кількість матеріальних цінностей перевіряється шляхом загального підрахунку одиниць, міри та маси виробничих запасів у партії. Якість супутніх документів підтверджує перевірка комплектності, відповідності тари, упаковки і маркування встановленим вимогам, показникам сировини і матеріалів [3, с. 312]. При надходженні окремих видів виробничих запасів виконують лабораторні аналізи для визначення їх якості.

Виробничі запаси, що підлягають лабораторним дослідженням або поверненню постачальнику, враховуються в спеціальній книзі, що складається з двох розділів. У



першому розділі проводиться реєстрація матеріальних цінностей, що підлягають надалі лабораторним дослідженням або технічному огляду, у другому – сировини та матеріалів, що перебувають на відповідальному зберіганні. Книга є формою аналітичного обліку до забалансового рахунку "Товарно-матеріальні цінності, прийняті на відповідальне зберігання".

Виробничі запаси надходять на склади підприємства з різних джерел: від постачальників відповідно до укладених договорів на поставку, в яких зазначено найменування матеріальних ресурсів, обсяги і строки поставок, ціни, способи доставки та інші дані; від оприбуткування запасів, виготовлених у своїх виробничих підрозділах; у повернення запасів із виробничих підрозділів на склади; оприбуткування запасів, отриманих від ліквідації основних засобів і малоцінних і швидкозношуваних предметів; надходження через підзвітних осіб.

Кожна господарська операція щодо надходження виробничих запасів повинна бути оформлена відповідним первинним документом визначеної форми. Документи можуть бути однорядковими чи багаторядковими, що залежить від способу обробки руху матеріалів [4, с. 217].

При абсолютному збігу фактичних кількісних і якісних показників з відомостями, вказаними в документах, завідувач складом кожен випадок надходження сировини та матеріалів оформляє однорядковим (форма № М-3) або багаторядковим (форма № М-4) прибутковим ордером. Складання прибуткових ордерів займає чимало часу у складських працівників і приводить до збільшення кількості первинних документів. На кондитерських підприємствах, де кількість складів незначна, ці документи не варто складати, а на зворотному боці супутнього документа потрібно ставити штамп, який вміщує всі реквізити прибуткового ордеру.

На нашу думку, не доцільно використовувати однорядкові або багаторядкові документи, не враховуючи організаційну структуру, тип і характер виробництва, чинну побудову матеріально-технічного забезпечення. Рациональність застосування різновидностей документів треба пов'язати з визначеними обставинами діяльності конкретного кондитерського підприємства. При безперервному відпуску сировини та матеріалів у виробництво упродовж місяця доречно користуватися накопичувальними лімітно-забірними картками на один номенклатурний номер виробничих запасів. Коли протягом місяця відпускають виробничі запаси епізодично, резонно користуватися разовими документами, віддзеркалювати в них (а не в окремих відомостях) місячний ліміт використання кількох номенклатурних номерів сировини та матеріалів.

У кондитерському виробництві для обліку виробничих запасів на складах використовуються картки складського обліку матеріалів типової форми № М-12 або складська книга. Складська книга застосовується для обліку надходження сировини та матеріалів, і відкривається на кожне найменування, сорт і розмір визначеного виду матеріальних цінностей на рік із перенесенням надлишку запасу на початок року з карти попереднього року. Записи за надходженням сировини і матеріалів у картки складського обліку виконуються матеріально відповідальними особами на основі прибуткових і видаткових документів, оформлених у встановленому порядку [5, с. 182].

На різних кондитерських підприємствах окрім цих документів складається відомість надходження виробничих запасів на склад. Паралельно з картками складського обліку ведеться прибутково-видаткова карта обліку матеріальних цінностей. За наявності на підприємстві декількох складів накопичувальна відомість надходження сировини та матеріалів ведеться в хронологічному порядку надходження виробничих запасів за їх однорідними групами із виділенням по кожній з них надходження та використання.

На виробництво сировина та матеріали відпускаються відповідно встановленим рецептурам. Технологічний процес носить постійний характер і вимагає безперервного відпуску матеріальних цінностей, що ускладнює можливість застосування типової форми первинних документів. Існує своєрідна побудова обліку затрат основного виду предметів праці – борошна. Відпуск борошна реєструється накладною типової форми П-6. Щоденно завідувач складом передає у бухгалтерію зведення про надходження матеріальних цінностей і передачу залишків по складу (форма П-7). У бухгалтерії підприємства на основі підсумкового документа робиться запис у накопичувальну відомість надходження. На підставі показників про діяльність зміни (форма П-16) й акту передачі сировини та матеріалів у виробництво (форма П-14) кожної зміни визначаються відхилення від норм за видами, що використовуються у виробництві сировинних і матеріальних ресурсів. Норми виходів кондитерських виробів устанавлюються при базисній вологості борошна 14,5 %. Якщо змінюється вологість борошна, то трансформується і норма виходу, чим вища вологість, тим нижча норма виходу, і навпаки, чим нижча вологість, тим вища норма виходу. Стосовно норм затрат борошна варто підкреслити, що за окремими найменуваннями і сортами виробів допускається заміна одних матеріалів іншими [6, с.365-367]. На окремих кондитерських підприємствах при відпуску борошна й інших матеріальних цінностей у виробництво не складають первинного документу, а практикують відповідні помітки в картках складського обліку, тобто реєстри об'єднують у собі функції бухгалтерського документа й облікового реєстру.

Раціональною побудовою організації обліку відпуску предметів праці є застосування лімітно-забірної карти, в якій зазначається місячний ліміт відпуску даному цеху (фізичній особі – робітнику) матеріалів певного номенклатурного номера (декількох номерів) [7, с.248]. У кондитерській промисловості для документування затрат сировини та матеріалів можна застосовувати змінену форму лімітно-забірної карти. У документ необхідно включити додатково такі показники: "Вміст корисної речовини" (крохмалистість) і "Якість сировини, що відпускається" (сортність).

Ліміт визначається, виходячи з виробничої програми цеху та чинних норм затрат сировини і матеріалів з урахуванням залишків невикористаних матеріальних цінностей на початок місяця. Норма може встановлюватися на кожне замовлення окремо [7, с.248].

Побудова нормування відпуску виробничих запасів на більшості підприємств кондитерської промисловості цілком себе виправдовує і допускає зменшити кількість первинних документів, а також упорядкувати документований облік від'ємних відхилень від норм за місцями виникнення, першопричинами і конкретними винуватими.

Разом з тим організація побудови нормування відпуску у виробництво матеріальних цінностей не дає можливості враховувати позитивні і від'ємні відхилення від затратних лімітів, що утворюються внаслідок невиконання програми по виробництву продукції. Подібні відхилення визначають у кінці звітнього періоду шляхом коригування затратних місячних лімітів на процент виконання програми. Певні відхилення враховують або позбуваються їх у наступному звітньому періоді.

Вказаний недолік можна виправити, якщо застосовувати на підприємстві декадні лімітно-забірні карти, які складаються з трьох однакових частин, призначаються для встановлення норми затрат і обліку відпуску сировини та матеріалів упродовж декади. У верхній загальній частині вказують найменування матеріалу, одиницю вимірювання, ціну, величину місячного ліміту з розбиттям по декадах. Після завершення декади частину карти, в якій проводився запис з фактичного відпуску матеріалу, відривається і

разом з документами на понадлімітний відпуск (за наявності) передається до бухгалтерії.

Проведене на кондитерських підприємствах дослідження надало можливість опрацювати методичні та організаційні засади побудови бухгалтерського обліку надходження та використання виробничих запасів.

За підсумками дослідження отримано такі наукові результати:

- на основі дослідження впливу технологічних та організаційних особливостей кондитерської промисловості удосконалено типові форми первинної документації й облікових регістрів, які відповідають сучасним вимогам управління;

- аргументовано доцільність застосування однорядкових і багаторядкових документів, ураховуючи організаційну структуру, тип і характер виробництва, чинну побудову матеріально-технічного забезпечення;

- доведено раціональність застосування декадних лімітно-забірних карт на кондитерському підприємстві, завдяки яким нормування відпуску у виробництво сировини та матеріалів припускає враховувати позитивні та від'ємні відхилення від затратних лімітів.

## Список літератури

1. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
2. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000.- 578 с.
3. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах. Навчальний посібник для студентів спеціальності. 7 050106 "Облік і аудит" / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2001.–576 с.
4. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт – бланш, 2002. – 628 с.
5. Кім Г., Сопко В.В., Кім С.Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: Навчальний посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
6. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / За ред. проф., д-ра екон. наук В.В. Сопка та О.В. Бойка – К.: "Фенікс", 2003. – 468 с.
7. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 6-тє видання. - К.: А.С.К., 2001. – 784 с.
8. Сопко В., Гуцайлюк З., Щирба М., Бенько М. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. - Тернопіль: Астон, 2005. – 496с.

В статье проработаны отличия бухгалтерского учета поступления и использования производственных запасов на кондитерских предприятиях. Исследуется влияние организационно-технологических особенностей производственного процесса на построение бухгалтерского учета затрат. Аргументировано понятие «производственных запасов», обобщены вопросы применения однострочного или многострочного прибыльного ордера; предложена целесообразность применения на предприятии типичных регистров, которые используются при поступлении производственных запасов.

The differences of receivables accounting and stocks accounting confectionary have been thoroughly worked through the article. The impact of organizational and technological peculiarities of the production on the structure of expenditures accounting has been studied. The concept of “production stocks” has been defined and also the questions of the usage of one-order and multiple-order at the revenue orders. The author suggests the enterprise should typical registers, which are necessary with the order of production stocks.

## Бухгалтерський облік і оподаткування імпорتنих операцій: єдність і розходження

У статті розглядаються проблеми, що виникають внаслідок розбіжностей бухгалтерського обліку і оподаткування імпорتنих операцій, пропонуються шляхи щодо їх вирішення  
**бухгалтерський облік і оподаткування, імпортна операція, розбіжності**

Реформування економічних відносин, впровадження ринкових механізмів, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, потребують приведення національних систем бухгалтерського обліку та оподаткування у відповідність з вимогами ринкової економіки і міжнародних стандартів.

На сучасному етапі існують певні невідповідності податкового законодавства нормативно-правовим актам, які регламентують бухгалтерський облік. Так, в бухгалтерському обліку визначення фінансових результатів трактується з точки зору економічної суті операції і не передбачає формування показників, які використовуються для складання податкової звітності. Бухгалтерський облік витрат ґрунтується на принципі обачності, згідно до якого методи оцінки витрат мають запобігати їх зниженню, для цілей оподаткування валові витрати не повинні бути завищені тощо.

Цілком закономірно, що при складанні податкової звітності перед підприємствами особливого значення набувають питання взаємоузгодженості інформації, що використовують у фінансовому обліку та при розрахунках податкових зобов'язань.

У зв'язку в цим, неможливо не погодитися із С. Головим, розглядаючи систему бухгалтерського обліку як ядро інформаційного забезпечення управління, він говорить про необхідність наповнення цього терміна новим змістом, про створення глобальної системи бухгалтерського обліку в Україні, що „потребує, передусім, реальної участі податкових органів у реформі бухгалтерського обліку. Це дасть змогу ліквідувати „штучні” розбіжності в підходах до визначення термінів, оцінки та формування інформації в обліку і оподаткуванні” [3, с. 22].

Не зважаючи на низку публікацій, присвячених питанням можливості узгодження бухгалтерського обліку і оподаткування [2, 4, 5, 6], окремі аспекти цієї багатогранної сфери досліджень залишаються недостатньо визначеними і потребують подальшого розвитку, зокрема недостатньо уваги приділено дослідженню обліку і оподаткуванню імпорتنих операцій, як найбільш складних і дискусійних з цієї точки зору.

Метою даної статті є визначення основних проблем, що виникають в обліковій практиці підприємств, які здійснюють імпортні операції, внаслідок розбіжностей бухгалтерського обліку і оподаткування цих операцій, розробка пропозицій щодо можливостей їх вирішення.

Імпортні операції передбачають придбання активів або отримання послуг у іноземних постачальників. Основою для розрахунків податків і платежів за імпортними операціями є дані фінансового обліку, водночас, є певні розбіжності в категоріях,

оцінці, визначенні об'єктів для цілей обліку і оподаткування. На рис. 1. наведено формування елементів бухгалтерського обліку і оподаткування операції з імпорту товарів на умовах часткової передоплати.

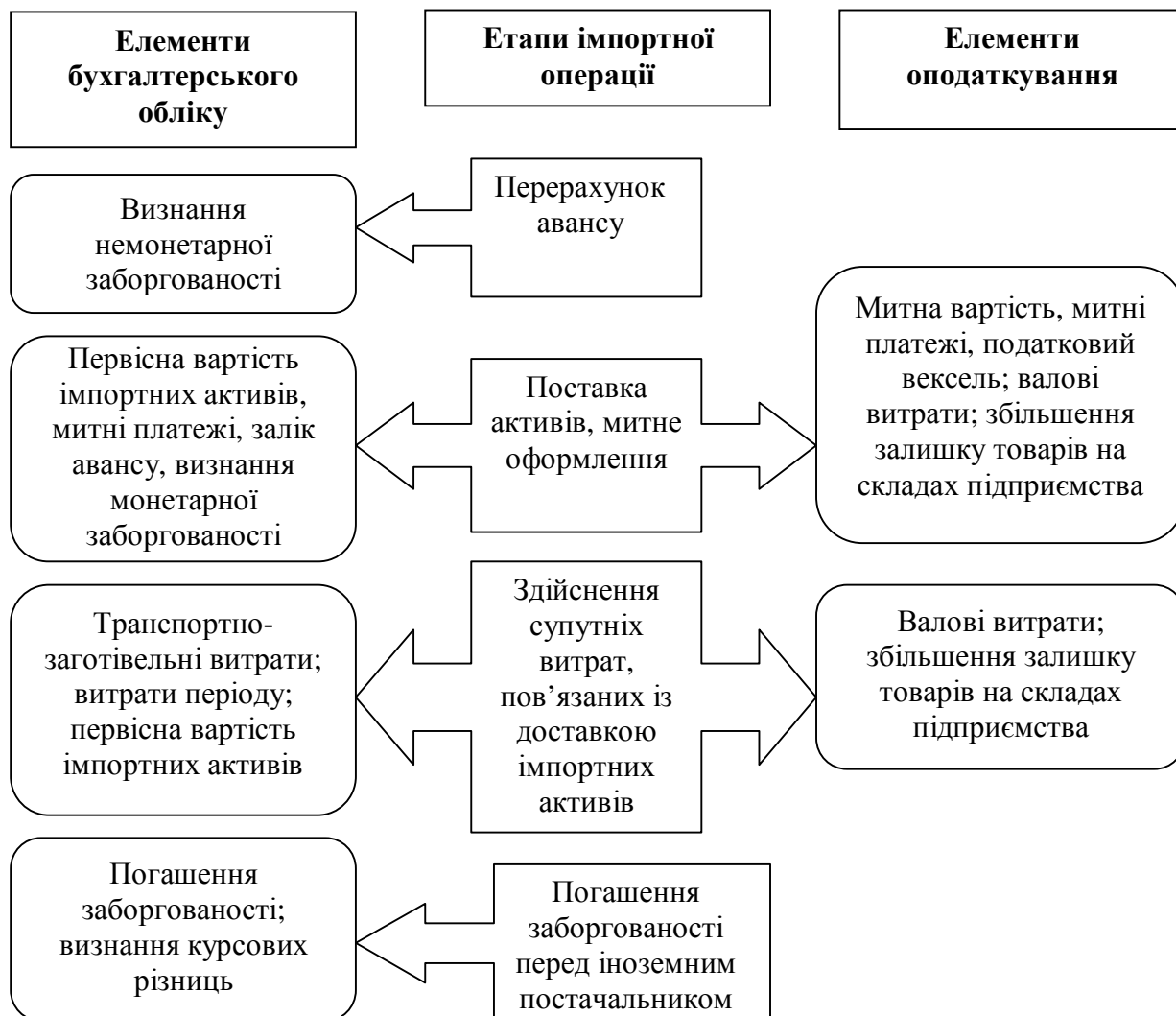


Рисунок 1 – Формування елементів бухгалтерського обліку і оподаткування при здійсненні імпортової операції

Як видно із рисунка об'єктами бухгалтерського обліку імпортованих операцій перш за все будуть: активи (первісна вартість), витрати, пов'язані з імпортом, розрахунки з іноземними постачальниками і митними органами та курсові різниці. Для розрахунку об'єкта оподаткування податком на прибуток при здійсненні імпортованих операцій слід визначати митну вартість імпортованих активів, балансову вартість імпортованих запасів, валові витрати, пов'язані із придбанням активів чи отриманням послуг.

Наявність розбіжностей в категоріях, що застосовують в бухгалтерському обліку імпортованих операцій та при їх оподаткуванні („витрати” – „валові витрати”, „первісна вартість” – „балансова вартість” тощо), формують основу для розбіжностей в оцінці об'єктів.

Витрати в іноземній валюті в бухгалтерському обліку визначаються в сумі, що підлягає перерахуванню в оплату за них. Якщо за умовами контракту передбачена наступна оплата, застосовують курс Національного банку України на дату нарахування

цих витрат, у разі авансових платежів – курс на дату перерахування авансів, виходячи із їх послідовності.

Сума валових витрат, понесених в іноземній валюті у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), з метою оподаткування має дорівнювати балансовій вартості такої іноземної валюти. Згідно статті 7.3 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” [1] балансова вартість іноземної валюти визначається залежно від способу її отримання (рис. 2).

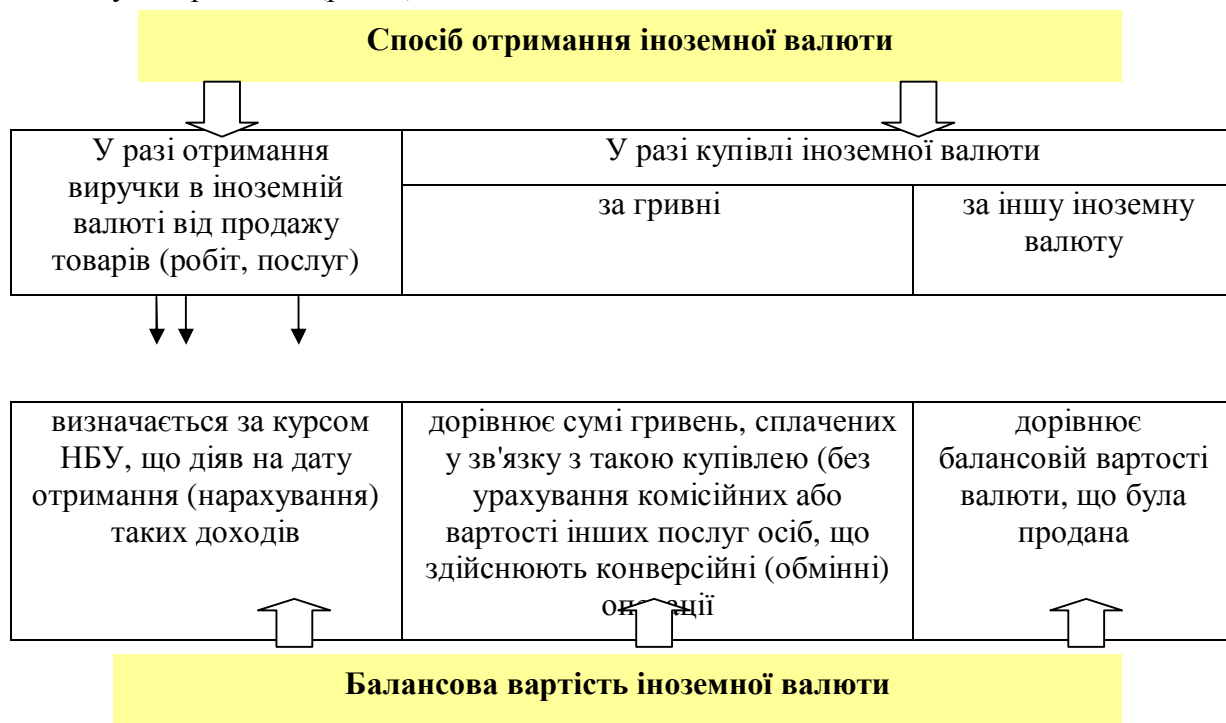


Рисунок 2. Визначення балансової вартості іноземної валюти залежно від способу її отримання

На кінець звітного періоду балансова вартість іноземної валюти, яка обліковується на банківських рахунках або у касі підприємства, підлягає перерахунку за офіційним валютним (обмінним) курсом Національного банку України, що діяв на такий день, із включенням різниці між результатом такого перерахунку і балансовою вартістю іноземної валюти, що обліковувалась, відповідно до складу валових витрат, чи валових доходів.

Вивчення положень Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” дало можливість виділити низку некоректностей щодо визначення балансової вартості іноземної валюти, що призводять до проблем при застосуванні норм податкового законодавства в практичній діяльності підприємств, які здійснюють імпорتنі операції.

Так, часто неоднозначно розуміється курс валюти, який слід використовувати для визначення її балансової вартості, якщо валюта надійшла від продажу товарів (робіт, послуг). Це пояснюється тим, що сам порядок визначення вартості валюти наведено в другому абзаці пп. 7.3.1 Закону [1], проте в ньому запропоновано використовувати курс валюти, наведений у першому абзаці. Згідно із першим абзацом для визначення доходів в іноземній валюті можна використовувати курс як при отриманні доходів (зарахуванні авансу), так і при їх нарахуванні (відвантаженні товарів). Отже, виходить, що у разі наступної оплати за відвантажені товари балансова вартість валюти має визначатися за курсом НБУ на дату відвантаження, а не зарахування грошових коштів.

Немає порядку, що регламентує визначення балансової вартості валюти у разі зарахування грошових коштів, що надійшли не як виручка від експорту товарів, послуг, а як внесок до статутного фонду, за фінансовим кредитом або з інших джерел. Очевидно, що коли така валюта залишилася не використаною на кінець звітного періоду, то її балансову вартість визначають виходячи із курсу НБУ на цю дату. При цьому законодавчо неврегульованим залишається питання визначення балансової вартості такої валюти, якщо вона надійшла і використана протягом одного звітного періоду.

Така ситуація дає підставу окремим фахівцям пропонувати визначати балансову вартість іноземної валюти, одержаної як внесок до статутного фонду, за курсом НБУ на дату визнання статутного капіталу. На нашу думку, для податкових розрахунків більш доцільно визначати балансову вартість будь-якої іноземної валюти, що надходить на рахунки підприємства (за винятком операцій купівлі валюти) за курсом НБУ на дату зарахування такої валюти, однак це потребує внесення відповідних змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”.

Визначити валові витрати в розмірі балансової вартості іноземної валюти, якщо сплата за імпорتنі товари та послуги передує їх ввезенню (отриманню), не викликає ускладнень. У разі ввезення товарів (надання послуг) на умовах наступної оплати або часткової передоплати, постає питання про правильне визначення суми валових витрат в умовах, коли балансова вартість іноземної валюти поки що не відома.

Існує два варіанти вирішення цієї проблеми. Відповідно до першого варіанта спочатку розраховують суму валових витрат із застосуванням курсу НБУ, відображеного у ввізній ВМД, а потім, після перерахування коштів нерезиденту, коли балансова вартість іноземної валюти буде вже відома, здійснюють перерахунок заздалегідь визначеної суми. Другий варіант передбачає відображення валових витрат тільки після розрахунків за ввезені товари (отримані послуги).

Податкова адміністрація в своїх листах пропонує розраховувати валові витрати при придбанні імпорتنих товарів на умовах наступної оплати за офіційним валютним курсом НБУ, що діяв на дату отримання таких товарів, і надалі їх перерахунок не здійснювати. Все ж для застосування цієї рекомендації на практиці, на нашу думку, потрібно внести відповідні зміни до законодавства.

Неврегульованим залишається питання визначення суми витрат (як і доходів), виражених в іноземній валюті і пов'язаних із придбанням товарів за товарообмінним контрактом. Дата збільшення витрат у цьому випадку визначена, а їх сума – ні (немає балансової вартості). Вважаємо, тут необхідно керуватися загальними нормами Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, а не спеціальною нормою, установленою п. 7.3 цього Закону, оскільки товарообмінна операція не є такою, яка передбачає розрахунки в іноземній валюті. Тоді очевидно, що при оподаткуванні дохід або витрати за товарообмінною операцією слід відображувати за курсом НБУ на дату першої події.

Проблемою залишається процедура перерахунку вартості імпорتنих товарів за п. 5.9 Закону [1]. Відповідно до норми Закону, з одного боку, необхідно коригувати балансову вартість товарів, а з другого – суму валових витрат, що відносяться до них. Для імпорتنих товарів ці суми практично завжди відрізняються. Першу визначають за правилами бухгалтерського обліку, другу – за балансовою вартістю іноземної валюти.

На нашу думку, задовольнити ці вимоги можна, якщо включити до перерахунку балансову вартість імпорتنих товарів в сумі, що не перевищує балансову вартість валюти, яка була перерахована в оплату за них. Якщо балансова вартість невідома (у разі наступної оплати), в перерахунок включають вартість товарів за даними

бухгалтерського обліку. Вважаємо за необхідне коригувати визначену в такий спосіб вартість після оплати товарів, хоча законодавством це не встановлено.

Аналіз наведених вище проблем дає змогу дійти висновку, що розбіжності бухгалтерського обліку і оподаткування імпорتنих операцій є досить суттєвими, вони призводять до нехтування принципами бухгалтерського обліку, що базуються на міжнародних стандартах, при визначенні бази оподаткування, потребують формування показників податкового обліку поза системою рахунків (витрати в іноземній валюті, балансова вартість запасів).

Необхідність складання окремих реєстрів податкового обліку обумовлює збільшення обсягу облікових робіт, підвищує вимоги до кваліфікації облікових працівників на всіх місцях, призводить до помилок, оскільки часто між даними бухгалтерського обліку та податковими розрахунками не існує процедур взаємозв'язку і перевірки, ускладнює облік і обумовлює проблеми в практичній діяльності підприємств.

Вирішення наведених вище проблем, на нашу думку, можливо лише шляхом узгодження інформаційних потреб різних користувачів, гармонізації податкового законодавства щодо формування звітних показників. Для цього необхідно:

- ліквідувати „штучні” розбіжності в підходах до визначення термінів, що застосовують при обліку і оподаткуванні імпорتنих операцій;
- узгодити моменти визнання активів і витрат для цілей оподаткування та відповідно до стандартів бухгалтерського обліку;
- сформувати єдині підходи до оцінки витрат і активів за імпортними операціями на базі скасування вимоги обліку балансової вартості іноземної валюти.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка методологічно вивіреної основи взаємозв'язку податкового і фінансового обліку, яка б базувалася на принципах бухгалтерського обліку і забезпечувала б при цьому якісну фіскальну звітність, розвиток методик розрахунку податкових зобов'язань, через вдосконалення їх документального забезпечення і аналітичного обліку.

## Список літератури

1. Закон України „О налогообложении прибыли предприятий” от 22.05.97г. № 283/97-ВР // Все о бухгалтерском учете. – 2005. – № 86. – С.2.
2. Гарасим П.М., Гарасим А.П., Хомин П.Я. Податковий облік і звітність на підприємствах (єдність і розходження з національними стандартами): Монографія. – Львів: Українські технології, 2001. – 167 с.
3. Голов С. Проблеми і перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С.15 – 23.
4. Ловинська Л., Белоусова О. Облік податкових різниць у системі реєстрів журнальної форми // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 4. – С. 7.
5. Моссаковський В., Кононенко Т. Узгодження основних положень бухгалтерського і податкового обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 5. – С. 12 – 15.
6. Савчук Т. Податковий облік як підсистема бухгалтерського обліку і основа реалізації системи оподаткування в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 3. – С. 45.

В статье рассматриваются проблемы, которые возникают в результате разногласий бухгалтерского учета и налогообложения импортных операций, предлагаются пути их решения

Problems which arise up as a result of disagreements of accounting and taxation of the import operations are examined in the article, the ways of their decision are offered.



## Стан, проблеми та перспективи організації аудиторської діяльності: регіональний аспект

Дана публікація присвячена аналізу розвитку і стану організації аудиторської діяльності в Кіровоградській області, виявленню проблемних питань та визначенню шляхів їх вирішення **аудиторська діяльність, організація аудиторської діяльності, аналіз стану аудиторської діяльності**

Більшість науковців і практиків стверджують, що незважаючи на проблемні моменти становлення, аудит в Україні відбувся. Він став окремим видом підприємницької діяльності, професією, галуззю економічної науки, зайняв важливе місце в системі управління народного господарства, ставши невід'ємним атрибутом економіки підприємств [1].

В науковій літературі проблеми теорії і методології аудиту представлено досить широко. Значний доробок здійснено працями таких вітчизняних науковців як М.Т. Білуха, А.В. Бодюк, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, О.Ю. Редько, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, Б.Ф. Усач та науковців близького зарубіжжя: В. Подольського, Я. Соколова, А. Шеремета та ін.. Вагомий вплив на розвиток теорії і практики аудиту в Україні спричинили класики теорії аудиту: Р.Адамс, Р.Монтгомері, Д.Робертсон. В працях цих вчених фундаментально досліджується проблематика, пов'язана із сутністю, видами, принципами аудиту та аудиторської діяльності.

Проте на сьогоднішній день недостатньо уваги приділяється сучасним проблемам організації аудиторської діяльності, що негативно впливає на ефективність і результативність роботи аудиторів. Це стосується як створення теоретичних засад організації аудиту, так і практичних аспектів вирішення даної проблеми: не досліджується розвиток аудиторської діяльності, організаційні моменти її здійснення. В цьому зв'язку доцільним є здійснення аналізу стану аудиторських послуг на місцевих рівнях.

Тому у публікації на підставі даних анкетного обстеження (поширення анкет-стандартизованих інтерв'ю) зроблено спробу узагальнити організаційні аспекти аудиторської діяльності в Кіровоградському регіоні. Анкетне обстеження здійснювалося наскрізним методом і охоплювало всіх суб'єктів аудиторської діяльності області (суб'єктів підприємництва). За мету написання даної публікації поставлено з'ясування проблемних моментів організації аудиторської діяльності та визначення напрямків їх подолання.

За даними статистики на 1.01.2006 р. в Кіровоградській області зареєстровано 26 суб'єктів господарювання, які здійснюють підприємницьку діяльність в сфері аудиту (з них реально існуючих – 21).

Динаміку створення аудиторських фірм відображено рисунку 1.

З наведених даних бачимо, що саме на момент становлення аудиту (1993-1996 р.р.) припадає створення більшості аудиторських фірм - 73 %. Це пов'язано з тим, що підприємницька діяльність в сфері надання аудиторських послуг, з поверхневого погляду, не потребує значних інвестицій. Дуже ілюстративним є суттєве зменшення знов створюваних аудиторських фірм у наступні роки. До причин, які на це впливають,

за результатами анкетування, можливо віднести недосконалість нормативної і законодавчої бази, відсутність культури бізнесу потенційних клієнтів, високий ступінь ризику в бізнесі і як умова ефективного бізнесу – високий рівень професіоналізму.

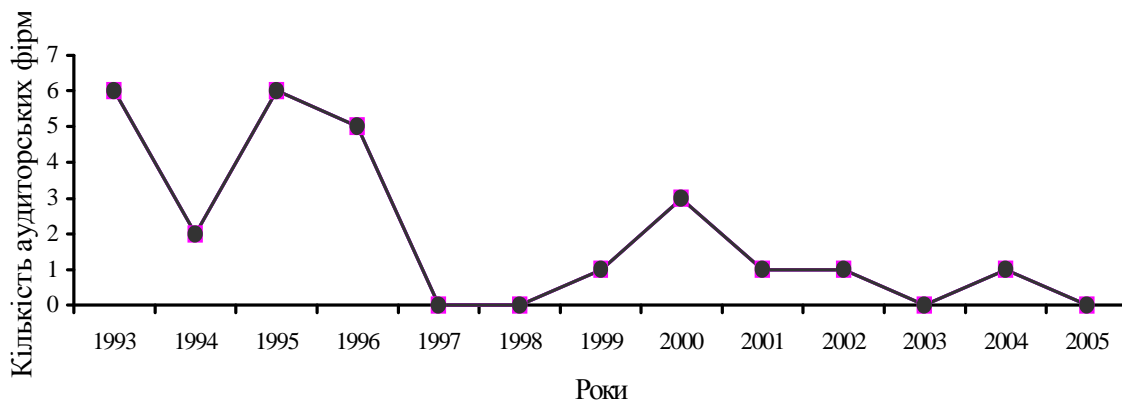


Рисунок 1 – Динаміка створення аудиторських фірм в Кіровоградській області за 1993-2005 р.р.

За результатами анкетного обстеження є можливим стверджувати, що аудиторські фірми, представлені в регіоні, є невеликими: з чисельністю працівників - 2-5 (засновник, як правило, працює в фірмі). 98 % фірм мають одного сертифікованого аудитора. На сьогодні аудиторами стають переважно бухгалтери, які мають досвід роботи саме на посаді бухгалтера, а також ревізори. Тому і аудиторські послуги, які вони пропонують, спрямовані лише на встановлення відповідності звітності вимогам обліку (в основному податкового).

Організація аудиторської діяльності пов'язана з тим, чи є аудиторські фірми універсальними або спеціалізованими (за видами аудиторських послуг та галузевими ознаками). Більшість респондентів визнали свою фірму універсальною, але переважна доля в аудиторських послугах (70-80 %) пов'язана з обов'язковим аудитом і серед клієнтів переважають підприємства конкретної галузі.

Анкетне дослідження передбачало також ознайомлення з методичним і технічним забезпеченням аудиторів, які працюють у фірмах. Результати обстеження виявили, що переважна більшість фірм забезпечена комп'ютерною технікою, адже на сьогодні майже всі перевірки, що замовляються, є доцільним проводити в комп'ютерному середовищі. Але негативним є відсутність спеціалізованого програмного забезпечення, що дозволяє підвищувати якість надання аудиторських послуг та проведення саме аудиту, а не формальне підтвердження звітності. 90 % аудиторських фірм не розробляють методичних регламентів з організації та проведення аудиту, крім документації з планування аудиторської перевірки (що є обов'язковим). При розробці методичного забезпечення спираються в основному на власний досвід роботи та нормативні документи.

В результаті дослідження сегментів ринку аудиторських фірм з'ясовано, що найчастішими замовниками послуг аудиторської діяльності є переважно підприємства приватної, а також державної власності. Разовими є випадки на замовлення перевірки з боку підприємств комунальної власності. Найбільш стабільними і економічно вигідними клієнтами аудиторських фірм є ТОВ та акціонерні товариства, для яких аудит є обов'язковим. Менш прибутковим є аудит підприємців-фізичних осіб, які є в переважній більшості замовниками на послуги зі складання звітності та разове консультування з питань оподаткування. Поодинокі випадки спостерігаються на

проведення аудиту політичних, громадських, релігійних організацій, що, на нашу думку, є негативним моментом, адже саме ці суб'єкти діяльності представляють інтереси великої чисельності людей і не виключено зловживання, які можуть здійснюватися працівниками даних організацій. Взагалі відсутні замовлення аудиту за дорученням третіх осіб (банків, інноваційних фондів), що підтверджує повільний розвиток ринку аудиторських послуг в регіоні, як і в Україні в цілому. Слід відмітити тенденцію до зростання попиту на аудит приватних підприємств. Це пов'язано, на нашу думку, переважно з бажанням підприємств упередити штрафні санкції податківців.

Як зазначають більшість аудиторів попит на їхні послуги за останні 5 років повільно зростає, що не корелює з розміром доходів фірми і пов'язане, на нашу думку з ціновою політикою – знеціненням аудиторських послуг.

З'ясовано, що діапазон коливань кількості замовлень достатньо широкий (15-80 замовлень на рік), але для переважної більшості фірм кількість замовлень тяжіє в середньому до 30-40.

Серед інших регіонів країни замовниками аудиторських послуг в Кіровоградському регіону респонденти називають Черкаську, Миколаївську області, але ці замовлення складають не більше 10 % їх загальної кількості. Причиною звернення є нижчі ціни на аудиторські послуги, порівняно з іншими регіонами.

До негативних моментів організації аудиторських перевірок аудиторями регіону слід віднести те, що практично відсутнє вимірювання аудиторського ризику. Приблизна вартість 1 люд.-год. роботи аудитора складає 20-25 грн. На думку аудиторів вона не відповідає інтелектуальним зусиллям та затратам праці на аудит (для порівняння: середні ставки найбільших київських аудиторських компаній – від 20 до 100 доларів за годину роботи аудитора).

У всіх аудиторських фірмах домінує саме аудит, який в основному носить характер підтверджувального, оскільки взагалі не замовляються перевірки фінансових ознак сталості і безперервності діяльності, практично відсутні замовлення на впровадження програмних продуктів, бізнес-планування, аудит податкових наслідків, укладання договірних відносин. Майже не користуються попитом послуги щодо оптимізації оподаткування, організації обліку, розробки облікової політики, але починає розвиватися така послуга як ведення бухгалтерського обліку, яка в майбутньому (за високої якості) може давати аудиторам стабільну гарантію прибутку.

Дедалі більше клієнтів в регіоні стають замовниками аудиту з метою запобігання штрафних санкцій перед перевіркою податкових органів. Дослідження показало, що перевірки аудиторів охоплюють практично всі топологічні об'єкти обліку. За вибіркоким методом перевірки здійснюються приблизно в 90-95 % випадків.

Негативно характеризує ринок аудиторських послуг регіону одночасне надання клієнтам супутніх послуг і проведення аудиту. Це є сучасною проблемою вітчизняного аудиту взагалі. Суперечність є в тім, що аудит – це робота на зовнішнього користувача, на громадськість, а консультування – робота на керівництво підприємства. У разі паралельного надання аудиторських та консультаційних послуг порушується незалежність аудитора.

Доказом того, що аудитор набуває певного статусу у суспільстві є випадки його залучення в регіоні до участі в процесах вирішення судових спорів (представлення чийхось інтересів, в якості експертів судово-бухгалтерської експертизи).

Крім зазначеного вище, анкетне обстеження охоплювало і питання організації та оплати праці аудиторів.

Аналіз результатів опитування свідчить про те, що в переваженій більшості фірм розподіл праці між аудиторями відбувається за об'єктами перевірки та за галузевою ознакою. Домінуючою є колективна форма організації праці. Близько 80 % суб'єктів

аудиторської діяльності використовують відрядну форму оплати праці, що є виправданим, виходячи зі специфіки і особливостей роботи аудитора. Середня заробітна плата аудиторів (за даними статистичної звітності) коливається в межах 300-600 грн.

Але в структурі фонду оплати праці майже всіх фірм відсутні премії, а в тих, де вони нараховуються, відсутні положення про преміювання працівників, тобто взагалі не відстежується зв'язок між розміром премії і результатами праці. Суб'єкти аудиторської діяльності практично не розробляють внутрішні регламенти з організації та оплати роботи персоналу (положення про оплату праці; надання матеріальної допомоги; підвищення кваліфікації). Тільки 52 % фірм мають посадові інструкції та правила внутрішнього розпорядку. У більшості фірм відсутній стабільний штатний розклад.

Незадовільною також є організація підвищення кваліфікації, яку проходять щорічно в АПУ тільки сертифіковані аудитори. Інші, враховуючи часту зміну законодавства, мають підвищувати свою професійну придатність самостійно, що й виявило анкетування.

Тому, перш за все, на рівні законодавства вимагають свого розв'язання проблеми підвищення професійного рівня аудиторів. «В іншому разі ми матимемо армію бухгалтерів, що намагаються займатись аудитом, а не цивілізований аудиторський рух» [3].

Таким чином в результаті дослідження зроблено наступні висновки:

- аудиторська діяльність в регіоні, з одного боку розвивається, з іншого спостерігаються спрощені підходи до її організації;
- практика діяльності аудиторських фірм свідчить, що передумови зниження працемісткості аудиторської роботи та підвищення якості надання аудиторських послуг за рахунок автоматизації не реалізується насамперед через відсутність розробленого програмного забезпечення цієї сфери;
- необхідним є посилення науково-методичного та законодавчого обґрунтування саме організаційних аспектів аудиторської діяльності.

## Список літератури

1. Давидов Г.М. Аудит: формування теоретичних засад // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки, вип.. 5, частина II – Кіровоград, 2005.– С. 136-141.
2. Білуха М.Т. Курс аудиту: Підручник. – К.: Вища школа. – Знання, 1998.– 412с.
3. Дорош Н.І. Аудит : методологія і організація. – К.: Знання, 2001.– 397с.

Данная публикация посвящена анализу развития и состояния организации аудиторской деятельности в Кировоградской области, выявлению проблемных вопросов и определению путей их решения

This publication is devoted analysis of development and state of organization of public accountant activity is in the Kirovograd region , to the exposure of problems questions and determination of ways of their decision

**В.М. САВЧЕНКО**, докторант, канд. екон. наук

*Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки УААН*

**Л.В. САЛОВСЬКА**, доц., канд. екон. наук

*Кіровоградський національний технічний університет*

**О.О. ЛИСИЧЕНКО**, доц., канд. екон. наук

*Кременчуцький державний політехнічний університет*

## Методи активізації навчального процесу при викладанні дисципліни «організація обліку»

В статті розглянуто проблеми підготовки фахівців з обліку і аудиту в сучасних умовах. В зв'язку з чим, визначено методи активізації навчального процесу, що забезпечить отримання студентами необхідних навичок і знань з організації обліку.

**організація обліку, методика викладання, навчальний процес, функціональне навантаження**

У відповідності з кваліфікаційними характеристиками бухгалтерських професій спеціаліст та магістр з обліку і аудиту має вміти визначати, формулювати, планувати, здійснювати і координувати організацію бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності підприємства, забезпечувати раціональну організацію обліку і звітності на підприємстві і в його підрозділах на основі централізації та автоматизації обліково-обчислювальних робіт, впровадження прогресивних форм і методів бухгалтерського обліку і контролю, розробки і здійснення заходів щодо їх оптимізації; організовувати складання квартальних та річних бухгалтерських звітів (за результатами інвентаризації); обґрунтовувати облікову політику підприємства і організовувати працю облікового персоналу.

Усвідомити роль керівника обліково-аналітичної служби підприємства, здобути фахові знання та набути професійні навички за цим напрямком студенти мають в результаті вивчення курсу «Організація обліку». Викладання курсу є специфічним, тому що його ефективність залежить від практичної спрямованості, а саме від забезпечення безпосереднього зв'язку з господарською та обліковою практикою. Тому, є необхідним приймати виважені рішення щодо місця цього курсу в навчальному плані, форм та методів викладання.

В науковій літературі проблеми організації обліку досліджували Є.Ф.Башмачнікова, В.В. Сопко, М.А.Кузьмінський, В.П. Завгородній, Д.Н. Письменна, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Півко та інші. Але питанням вдосконалення навчального процесу, зокрема з курсу «Організація обліку» науковцями практично не приділялась увага.

Саме тому за мету даної публікації поставлено визначити проблеми викладання курсу з «Організації обліку» та обґрунтувати напрями вдосконалення навчального процесу.

На нашу думку, вивчення курсу «Організація обліку» повинно ґрунтуватись на практичному матеріалі, тому викладанню курсу має передувати виробнича практика. Так, навчальним робочим планом підготовки спеціалістів та магістрів з «Обліку та аудиту» в Кіровоградському Національному Технічному університеті передбачено проведення першої частини переддипломної практики після осіннього семестру. Кожен студент отримує завдання щодо накопичення матеріалу на базі якого побудовано вивчення курсу «Організація обліку» у весняному семестрі.

Зміст курсу лекцій визначається робочою навчальною програмою, яка побудована згідно Освітньо-професійною програми підготовки бакалавра, спеціаліста і магістра напряму 0501 – «Економіка і підприємництво». На нашу думку, структура курсу дещо недосконала, що зумовлено об'єктивно суперечливим процесом реформування облікової системи в Україні. Формування економічної інформації відбувається в системі бухгалтерського обліку. Розвиток суспільних відносин вимагає все більшої кількості інформації, що спричинило потребу диференціації обліку. Як – наслідок, виникла та триває наукова дискусія, щодо сутності структури облікової системи та взаємозв'язку її складових.

У першу чергу - це поділ обліку як системи на підсистеми, що за думкою різних авторів все ще немає чіткого обґрунтування. У дискусії, що триває на сторінках періодичних видань, частіше піднімається питання доцільності побудови на підприємствах виокремлено підсистеми управлінського обліку. Поряд з цим гостро постає питання сутності, функцій та завдань управлінського обліку, а також висловлюються різні погляди щодо функцій фінансового обліку. Чітко визначеної позиції з даних питань немає, крім того, що функції формуються, виходячи із завдань тієї чи іншої підсистеми обліку. На нашу думку, це і є визначальним при визначенні функцій обліку, тобто фактично кожний з підходів має право на існування в залежності від поставленої мети та завдань. Ця проблема в практичній площині має розв'язання саме при відпрацюванні питань організації обліку. Тематичний план дисципліни не повною мірою відбиває дану проблематику, також неповною мірою передбачено структурою курсу висвітлення організаційних аспектів оптимізації податкових розрахунків в системі фінансового обліку. На наш погляд, виникнення подібної проблеми пов'язано з невеликою кількістю в сучасний період фундаментальних праць щодо сутності організації обліку та її зв'язку з методикою (цим питанням останнім часом присвячені праці В.В.Сопко, В. Пархоменко, Ю. Хоптинського).

Законодавчо визначеного терміну організація обліку не існує. У фахових виданнях під організацією розуміють цілеспрямовану діяльність з упорядкування і вдосконалення бухгалтерського обліку (його механізмів, структури, процесів тощо). Організація обліку як системи складається з трьох блоків: визначення предмету та методу обліку, що здійснюється на підприємстві, документальне оформлення всіх операцій та безпосередньо організація діяльності людей, які здійснюють ведення бухгалтерського обліку. Для вирішення організаційних питань необхідна розробка методологічних та методичних засад системи бухгалтерського обліку, що має бути враховано як тематичним планом дисципліни, так і спрямованістю викладання.

В.Г. Лінником та М.В. Кужельним зазначено [1], що до важливих передумов раціональної організації обліку належить: визначення обсягу та складу облікової інформації, необхідної для управління та контролю, встановлення структури облікового апарату та розподілу обов'язків між окремими виконавцями, розробка документування та документообороту, обґрунтований вибір форми обліку та графіка звітності. Таким чином, в організації обліку постає завдання детального вивчення організаційної структури підприємства, особливостей технології та організації підприємства, що зумовлює необхідність передумов викладанню курсу проходження практики та забезпечення індивідуального характеру практичних завдань, збільшення обсягів самостійної роботи при вивченні курсу.

Саме тому, вважаємо за доцільне включення до робочої навчальної програми «Організація обліку» виконання курсової роботи. В результаті виконання курсової роботи студент:

- закріплює теоретичні знання з організації бухгалтерського обліку;

- набуває практичний досвід і навички самостійної роботи з літературними джерелами та нормативними документами;
- формує вміння критичного аналізу діючої системи організації обліку та облікової політики та розробки рекомендацій щодо їх оптимізації.

Курсова робота виконується після проходження першого етапу переддипломної практики з використанням матеріалів зібраних на підприємстві.

Тематика та завдання курсової роботи мають бути практично спрямовані і доцільним є їх відповідність тематиці дипломної роботи. В курсовій роботі студентам необхідно дослідити рівень та особливості організації облікового-аналітичного та контрольного процесів на базовому підприємстві (за обраним топологічним об'єктом) та розробити заходи щодо їх удосконалення.

В результаті написання курсової роботи в першому розділі має бути сформульовано завдання організації обліку, здійснено систематизацію та аналіз нормативних і методичних документів, що регламентують організацію обліку, представлено результати аналізу альтернативних варіантів технології облікового процесу, визначено об'єкти організації облікового процесу та облікової політики за обраним напрямком дослідження. У другому розділі студенти повинні узагальнити результати дослідження галузевих та організаційних особливостей базового підприємства, які необхідно врахувати з метою оптимізації організаційної побудови облікового процесу; надати критичний аналіз сучасного стану організації облікового процесу, поділу та кооперації праці облікового персоналу та її оплати на підприємстві обраному за базове. При написанні третього розділу студентами досліджуються особливості організації існуючої технології облікового процесу за обраним топологічним об'єктом на різних етапах: первинний облік; поточний облік; підсумковий облік та обґрунтовуються пропозиції щодо її оптимізації; висвітлюються особливості організації обліку в умовах автоматизованої обробки інформації та обґрунтовуються висновки і рекомендації щодо її ефективності.

Основою організації бухгалтерського обліку на підприємстві є сформована та виважена облікова політика. Але не зважаючи на законодавчу регламентацію, існують проблеми щодо її формування як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Об'єктивно невідповідність теорії та практики бухгалтерського обліку зумовлюється різними завданнями, а суб'єктивно – неадекватним досвідом та професійними можливостями бухгалтерів. Особливу роль в сучасний період розвитку України відіграє суб'єктивний чинник.

При побудові навчального процесу викладання курсу важливим є обрати ефективну форму зокрема це стосується такого виду навчальної роботи як лекція.

Функціональне навантаження занять у формі лекції – наукове, навчальне, стимулююче і виховне.

Наукова функція (методологічна) – полягає у передачі студентам сучасного стану науки, її методу і змісту, принципів і закономірностей, її основних ідей і категорій, узагальнених нею фактів, явищ, подій. Щоб бути на рівні сучасної науки, лектор зобов'язаний постійно готуватися до лекцій, систематично оновлювати їх зміст, ув'язувати теоретичний матеріал з прикладами з практики, що потребує організації перманентного стажування викладацького складу та встановлення стійких зворотних зв'язків з підприємствами регіону. Методичне значення лекції полягає насамперед у тому, що лектор розкриває слухачам метод науки, за допомогою якого аналізуються життєві явища. Лекція - це школа наукового мислення.

Навчальна (пізнавальна) функція - полягає у забезпечення виконання навчального плану та навчальної програми шляхом передачі студентам визначеного обсягу знань.

Стимулююча функція – полягає у тому, що проводячи огляд джерел, порівнюючи і аналізуючи наукові напрями, теорії, ідеї, висновки, лектор виділяє основне, привертає увагу студентів до визначальних положень, активізує у них інтерес до вивчення літератури, до пошуку, тобто спрямовує студентів на самостійну роботу.

Виховна функція полягає у формуванні у студентів навичок самостійного мислення, поваги до своєї професії, працелюбності, моральності, вміння правильно оцінювати навколишні події та адекватно вести себе. У сучасних умовах є необхідним більше уваги приділяти проблемам професійної етики фахівця з обліку і аудиту.

Важливим є правильний вибір виду лекції, відповідно до цього є доцільним у робочих навчальних планах зазначати класифікаційну ознаку лекції за напрямком: місце лекції в процесі навчання, метод викладання матеріалу, роль у пізнавальному процесі (табл.1).

Таблиця 1 - Види лекційних занять

Види лекцій за класифікаційними ознаками		
Місце лекцій в процесі навчання	Метод викладання матеріалу	Роль у пізнавальному процесі
вступна лекція	традиційна	академічна лекція
тематична (поточна) лекція	лекція-бесіда	популярна (публічна) лекція
лекція-консультація;	проблемна лекція	комплексна лекція
оглядова лекція	лекція-візуалізація	-
установча лекція	лекція, яка читається кількома викладачами	-
-	лекція із завчасно запланованими помилками	-
-	лекція - прес-конференція	-
-	лекція-дискусія	-
-	лекція з розв'язанням конкретних ситуацій	-

У результаті вивчення курсу організація обліку майбутні фахівці повинні набути навичок творчої роботи, самостійно приймати рішення щодо обрання науково - обґрунтованого варіанту організації обліково-аналітичних процедур. Для того, щоб ввести студента до творчої лабораторії наукового мислення, необхідним є логічно послідовне, обґрунтоване викладання предмету. Декларативне викладення висновків, передача готових організаційних схем не відповідає потребам формування навичок творчої роботи що є обов'язковими для керівників обліково-аналітичних служб. Саме тому в структурі робочого навчального плану є доцільним значну увагу приділити вивченню теми «Облікова політика як елемент організації обліку». Проте більшість годин навчального навантаження доцільно відвести практичним заняттям та самостійній роботі. Також досвід викладання даного курсу свідчить про ефективність застосування форм навчання, що активізують творчість та самостійне мислення студентів. Так доцільним є проведення наукових досліджень студентів з проблем організації обліку, зокрема застосування анкетного методу для з'ясування сучасних тенденцій та визначення кола завдань що потребують розв'язання.

При вивченні теми «Організація облікової політики» достатньо ефективним є семінарське заняття, що проводиться на підставі узагальнення досвіду підприємств і проведення аналізу елементів облікової політики в частині витрат. Студентам запропоновано визначити показник нормальної потужності на основі тісноти зв'язку



між потенційно можливими показниками та розміром загальновиробничих витрат. Аналогічна методика пропонується студентам для обговорення бази розподілу загальновиробничих витрат.

Розрахунок здійснюється в автоматизованому режимі за допомогою MS Excel.

Таким чином, вважаємо що в умовах реформування бухгалтерського обліку змінився характер роботи облікових працівників. У відповідності з кваліфікаційними характеристиками бухгалтерських професій спеціаліст та магістр з обліку і аудиту має вміти визначати, формулювати, планувати, здійснювати і координувати організацію бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності підприємства, забезпечувати раціональну організацію обліку і звітності на підприємстві і в його підрозділах на основі централізації та автоматизації обліково-обчислювальних робіт, впровадження прогресивних форм і методів бухгалтерського обліку і контролю, розроблення і здійснення заходів, щодо їх оптимізації повинно забезпечити отримання студентами саме таких навичок і знань, що потребує посилення практичного спрямування та обґрунтування вибору форм та методів навчання.

## Список літератури

1. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ 2000. – 334 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 19.01.2000 р., № 318.
3. Пушкар М.С. Розробка систем обліку: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003.- 198с.
4. Пушкар М.С. Организация учёта в объединениях: Учебн. пособ./Тернопольский фин-економ. институт. – К., 1989. – 56 с.
5. Сопко В.В. и др. Организация контроля и учёта в объединениях /В.В. Сопко, Н.В. Кужельный, Е.М. Шпырко. – К.: Техника, 1984. – 199 с.
6. Хоптинський Ю. Організаційні аспекти бухгалтерського обліку //Бухгалтерський облік та аудит. № 4, 2003.

В статье рассмотрены проблемы подготовки специалистов по учету и аудиту в современных условиях. В связи с чем, определены методы активизации учебного процесса, который обеспечит получение студентами необходимых навыков и знаний по организации учета.

In the article the problems of preparation of specialists are considered on an account and audit in modern terms. In connection with what, certainly methods of активізації of educational process which will provide the receipt by the students of necessary skills and knowledges from organization of account .

## Визначення впливу технологічних особливостей і управління на формування витрат

В статті розглянуто процес формування інформаційної моделі витрат в бухгалтерському обліку під впливом технологічних особливостей діяльності підприємств і управління **витрати, бухгалтерський облік, управління витратами, хлібоприймальні заготівельні підприємства, контроль, аналіз, центри відповідальності, зернові культури**

Проблема у загальному вигляді полягає у тому, що відсутня оптимальна структура інформаційної моделі витрат на підприємствах. Існує інформаційна невпорядкованість даних про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарської діяльності, що спричинена відсутністю належним чином утворених інформаційних зв'язків на всіх рівнях управління економічними об'єктами. Дана проблема спостерігалась і за часів радянської влади і на той час також була актуальною [1, с. 93; 7, с. 270]. Для управління хлібоприймальним заготівельним підприємствам в умовах ринкової економіки необхідна інформація про ефективність систем постачання, основного і допоміжного виробництва, реалізації продукції, здійснення капітальних вкладень, модернізації і ремонтів основних засобів, розподілу і перерозподілу господарських ресурсів. Всі перераховані вище системи управління потребують значних витрат на їх утримання.

Мета нашого дослідження полягає у тому, щоб проаналізувати сучасний розвиток елеваторної промисловості на прикладі хлібоприймальних заготівельних підприємств Полтавської області та визначити його вплив на процес формування витрат; запропонувати загальні принципи формування витрат з урахуванням галузевих особливостей підприємства та специфіки його стратегічного курсу.

Загальні проблеми обліку витрат в умовах ринкової економіки досліджувалися багатьма економістами України. Значну увагу їм приділяли в своїх працях вчені Н.Т. Білуха, О.С. Бородкин, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, Н.В. Кужельний, Е.В. Мних, В.Г. Лінник, Б.М. Литвин, Н.С. Пушкар, В.С. Рудницький, Е.І. Свідерський, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Н.Г. Чумаченко, Е.И. Шкарабан та інші.

Проте питання обліку формування витрат хлібоприймальної заготівельної діяльності підприємств в Україні відображаються тільки в періодичному друці перед черговим сезоном збору урожаю та заготівлі зернових культур. Аспекти обліку витрат на виробництво даних підприємств вивчені поверхово і вимагають додаткового дослідження складу, структури і розміру витрат, фінансово - господарської діяльності підприємства, тобто практики управління витратами виробництва

За останні роки, згідно статистичних, даних спостерігається погіршення техніко-економічних показників елеваторної промисловості України. Сучасний стан розвитку хлібоприймальних заготівельних підприємств (надалі ХПЗП), що відносяться до елеваторної промисловості, потребує стабілізації за умов ефективної роботи. Слід зауважити, що однією з найважливіших умов успіху є оптимізація діяльності підприємств за критерієм витрат, процес формування і склад яких залежить від

технологічних особливостей та інформаційних потреб керівництва підприємства для управління ним.

На формування витрат безпосередньо впливає стан практичної діяльності, ступінь ефективності управління процесами на підприємстві, що в свою чергу в більшості випадків не є адекватними. Дана ситуація спричиняє виникнення проблеми удосконалення практики управління витратами, що ототожнюється з актуальністю подальшої наукової опрацьованості теоретичних, концептуальних і методологічних питань обліку і контролю, які визначаються в сучасних умовах рядом обставин. Розглянемо одну з основних обставин - виведення економіки хлібоприймальних заготівельних підприємств з кризи.

Виведення економіки хлібоприймальних заготівельних підприємств з кризи можливо досягти за умов досягнення виробничої і економічної мети діяльності. Оскільки передумовою успішного управління будь-якого підприємства є досягнення поставленої цілі діяльності підприємства. Виробничою метою діяльності ХПЗП є створення умов, що забезпечують надійне і тривале зберігання зерна, постачання всіх споживачів зерном і продуктів його переробки потрібного асортименту і якості [3, с. 396]. На скільки досягається виробнича мета ХПЗП в Полтавській області можна визначити на основі даних таблиці 1. [5, с.341]

Таблиця 1 – Узагальнені показники використання зернових культур та продуктів їх переробки на ХПЗП в Полтавській області

№ з/п	Показник	2000 рік	2005 рік	Відхилення за п'ять років
1	Реалізовано зернових культур заготівельним і переробним підприємствам, % до загального обсягу реалізації	7,50	6,50	-1,00
2.	Зібрано зернових культур, тис. т:	1 408,00	2 851,00	+1 443,00
	Озимі зернові	300,00	1 039,00	+739,00
	Ярі зернові	1 108,00	1 811,00	+703,00
3	Продано заготівельним організаціям зернових та зернобобових (включаючи продукти переробки зерна в перерахунок на зерно), тис.т	15,60	89,40	+73,80
4	Передано на переробку зернових та зернобобових (включаючи продукти переробки зерна в перерахунок на зерно), тис. грн	256,10	168,30	-87,80
5	Втрати при зберіганні зернових та зернобобових (включаючи продукти переробки зерна в перерахунок на зерно), тис. т	20,10	5,30	-14,80
6	Вартість основних засобів хлібоприймальних заготівельних підприємств, (у фактичних цінах – млн. грн)	4 562,60	2 148,10	-2 414,50
7	Спожито електроенергії на хлібоприймальних заготівельних підприємствах на виробничі потреби, млн. кВт-год	226,70	125,10	-101,60

Як видно з таблиці 1, за останні п'ять років в діяльності підприємств елеваторної промисловості спостерігається тенденція скорочення обсягів реалізації зернових культур, одночасно і обсягів виконаних ними робіт. Причиною даної ситуації є суттєве зменшення їх надходження та у низькій якості сировини, яка вирощується, заготовляється в країні. Так, найбільший відсоток реалізації зернових культур хлібоприймальними заготівельними підприємствами був у 2000р., що становив 7,5%, наступного року – 2001, відбулося значне зниження на 4,5%, майже у 2 рази. Збільшилось у 2005р. в порівнянні з 2000р. кількість переданих зернових культур на хлібоприймальні заготівельні підприємства на 73,8 тис. т, поряд з цим ціна їх зменшилась на 87,8 тис. грн.

Вартість основних засобів у 2005р. зменшилась на 2414,5 млн. грн. в порівнянні з 2000р., що супроводжується високим ступенем їх зносу. Згідно з статистичними даними [5, с.168] парк зернозбиральних, зерноочисних машин, вантажних автомобілів у 2004 році становив 160 тис. од., в 2003р. -177 тис. од., в період існування радянського союзу кількість машин та автомобілів у 1985 р. і 1990р. становив відповідно 266 тис. од і 296 тис. од. На підставі зазначених даних можемо відмітити, що спостерігається тенденція зниження кількості парку машин і обладнання на сільськогосподарських підприємствах, відсутнє поповнення і оновлення даних парків, внаслідок чого несуть значні витрат на утримання даних активів підприємства.

За технічним станом більшість з них потребують технічного переоснащення та реконструкції. Таким чином, більшість хлібоприймальних заготівельних підприємств потребують санації техніко-технологічного оснащення з метою налагодження ефективного виробничого процесу, зменшення витрат пов'язаних з утриманням та експлуатацією обладнання, а також зниження зносу, внаслідок чого реальними будуть підстави для підвищення кількості і якості надання послуг та отримання прибутку.

Елеваторна промисловість справляє визначальний вплив на гарантування продовольчої безпеки держави та поліпшення життєвого рівня населення. Однак, за останні роки у даній промисловості спостерігається значне зменшення обсягів реалізації зерна, надання послуг та їх реалізації хлібоприймальними заготівельними підприємствами.

Динаміка реалізації зернових культур хлібоприймальних заготівельних підприємств за період 1991-2001р.р. набуває тенденції до зниження. За останні чотири роки відсоток реалізації збільшується, але незначно (рис. 1) [4, с. 15].

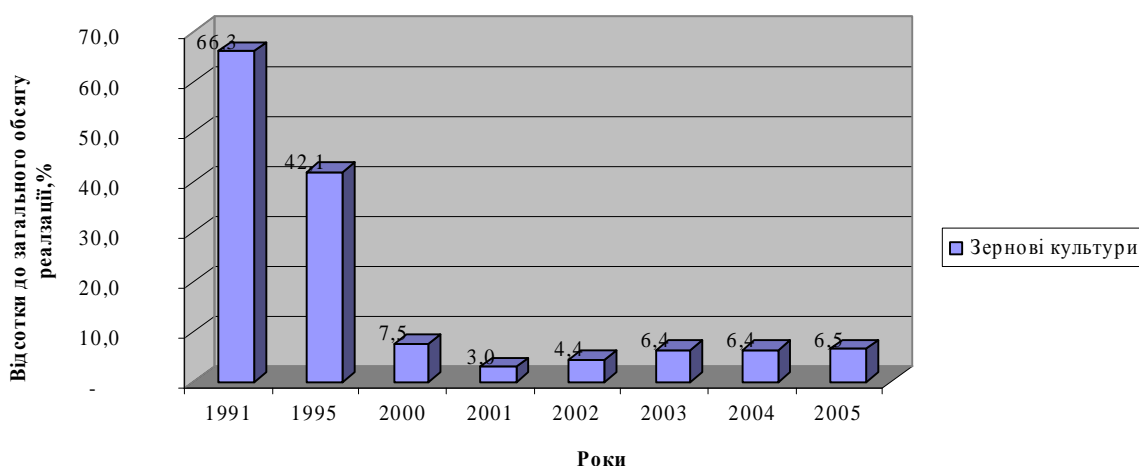


Рисунок 1 – Динаміка реалізації зернових культур хлібоприймальних заготівельних підприємств в Полтавській області

Дана ситуація пов'язана з впровадженням у життя елементів ринкової економіки, зменшення і скасування держзамовлень, децентралізацією експортно - імпорتنих поставок, зміною структури і обсягу заготівель, зберігання і переробки зерна. За останні п'ять років у порівнянні з 1991-1995р.р обсяги приймання, зберігання, і наступної переробки зерна зменшились у 3,2 рази.

У 2005 році загальний обсяг сільськогосподарського виробництва залишився на рівні 2004р., у тому числі у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності збільшився на 1,5%, у господарствах населення скоротився на 1,0%. Обсяг валової продукції рослинництва проти 2004р. скоротився на 2,5%. Усіма категоріями господарств у 2005р. одержано 38,0 млн. тон зерна, у тому числі продовольчого 20,3 млн. тон. Порівняно з 2004р. виробництво зерна зменшилось на 9,1%, що зумовлено як скороченням зібраної площі (на 171,5 тис. га або на 1,2%), так і зменшенням урожаю.

Все це має пряме відношення до формування витрат на підприємствах. На нашу думку, правильно зазначає Г.В.Шурупов, А.И. Паламарчук [2, с. 51 ;6, с 18], всі процеси фінансово - господарської діяльності обов'язково пов'язані з утворенням витрат, виникають в наслідок процесів придбання, зберігання і використання ресурсів підприємств [5, с.57]. В ситуації, що склалась в умовах ринкової економіки життєво важливим завданням є здійснювати облік і контроль за формуванням витрат для попередження утворення внутрішніх і зовнішніх загроз економічної безпеки на хлібоприймальних заготівельних підприємствах, загроз порушення їх стійкості в ринковому конкурентному середовищі. Для вирішення даного завдання необхідно поглиблено розглянути всі складові витрат на сіх стадіях їх утворення. Цьому завданню і підлягають рішення, що складають предмет дослідження.

Так, на більшості хлібоприймальних заготівельних підприємств процес формування витрат здійснюється згідно з дотриманням певних офіційних регламентів, встановленими державними органами або професійними організаціями, що не дає повного відображення інформації про причини виникнення певних витрат.

Детальну інформацію про складові витрат можна отримати за умов існування системи обліку витрат за центрами відповідальності [3, с. 397], що дозволить підприємству вирішувати стратегічні завдання.

Суттєвою особливістю витрат з придбання основної сировини в зернозаготівельному виробництві є те, що:

- витрати з придбання зернових культур – це довготривалий процес, який складається з низки операцій, що в свою чергу пов'язано із споживанням;
- на практиці існують різні організаційні схеми витрат з придбання зернових культур та продуктів їх переробки, пов'язані із застосуванням давальницької сировини;
- якісні характеристики зернових культур та обсяг їх надходження зумовлюють як технологічні, так і фінансові результати виробництва та реалізації.

Для забезпечення хлібоприймальних заготівельних підприємств якісною сировиною в достатніх обсягах на них організовано процес заготівлі, який передбачає укладання угод, контроль за їх реалізацією, стимулювання виробництва, а також в період заготівлі контроль якості надходження сировини. Найважливішими стадіями технології зернозаготівельного виробництва в процесі заготівлі є:

- транспортування;
- приймання, збереження зернових культур і подача їх на елеватор;
- лабораторний аналіз
- очищення зернових від сторонніх домішок;
- відвантаження і реалізація.

Таким чином, витрати пов'язані з заготівлею зернових неоднорідні, а їх складовими є вартість сировини на хлібоприймальних заготівельних підприємств по її транспортуванню і доведенню до кондицій придатних для технологічної переробки.

Таким чином, основними негативними факторами діяльності хлібоприймальних заготівельних підприємств є зменшення кількості і належної якості зерна, зменшення потужності основних засобів, збільшення витрат на утримання їх, що в свою чергу впливає на вартість реалізації зернових культур. Це є перешкодою у досягненні виробничої та економічної мети. Так для поліпшення виробничо-господарської діяльності хлібоприймальних заготівельних підприємств необхідно створити цілеспрямовані та обґрунтовані нормативи з урахуванням досліджень науковців-попередників, та враховуючи сучасний стан ринкової економіки України, що сприятиме розвитку таким ефективним засобам інформаційного підґрунтя, як облік і контроль, утворенню інформаційної упорядкованості на всіх рівнях управління. Це відбудеться за умови розробки дієвих і принципових рішень, які можливо вирішити за умов детального аналізу організаційних та технологічних особливостей, що визначають склад і зміст інформаційної моделі витрат, що є основою для управління витратами.

Поглиблене дослідження всіх складових витрат з метою ефективного управління ними, сприятиме попередженню на хлібоприймальних заготівельних підприємствах утворенню нестабільної, неліквідної, неплатоспроможної, нерентабельної діяльності.

## Список літератури

1. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1984.- 215с.
2. Паламарчук О.І. Принципи і форми інтеграції функції обліку в посиленні економічної безпеки промислових підприємств: Дис...канд.екон. наук: 08.06.04. – Луганськ: 2001. – 17с.
3. Сенченко О.В. Технологічні особливості хлібоприймальних заготівельних підприємств та їх вплив на систему обліку витрат на виробництво//Вісник НУВГП. Збірник наукових праць. Випуск 4(36). Економіка Ч.3. Реформування обліку, аналізу і аудиту економічних ресурсів в контексті євроінтеграції.-2006.- С. 391-399.
4. Статистичний бюлетень. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами.-К.: Видавництво „Консультант”, 2004.- 41с.
5. Статичний щорічник України за 2004р./ За ред. О.Г. Осауленка. –К.: Видавництво „Консультант”, 2005.- 591с.
6. Шурупов В.Г. Механизм управления материальным обеспечением деятельности промышленных предприятий: Дис. канд. экон. наук: 08.06.01//Одеск. гос. экон. ун-т.-Одесса:ОГЭУ.-2004.- 201с.
7. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Введение в теорию бухгалтерского учета.- М.: Финансы, 1979.- 304с.

В статье рассмотрен процесс формирования информационных моделей расходов в бухгалтерском учете под влиянием технологических особенностей деятельности предприятий и управления.

Process of information model accounting was considered in the article under influence of technological peculiarities of companies and authorities activity.

## Причини об'єднань підприємств: економічний аспект

Проаналізовано основні причини об'єднань підприємств в різні історичні періоди, визначено роль бухгалтерського обліку в даних процесах.

### **об'єднання підприємств, гудвіл, синергія**

Подальше зростання підприємства – це одна з найскладніших проблем, які виникають перед його керівництвом або власниками. Існує доволі багато варіантів вирішення даного питання: отримання кредиту, додаткова емісія акцій. Проте останнім часом все частіше керівники вітчизняних підприємств надають перевагу об'єднанню. Саме про це наголошує і О. Шкарпова, наводячи твердження керівника відділу М&А компанії Ernest&Young І. Петрашко: “Первинний переділ власності практично завершився. Місцеві фінансово-промислові групи нарешті зайнялися консолідацією свого бізнесу – придбанням активів у ключових сферах діяльності” [10, с. 12]. Однак процеси об'єднання підприємств, як свідчить практика, доволі часто завершуються невдало.

Серед науковців і дослідників, в працях яких розкриваються причини злиття та придбання підприємств<sup>5</sup>, можна назвати Н.В. Генералову, Д. Гільгура, А. Дамодаран, Дж.А. Джафарова, Ю. Наврузова та інших.

Метою дослідження є визначення основних причин та наслідків об'єднання підприємств, а також встановлення ролі бухгалтерського обліку в здійсненні даних процесів.

Дослідження будь-якого питання не буде повним без врахування особливостей його історичного розвитку. Це твердження стосується і процесу об'єднання підприємств.

Праобрази об'єднань підприємств можна знайти ще в XI ст., якими були об'єднання ремісників або цехи. Існуюча в таких об'єднаннях жорстка регламентація виробництва та чітка ієрархія (старшини – майстри – учні) забезпечувала високу якість вироблених ними товарів, що, в свою чергу, призводило до високої конкурентоспроможності на товари та надання певних привілеїв таким цехам з боку органів влади міста. Тому цехи були повними монополістами з виготовлення товарів у містах [4, с. 94].

Об'єднання підприємств в сучасному розумінні почали здійснюватися значно пізніше і відбувались вони хвилями. Значна кількість таких процесів характеризує кінець XIX ст. – поч. XX ст. Укрупнення підприємств, які відбувались саме в цей час у зв'язку з виникненням нових форм організації виробництва та економічним прогресом, започаткували першу хвилю процесів злиття та придбання. Підприємства, намагаючись забезпечити собі конкурентні переваги, все частіше вдавались до злиття, утворюючи монополії, які встановлювали високі ціни на товари і цим забезпечували собі отримання надприбутків.

---

<sup>5</sup> Злиття та придбання виступають складовими процесу об'єднання підприємств

Другу хвилю злиття та придбання (20-ті роки ХХ ст.) досить часто називають олігополістичною, оскільки введення антимонопольного законодавства в США, Німеччині, Великобританії та інших країнах Заходу зумовило панування не монополій, а олігополістичних об'єднань. Саме в цей період Р. Коуз визначає один з мотивів об'єднання підприємств, який і на сьогоднішній день залишається актуальним, – це зниження трансакційних витрат. Підприємство зростає до тієї межі, доки економія на витратах, пов'язана з укладенням ринкових угод, не почне перекидатися збільшенням витрат, пов'язаних з використанням адміністративного механізму.

В період другої хвилі у США в 43 галузях виробництва чотири найбільших компанії у кожній галузі зосереджували у своїх руках 75 % і більше виробленої продукції, в 102 галузях – від 50 до 74 %. В нафтовій промисловості панують чотири об'єднання: “Стандарт Ойл оф Нью-Джерсі”, “Мобіл Ойл”, “Тексако” та “Галф Ойл”; в транспортній галузі та автомобілебудуванні – так звана “велика трійка” у складі “Дженерал Моторз”, “Форд” та “Крайслер”. В сталеварній промисловості Німеччини такими олігополістами були “Стальний трест” та “Аугуст Тіссен-хютте”, в автомобілебудуванні – “Фолькswagenверк”, “Даймлер–Бенц” та “А. Опель” [7, с. 224-225].

Початок 60-х років започаткував третю хвилю об'єднання підприємств, яка характеризується як конгломеративна, оскільки найбільшими суб'єктами стали компанії автомобільної та аерокосмічної індустрії. Швидке економічне зростання дало поштовх новим формам злиття підприємств і відповідно теоретичним доробкам та рекомендаціям у цій сфері. Так, ще наприкінці 50-х років в США виникає школа “трансформації” капіталізму, представниками якої були А. Бермі, М. Надлер, С. Чейз, П. Дракер, Т. Ніколс, Г. Мінз та інші. Ніколс Т. досліджував протиріччя між управлінським апаратом корпорацій та акціонерами [5, с. 914]. Зменшення кількості угод зі злиття та поглинання було зумовлене, на його думку, саме конфліктом між власниками та менеджерами компаній. Економісти Г. Мінз та А. Берлі в своїх дослідженнях роблять висновки, що метою корпорації вже не є максимізація прибутку, адже вона стала “соціальним інститутом”. Дракер П. теж вивчав та аналізував корпоративні стратегії в своїх роботах “Великий бізнес” (1947), “Ідея корпорації” (1946). Висновок, який був зроблений у цих працях стосувався становлення індустріальної системи, основою якої є великі підприємства та корпорації, що здійснюють масове виробництво, а найважливішим інструментом розвитку бізнесу компаній є процеси злиття та придбання [5, с. 915].

Наступна хвиля об'єднання підприємств припала на 80-ті роки ХХ ст. Багато підприємств протягом цього періоду зливалися з метою зниження вартості їх фінансування, а інші – для збільшення своїх розмірів та отримання таким чином переваг економії масштабу, пов'язаних з великими обсягами виробленої продукції. Підприємства також намагалися будь-якою ціною знизити виробничі витрати, щоб вижити в складній на той час економічній ситуації [9, с. 14].

В 90-тих рр. ХХ ст. з'явилися нові обґрунтування причин злиття та придбання, що і обумовило нову хвилю цих процесів (див. рис. 1). Деякі підприємства придбали підприємства, щоб отримати нематеріальні активи, які представляють собою певні знання та технології менеджменту. Кількість таких угод була особливо великою в кінці 1990-х років, коли першість в будь-яких напрямках особливо цінувалися. З розвитком всесвітньої економіки багато підприємств розглядали злиття та придбання як найбільш швидкий та дешевий спосіб вийти на нові ринки, що, в свою чергу, виступало засобом захисту їх позицій в глобальній економіці [9, с. 14].





Рисунок 1 – Причини злиття та придбання підприємств на різних історичних етапах

Остання на цей час хвиля злиття та придбання підприємств характеризується такою рисою, як інтернаціональний характер даних угод. З 1990 р. по 1999 р. кількість операцій з міжнародних придбань збільшилась в п'ять разів, а в 1999 р. зростання цих операцій становило 50 % [9, с. 212]. Зростання активності таких угод пов'язано з прагненням керівництва підприємств обрати ефективний спосіб подальшого розширення діяльності. Звичайно, вихід на закордонні ринки шляхом придбання активів порівняно з будівництвом власних підприємств є більш пріоритетним, а враховуючи, що сучасні засоби зв'язку та інформації дозволяють значно знизити транспортні та комунікаційні витрати, витрати на координацію виробничих процесів, і найбільш дешевим та менш ризикованим. Саме тому в багатьох випадках найбільш ефективним методом організації виробництва є розміщення окремих його фаз в різних країнах світу.

У своїй дисертації Дж.А. Джафаров [3, с.13-16] розширює число факторів глобального характеру, які впливають на динаміку процесів консолідації капіталу, зокрема виділяє наступні:

1) становлення та розвиток управління як окремої науки, розробка методологічних основ управління великими та складними підприємствами (до недавнього часу в економічній теорії була широко розповсюджена точка зору, яка передбачала те, що укрупнення підприємств ефективно тільки до певного моменту. Інтенсивний розвиток науки управління з початку ХХ ст. призвів до появи та обґрунтування теорій, які дозволяють виробити методи управління великими та складними підприємствами без помітної втрати ефективності, зокрема делегування частини повноважень вищим керівництвом на нижчі рівні прийняття рішень);

2) стрімкий розвиток комп'ютерних технологій і систем комп'ютерної обробки даних (автоматизовані системи управління підприємством дозволяють реалізувати всі переваги великого бізнесу, уникнути більшості його недоліків, оперативно відстежити всю необхідну інформацію про діяльність підприємства і на основі обробки та аналізу отриманих даних приймати потрібні рішення в найкоротші строки, що, безумовно, важливо в мінливому бізнес-середовищі);

3) глобалізація світової економіки (внаслідок трансформації національних економік в єдиний світовий ринок найбільш простим способом збереження свого місця на ринку є об'єднання з іншим підприємством);

4) зняття адміністративних заборон та дерегулювання ринків (державні органи, які регулюють операції зі злиття та придбання з метою недопущення зайвої концентрації та монополізації окремих ринків, поступово пом'якшують критерії визначення монопольного стану).

Саме інтернаціональний характер угод придбання та злиття підприємств призводить до того, що такі процеси починають поширюватися і на території країн СНД, зокрема і України. Вітчизняні підприємства за останні роки все частіше виступають не лише об'єктами таких угод, але й їх ініціаторами. Звичайно, практика придбання діючих підприємств ще не отримала в Україні такого ж широкого розповсюдження, як в країнах з розвинутою ринковою економікою, але визнання підприємства як майнового комплексу на законодавчому рівні нерухомістю змінює цю ситуацію.

Змінилося і ставлення громадськості до даного процесу. Якщо до недавнього часу була поширена думка про те, що придбання підприємств як об'єкта цивільних прав є прихованою загрозою національній економіці, зокрема придбання підприємств шляхом сумнівної приватизації, витік капіталу з країни за кордон, завуальована зміна власників, переділ державного майна, то на даному етапі економічного розвитку про ринок купівлі-продажу підприємств можна говорити як про ефективний елемент фінансового регулювання економіки.

Генералова Н.В. [1, с. 20-21] на макро- та мікроекономічному рівнях виділяє наступні позитивні моменти у здійсненні операцій придбання підприємств зарубіжними покупцями:

1) потенційний покупець, який вкладає капітал в українську економіку, має за кінцеву мету вилучення прибутку, що сприяє зростанню податкових надходжень до державного бюджету;

2) у більшості випадків, купуючи те чи інше підприємство, інвестор бачить приховані резерви доходності даного підприємства. Серед позитивних соціальних наслідків можна виділити такі, як збільшення кількості робочих місць, зростання заробітної плати, підвищення кваліфікаційного рівня персоналу;

3) придбане підприємство, функціуючи в єдиній системі підприємств, які вже є у власності в покупця бізнесу, – буде працювати ефективніше, ніж якщо б воно працювало окремо. Отже, ресурси країни використовуватимуться раціональніше.

Крім того, Н.В. Генералова [1, с. 23] зазначає, що основною причиною придбання підприємств є гудвіл, тобто різниця між ціною, яка сплачується за підприємство як майновий комплекс, та вартістю цього підприємства, що підтверджена даними бухгалтерського обліку. В основі причин, які стимулюють до придбання, лежать саме фактори, які визначають гудвіл, оскільки завдяки перевагам, створеним завдяки наявності гудвілу, у керівництва виникає бажання придбати те чи інше підприємство, а не створювати аналогічний бізнес своїми силами.

Існують три загально визнані переваги, заради яких (не обов'язково всіх відразу) здійснюється придбання підприємств: 1) можна позбутися від дублювання частини фіксованих витрат, як мінімум – в управлінському апараті; 2) покращена координація послідовних процесів. Цей фактор особливо цінний у випадку, коли одне підприємство є постачальником або споживачем продукції іншого; 3) більш ефективне управління активами “нового” підприємства [1, с. 23].

Таким чином, приймаючи рішення про об'єднання, керівництво планує, що в майбутньому така угода підвищить вартість підприємств-учасників, тобто буде досягнуто синергії – потенційної додаткової вартості, яка з'являється в результаті об'єднання двох підприємств.

Дослідження мотивів, які стоять за 77 придбаннями у 1985 та 1986 рр., показало, що операційна синергії (тобто підвищення операційного доходу, збільшення темпів зростання) була основним мотивом однією третини цих операцій.

Якщо передбачається, що при поглинанні виникає синергія, то вартість об'єданого підприємства повинна перевищити суму вартостей підприємства, яке купується, та цільового підприємства, які діють незалежно один від одного:

$$V(AB) > V(A) + V(B), \quad (1)$$

де  $V(AB)$  – вартість підприємства, створеного в результаті об'єднання підприємства  $A$  та підприємства  $B$  (синергія);

$V(A)$  – вартість підприємства  $A$ , яке діє незалежно;

$V(B)$  – вартість підприємства  $B$ , яке діє незалежно [2, с. 931].

Однак, незважаючи на наведені вище переваги, практика здійснення об'єднання підприємств показує, що в переважній більшості поставлені цілі не досягаються, про що свідчать дослідження результатів діяльності новоутворених підприємств:

- 61 % операцій зі злиття не окупає вкладених в них коштів;
- 57 % підприємств, які об'єднуються, відстають у своєму розвитку від інших суб'єктів даного ринку і знову поділяються на самостійні корпоративні одиниці;
- менше 20 % підприємств, які об'єдналися, досягають бажаних фінансових результатів або стратегічних цілей;
- 53 % великих операцій зі злиття та придбання призводить до зниження акціонерної вартості підприємства, 30 % – практично на неї не впливають і тільки 17 % – її створюють;
- як правило, операції з придбання не створюють додаткову вартість для власників підприємства, яке купує [8].

Таким чином, достатньо велика кількість угод зі злиття або придбання підприємств не виправдовує вкладені в них кошти, а цілі, які поставлені, в більшості випадків не досягаються. Постає цілком закономірне питання: в чому ж причина таких наслідків?

Як відомо, за будь-якої угоди щодо об'єднання покупець дещо переплачує за право придбання контролю над цільовим підприємством. Світова практика операцій зі

злиття та придбання передбачає розмір премії за контрольний пакет на рівні 40-60 % від вартості угоди. Проте найбільша угода в Україні зі встановлення контролю Mittal Steel над металургійним заводом “Криворіжсталь” підтверджує, що преміальна надбавка може бути значно більшою (біля 70 %) [6, с. 59].

Погоджуємося з позицією Ю. Наврузова та Д. Гільгура [6, с. 59] щодо того, що однією з найголовніших причин, через яку злиття і придбання себе не виправдовують з точки зору створення додаткової вартості, є переплата за контрольний пакет.

Слід наголосити також на тому, що, не зважаючи на майже звичайний, щоденний характер процесів придбання підприємств, в ринкових умовах вони стають все частіше недружніми. В такій ситуації підприємству-покупцю не варто розраховувати на прихильне ставлення з боку керівництва об'єкта придбання, зокрема на отримання доступу до внутрішньої інформації. Не володіючи достовірними даними бухгалтерського обліку, складно встановити ціну, яка б відповідала реальній вартості об'єкта придбання та враховувала б інтереси підприємства-покупця.

Підприємство-покупець, яке займається агресивним скуповуванням акцій, звертає свою увагу в першу чергу на недооцінені ринком підприємства. Це дозволяє йому за умови укладання угоди придбання відобразити в бухгалтерському обліку негативний гудвіл, що обумовлено тим, що вартість підприємства, взятого в цілому як єдиного майнового господарського комплексу, є меншою від сукупної вартості його активів та зобов'язань. Тобто підприємство-покупець отримує свого роду знижку з ціни, яка засвідчує відсутність очікувань майбутніх економічних вигод.

Якщо ж навіть підприємство, яке є об'єктом придбання, зацікавлене в угоді і надає всю необхідну інформацію, завжди існує ризик приховування певних даних. Так, на особливу увагу заслуговує кредиторська заборгованість, визнана сумнівною, можливість погашення дебіторської заборгованості. Таким чином, необхідно не лише поверхневе ознайомлення з фінансовою звітністю, але й детальна розшифровка основних її статей щодо складу підприємства, переліку всіх зобов'язань із зазначенням кредиторів, характеру, розмірів та строків їх вимоги. Виважене рішення можна приймати лише після проведення економічного аналізу, аудиту діяльності підприємства, оцінки адекватності та повноти інформації. Керівництву підприємства, яке продається, варто укласти угоду з майбутнім покупцем про нерозголошення конфіденційної інформації, що стане одним з превентивних заходів у випадку недобросовісної поведінки підприємства-покупця.

Для того, щоб уникнути недружнього придбання, слід вчасно вживати необхідних заходів для підвищення ринкової вартості підприємства. Проте, найчастіше у вищого керівництва підприємства, яке намагаються придбати, виникає ілюзія контролю над створеною ситуацією, пов'язано з тим, що вони володіють всією наявною інформацією. В той же час невчасне врахування суттєвих відхилень реальної вартості активів підприємства від їх балансової, перетворюють таке підприємство на найбільш прийнятний варіант для здійснення придбання.

Об'єднання підприємств здійснюється хвилями, кожна з яких характеризується відмінними мотивами керівництва, які спонукали до даних процесів. Одна з головних причин злиття та придбання підприємств на даному етапі – це отримання синергії. Проте практика зазначених процесів показала, що в більшості випадків поставлена ціль не досягаються внаслідок переплати за контрольний пакет. Доступ до бухгалтерської інформації підприємством-покупцем є досить обмеженим, тому і розрахунок ціни придбання може суттєво відрізнятись від балансової вартості активів підприємства, яке купується.

## Список літератури

1. Генералова Н.В. Гудвил как категория бухгалтерского учета. Дис... к.э.н. – Санкт-Петербург, 2003.
2. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценок любых активов; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
3. Джафаров Дж.А. Операции поглощения акционерных обществ: зарубежный опыт и российская практика. Дис... к.э.н. – Москва, 2002.
4. Зайдель У., Теммен Р. Основы учения об экономике. Пер. с нем. – М.: “Дело ЛТД”, 1994. – 400 с.
5. Крючков Л.В. Еволюція теорій процесів злиття та поглинання // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 207: В 5 т. Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – 312 с.
6. Наврузов Ю., Гильгур Д. Слияния и поглощения: инструмент создания или разрушения стоимости бизнеса? // Генеральный директор. – 2006. – январь. – С. 56-59.
7. Политическая экономия. Капиталистический способ производства: Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: “Мысль”, 1972. – 390 с.
8. Слияния и поглощения: западный опыт и актуальность вопроса для России // <http://www.altrc.ru/common>
9. Феррис Кеннет, Пешеро Барбара Пети. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 256 с.
10. Шкарпова О. Великими ковтками // Контракти. – 2006. – № 16. – С. 12-16.

Проанализировано основные причины объединения предприятий в разные исторические периоды, определена роль бухгалтерского учета в данных процессах.

The basic reasons for the enterprises' unification in different historical periods have been analyzed as well as the accounting role in these processes has been determined.

**УДК 657.471.1: 658.8**

**Н.В. ФІРЦОВА, в.о. доцента**

*Полтавський університет споживчої кооперації України*

## Удосконалення методики фінансового обліку витрат в підприємствах торгівлі споживчої кооперації

В статті розглядаються актуальні питання методології та підходи до побудови фінансового обліку витрат в підприємствах торгівлі споживчої кооперації. Запропонована багатоступенева система обліку торговельних витрат, яка дає можливість визначати собівартість товарів за етапами торговельного процесу, що дасть можливість визначення ефективності реалізації товарів в розрізі товарних груп, матеріально-відповідальних осіб та підрозділів підприємства

**торговельні витрати, собівартість товарів, витрати обігу, валові витрати, транспортно-заготівельні витрати**

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначають Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” [1] та П(С)БО 16 “Витрати”[2]. В частині обліку витрат застосовуються принципи нарахування відповідності доходів і витрат та обачності.

Дослідження стану обліку витрат на торговельних підприємствах споживчої кооперації України виявило недосконалість організації та технології збору і обробки інформації. Дані про рівень витрат отримують із значним запізненням і в узагальненому вигляді, що знижує оперативність обліку та ускладнює пошук резервів для покращення господарювання.

Аналіз структури торговельних витрат по системі Укоопспілки показав, що основну долю у складі торговельних витрат становлять прямі витрати і, зокрема, собівартість реалізованих товарів. Серед непрямих витрат найбільш вагомими є витрати на утримання матеріально-технічної бази торгівлі та адміністративні витрати (табл. 1).

Прямі витрати становлять основну питому вагу в собівартості реалізації товарів торговельними підприємствами. А тому раціональна організація обліку надходження, приймання, зберігання та реалізації товарів має суттєве значення для зниження собівартості їх реалізації.

Проблемам обліку і контролю витрат присвячують праці сучасні вчені: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Верига Ю.А., Гринів Б.В., Грабова Н.М., Деньга С.М., Озеран В.О., Сопко В. В., Чебанова Н.В. та інші. В той же час проблеми обліку торговельних витрат в підприємствах споживчої кооперації залишаються не достатньо дослідженими.

Виявлено, що до цього часу на практиці немає такого внутрішнього звіту, де б узагальнювалась інформація про собівартість реалізованих товарів за окремими найменуваннями товарів, товарними групами, матеріально-відповідальними особами, торговельними відділами та торговельними точками, так як у споживчій кооперації собівартість реалізованих товарів визначається у товарно-грошовому звіті форми 058 у загальній сумі.

Тому виникла необхідність розробити і впровадити таку модель обліку витрат, яка б дозволяла визначати фінансові результати та здійснювати оперативний контроль за витратами в необхідних розрізах.

Однією із проблем обліку собівартості реалізованих товарів є визначення та розподіл транспортно-заготівельних витрат. У товарно-грошовому звіті форми № 058 сума транспортно-заготівельних витрат по товарах, що надійшли в магазин, показується в окремій графі. З вищеназваних звітів сума транспортно-заготівельних витрат записується в журнал № К-3, призначений для обліку товарів за субрахунком 2822 “Товари в роздрібній торгівлі”, тари за субрахунком 2842 “Тара в роздрібній торгівлі” та транспортно-заготівельних витрат за субрахунком 2892 “Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі”.

До транспортно-заготівельних витрат, згідно з “Інструкцією про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в підприємствах споживчої кооперації” [3], відносять витрати на закупівлю товарів, оплату тарифів (фрахту) за навантажувально-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів.

Ми пропонуємо вести облік товарів на рахунку 2822 по купівельній вартості, а рахунок 2892 назвати не “Транспортно-заготівельні витрати”, а “Інші затрати собівартості товарів”, і вести облік за ним у розрізі номенклатури статей витрат, так як наведене визначення транспортно-заготівельних витрат змішує в собі різні статті витрат. Протягом місяця записи на аналітичному рахунку 2892 робляться за дебетом у кореспонденції з рахунком 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”, 703 “Доходи від реалізації товарів”, 66 “Розрахунки з оплати праці” на підставі перевірених та затверджених звітів матеріально-відповідальних осіб, а також на підставі нагромаджувальних відомостей за кредитом рахунку 685 “Розрахунки з іншими кредиторами”.

Таблиця 1 - Структура витрат обігу по торгівлі у системі Укоопспілки за 2005 рік

№ п/п	Назва Облспоживспілка	Всього витрати тис. грн.	Транспортні витрати		Адміністративні витрати		Утримання приміщення		Амортизація		Витрати на оплату праці		Податки, соц.заходи		Інші	
			%	п.вага	%	п.вага	%	п.вага	%	п.вага	%	п.вага	%	п.вага	%	п.вага
1	Кримспілка	21694	2,46	7,53	15,49	47,39	1,59	4,87	0,85	2,60	6,68	20,44	2,84	8,69	2,25	6,89
2	Вінницька	25861	1,19	7,43	4,35	27,15	0,49	3,06	0,9	5,62	4,73	29,53	2,07	12,92	2,21	13,79
3	Волинська	12867	1,32	4,22	12,74	40,73	1,59	5,08	1,1	3,52	8,44	26,98	3,52	11,25	2,45	7,83
4	Дніпропетровська	13451	0,81	2,87	14,29	50,67	2,47	8,76	0,51	1,81	5,87	20,82	2,47	8,76	1,77	6,28
5	Житомирська	25912	1,24	6,22	6,76	33,90	0,64	3,21	0,66	3,31	6,14	30,79	2,6	13,04	1,74	8,73
6	Закарпатська	15337	1,37	4,13	12,95	38,99	1,18	3,55	0,65	1,96	10,29	30,99	4,3	12,95	2,33	7,02
7	Івано-франківська	5993	0,45	1,61	11,51	41,08	1,85	6,60	0,58	2,07	7,55	26,94	3,42	12,20	2,47	8,81
8	Кіровоградська	6899	0,6	2,89	10,94	52,74	0,73	3,52	0,16	0,77	5,06	24,40	1,78	8,58	1,43	6,90
9	Луганська	7377	0,61	2,43	11,93	47,43	1,01	4,02	0,63	2,50	7,19	28,59	2,83	11,25	0,94	3,74
10	Львівська	22549	0,91	3,86	8,24	34,92	0,89	3,77	0,52	2,20	7,11	30,12	3,1	13,13	2,71	11,48
11	Миколаївська	7955	2,13	6,39	15,99	47,99	1,63	4,89	1,15	3,45	7,83	23,50	3,27	9,81	1,09	3,27
12	Одеська	11363	0,9	2,81	13,87	43,28	1,41	4,40	0,9	2,81	9,24	28,83	3,85	12,01	1,86	5,80
13	Полтавська	21157	2,22	11,05	6,90	34,34	1,16	5,77	0,37	1,84	4,97	24,74	2,29	11,40	1,87	9,31
14	Рівенська	29738	1,63	6,37	8,26	32,25	1,25	4,88	0,92	3,59	6,38	24,91	2,88	11,25	3,21	12,54
15	Сумська	13306	1,55	6,62	9,50	40,54	0,83	3,54	0,63	2,69	5,62	23,99	2,59	11,05	2,56	10,93
16	Тернопільська	9438	0,93	4,54	6,90	33,70	2,04	9,96	0,63	3,08	5,55	27,10	2,21	10,79	2,13	10,40
17	Харківська	24303	1,41	6,31	4,48	20,03	3,3	14,77	0,46	2,06	5,3	23,72	2,48	11,10	1,84	8,23
18	Херсонська	6948	0,96	3,20	16,94	56,47	1,18	3,93	0,55	1,83	5,24	17,47	2,58	8,60	2,48	8,27
19	Хмельницька	11032	1,27	4,77	10,07	37,85	1,36	5,11	0,7	2,63	8,16	30,66	3,37	12,66	1,23	4,62
20	Черкаська	27655	1,65	6,23	9,76	36,87	1,87	7,06	0,97	3,66	6,66	25,15	3,23	12,20	2,22	8,38
21	Чернівецька	8322	0,93	3,38	11,31	41,13	1,13	4,11	0,73	2,65	8,12	29,53	3,04	11,05	1,89	6,87
22	Чернігівська	20821	1,5	5,63	8,93	33,52	1,66	6,23	1,02	3,83	8,01	30,05	3,52	13,21	1,94	7,28
	Всього	370391	1,37	5,63	8,93	36,72	1,41	5,80	0,75	3,08	6,6	27,14	2,86	11,76	2,18	8,96

На кредиті аналітичного рахунку 2892 робляться записи на підставі розрахунку розподілу транспортно-заготівельних витрат, складеного бухгалтером. Сума транспортно-заготівельних витрат розподіляється між товарами в залишку та реалізованими товарами методом середньої арифметичної простої. Такий розрахунок має суттєві недоліки, так як він надає дані, далекі від фактичних, розраховані в середньому, проте в умовах неможливості визначення транспортно-заготівельних витрат за групами товарів, немає можливості робити розрахунок транспортно-заготівельних витрат за методом середньої арифметичної зваженої. Ця проблема впливає негативно на інформаційне забезпечення визначення витратомісткості окремих товарних груп.

Альтернативним методом є облік транспортно-заготівельних витрат не в загальній сумі на одному аналітичному рахунку, а їх рознесення відповідно до груп товарів, по яких вони були здійснені, за кожним товарним документом, особливо в умовах комп'ютеризації обліку. Але для цього в довіднику "План рахунків" необхідно встановити для субрахунку 2892 субконто "Товарно-матеріальні цінності". Програма буде сама накопичувати транспортно-заготівельні витрати за товарними групами. В кінці місяця розрахунок транспортно-заготівельних витрат можна буде провести за методом середньої арифметичної зваженої, що дасть більш достовірну інформацію для управління, а також дозволить складати калькуляції різних видів собівартості у розрізі товарних груп та більш достовірно визначати витратоємність товарних груп (табл.2).

Сума транспортно-заготівельних витрат на реалізовані товари списується за дебетом субрахунку 9022 і кредитом субрахунку 2892.

Таблиця 2 - Розрахунок розподілу витрат собівартості товарів

Номер		25					
Дата		15.08.06					
Період		з 1.09.06-30.09.06					
Організація		Полтавська облспоживспілка					
Підприємство		магазин "Міні-маркет" Карлівської райспоживспілки					
Центр відповідальності		(ЦВ) відділ 1					
Відповідальна особа		Кир'янова Л.П.					
Валюта		гривня					
Витрати за період		1200,00					
Залишок витрат		0,00					
Усього витрат +залишок		1200,00					
Товарооборот+залишок усього		42000,00					
№	Товарна група	Виручка	Залишок товарів	Усього виручка + залишок	Питома вага товарів	Середній % витрат	Витрати до списання
1	Вина	5000,00	1000,00	6000,00	14,30	2,860	143,00
2	Лікєро-горілчані вироби	10000,00	5000,00	15000,00	35,70	2,856	285,60
3	Безалкогольні напої	20000,00	1000,00	21000,00	50,00	2,857	571,43
	Всього	35000,00	7000,00	42000,00	100,00	8,573	1000,03



У журналі форми № К-3 за кредитом субрахунку 2822 відображається собівартість реалізованих товарів, яка списується в дебет субрахунку 9022.

Аналітичний облік собівартості реалізованих товарів ведеться за рахунком 90 у книзі форми № К-39 в розрізі субрахунків 9021 “Собівартість реалізованих товарів оптової торгівлі ” та 9022 “Собівартість реалізованих товарів роздрібною торгівлі ”. У графах – аналітичних рахунках за дебетом можна вказувати статті собівартості реалізованих товарів; за кредитом – списання цих сум у порядку закриття рахунку на фінансові результати. У кінці місяця на підставі даних книг аналітичного обліку № К-39 заповнюється “Накопичувальна відомість за рахунком 90 “Собівартість реалізації”.

Рекомендуємо замінити в плані рахунків субрахунок 289 “Транспортно-заготівельні витрати” на субрахунок 289 “Нереалізовані витрати” для відображення затрат на товарозабезпечення, на зберігання та на збут товарів, які ще не реалізовані. Доцільно до субрахунку 289 відкрити наступні субрахунки :

2891 “Нереалізовані витрати на товарозабезпечення”

2892 “Нереалізовані витрати на зберігання товарів”

2893 “Нереалізовані витрати на збут”.

Таке нововведення дасть можливість визначити собівартість товарів у залишку, розподіляти витрати за етапами торговельного процесу, що відносяться на товари у залишку та на реалізовані товари, формувати внутрішню вартість товарів для підприємств в залежності від їх товарооборотності та визначати витратоємність товарних груп.

Так як витрати на товарозабезпечення включають в себе й собівартість реалізованих товарів, то доцільно субрахунок 289 “Транспортно-заготівельні витрати” перейменувати на субрахунок 28911 “Статті собівартості товарів” і перенести його відповідно у підгрупу 2891 “Нереалізовані витрати на товарозабезпечення” рахунку 289 “Нереалізовані витрати”. Аналітичний облік по рахунку 28911 доцільно вести в розрізі статей собівартості товарів : купівельна вартість, мито, непрямі податки, транспортно-заготівельні витрати, витрати на страхування товарів та інші витрати (табл.3).

Таблиця 3 - Звіт про собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі по відділу 1 магазину Міні-маркет з 1.09.2006 по 30.09.2006

Показники	Вересень 2006 р.			Всього за період		
	Генера- льний сценарій плану	Сцена- рій факту	Відхи- лення, %	Генера- льний сценарій плану	Сцена- рій факту	Відхи- лення, %
Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі	46226,00	63191,00	36,70	46226,00	63191,00	36,70
Купівельна вартість товарів	44200,00	60091,00	35,95	44200,00	60091,00	35,95
Ввізне мито	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Непрямі податки, які не відшкодовуються підприємству	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Транспортно-заготівельні витрати	700,00	600,00	-14,29	700,00	600,00	-14,29
Витрати на страхування товарів	1326,00	2500,00	88,54	1326,00	2500,00	88,54
Інші витрати	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Розрахунок витрат, які відносяться до залишку товарів та на всі витрати підприємства за місяць доцільно здійснювати аналогічно розрахунку транспортно-заготівельних витрат не тільки по статтях собівартості товарів, а і по статтях усіх затрат на товарозабезпечення (субрахунок 2891), затрат на зберігання товарів (2892) і затрат на збут (2893).

Тоді затрати, які будуть віднесені до витрат підприємства, необхідно відносити на відповідні рахунки 9 класу Плану рахунків. Зокрема, рахунок 90 можна перейменувати на “Витрати на товаро- та матеріалозабезпечення”, субрахунок 902 “Витрати на товарозабезпечення”. До субрахунку 902 доцільно відкрити субрахунки : 9021 “Собівартість реалізованих товарів у оптовій торгівлі ”, 9022 “Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі ” та 9023 “Інші витрати на товарозабезпечення”, по яких вести аналітичний облік за номенклатурою статей витрат на товарозабезпечення.

У кінці місяця за результатами розрахунку затрат на залишок товарів та на реалізовані товари, будуть формуватися наступні бухгалтерські проведення (табл. 4).

Таблиця 4 - Бухгалтерські проведення на списання затрат за розрахунком

Дебет	Кредит	Сума
9022	2822	Списання купівельної вартості реалізованих товарів
	28911	Списання інших витрат собівартості реалізованих товарів
9023	28912	Списання інших витрат на товарозабезпечення
9120	2892	Списання витрат на зберігання товарів
9302	2893	Списання витрат на збут

У балансі торговельного підприємства може бути відображена як собівартість товарів, розрахована за методикою П(С)БО 9, так і собівартість товарів із затратами на товарозабезпечення з додаванням затрат на зберігання та з додаванням затрат на збут. Відповідно до вищевикладеного доцільно рекомендувати внести відповідні зміни до П(С)БО 9 та в наказі про облікову політику підприємства уточнити, в якій оцінці в балансі підприємства показувати собівартість товарів.

Для обліку витрат на зберігання товарів у роздрібній торгівлі доцільно відкрити рахунок 9102, облік по ньому вести за субрахунками в розрізі галузей торгівлі та в розрізі номенклатури статей витрат на зберігання товарів (табл.5 ).

Таблиця 5 - Фрагмент плану рахунків бухгалтерського обліку [власна розробка]

Назва рахунку	Назва субрахунку	Назва аналітичного рахунку	Назва аналітичного рахунку для управлінського обліку
28 “Товари”	289 “Нереалізовані витрати”	2891 “Нереалізовані витрати на товарозабезпечення” 2892 “Нереалізовані витрати на зберігання товарів” 2893 “Нереалізовані витрати на збут”.	28911 “Статті собівартості товарів” 28912 “Інші витрати на товарозабезпечення”
90 “Витрати на товаро- та матеріалозабезпечення”	902 “Витрати на товарозабезпечення”	9021 “Собівартість реалізованих товарів у оптовій торгівлі ” 9022 “Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі ” 9023 “Інші витрати на товарозабезпечення”	
91 “Загально-виробничі витрати”	911 “Витрати на зберігання товарів у торгівлі”	9112 “Витрати на зберігання товарів у роздрібній торгівлі”	
92 “Адміністративні витрати”	920 “Адміністративні витрати підприємств”	9201 “Адміністративні витрати підприємств”	
93 “Витрати на збут”	930 “Витрати на збут у торгівлі”	9302 “Витрати на збут у роздрібній торгівлі”	

Нами визначені наступні об'єкти обліку витрат та калькулювання собівартості у торгівлі:

- товарні групи;
- відповідальні особи;
- підрозділи підприємства;
- служби підприємства;
- етапи торговельного процесу підприємства.

Таким чином, нами запропонована змішана багатоступенева система обліку торговельних витрат, яка має наступні особливості :

- дає можливість розраховувати неповну собівартість реалізації (тільки за прямими витратами) в розрізі товарних груп, відповідальних осіб, підрозділів підприємства, служб підприємства, етапів торговельного процесу;
- дає можливість розрахувати повну собівартість реалізації (за прямими та непрямими витратами) в розрізі товарних груп, відповідальних осіб, підрозділів підприємства, служб підприємства, етапів торговельного процесу;
- дає можливість визначати неповну собівартість реалізації (за змінними витратами) товарних груп для розрахунку критичної точки реалізації.

В результаті впровадження розробленої моделі обліку витрат може бути забезпечений інформаційний супровід наступних управлінських рішень:

- визначення найменшого беззбиткового обсягу реалізації в розрізі товарних груп;
- визначення ефективності реалізації товарів в розрізі товарних груп, матеріально-відповідальних осіб, підрозділів підприємства;
- визначення “внеску” кожної товарної групи, матеріально-відповідальних осіб, підрозділів підприємства в загальний фінансовий результат від торговельної діяльності;
- формування найбільш ефективного асортименту товарів;
- закріплення персональної відповідальності і встановлення контролю за відповідальними за витрати особами.

## Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”. Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. №87 (зі змінами та доповненнями).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318 (зі змінами та доповненнями).
3. Інструкція про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації, затверджена постановою Правління Укоопспілки від 19.12.2001 р. № 304. Київ.- 2002.- с.216.
4. Озеран В.О. Бухгалтерський облік на підприємствах роздрібної торгівлі та громадського харчування споживчої кооперації. Київ.- 2003.- с. 186.

In the article the actual questions of methodology and approaches to construction of financial consideration of charges in the enterprises of trade of consumer co-operation are considered. The offered bagatostoupeneva system of consideration of auction charges, which enables to determine the prime price of commodities after the stages of auction process, that will give possibility of determination of efficiency of realization of commodities in the cut of commodity groups, persons and subsections of enterprise.

В статье рассматриваются актуальные вопросы методологии и подходы к построению финансового учета расходов в предприятиях торговли потребительской кооперации. Предложенная многоступенчатая система учета торговых расходов, которая дает возможность определять себестоимость товаров по этапам торгового процесса, что даст возможность определения эффективности реализации товаров в разрезе товарных групп, материально-ответственных лиц и подразделений предприятия.

## Використання системи випереджаючого прогнозування розвитку регіонів України

В статті проаналізовано переваги використання системи барометричних (випереджаючих) індикаторів в зарубіжних країнах та визначено можливості їх застосування в Україні  
**барометричні індикатори, регіон, прогнозування**

В нових ринкових умовах господарювання надзвичайно гостро постає питання прогнозування основних соціально-економічних показників розвитку регіонів та економіки України в цілому. Проте прогноз не може бути зроблений по всіх показниках (соціальних, економічних, господарських, фінансових) і т.д. Це не завжди дає позитивний економічний ефект, крім того, існує група показників, які не прогножуються. Тому перед нами постає завдання: визначити основоутворюючі комплексні показники, тобто такі, прогнозування яких дасть найвищий економічний ефект. З огляду на це, слід звернути увагу на систему барометричних індикаторів, яка широко використовується міжнародними дослідницькими інститутами в різних країнах світової спільноти, більш того, пріоритетне використання в прогнозах економічного розвитку системи випереджаючих показників пояснюється хорошими прогнозними властивостями таких показників. Тому гостро стоїть питання застосування барометричного прогнозування в сучасних мінливих ринкових умовах.

Основне завдання даного дослідження полягає у розкритті сутності системи барометричних індикаторів, механізмі її функціонування, а також можливості застосування на практиці.

Елементи прогнозування за допомогою системи барометричних індикаторів втілили в своїх працях Владімірова Л.П., Павлюк К.В., Падалка В.М., Красноступ Н.І., Крапивка В.І., Мосин В.Н., Крук Д.М., Мельник А.Ф.

Широко відомі в світі роботи американських учених, що проводяться при Національному бюро економічних досліджень, країн Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР), останнім часом з'явилися дослідження під патронажем ОЕСР в Туреччині, Кореї, Польщі і Угорщині. Для України аналіз циклів ділової активності – порівняно новий напрям прикладних досліджень [1]. Зокрема, в центрі економічної кон'юнктури при Уряді України в даний час розробляється підхід до інтеграції результатів обстежень ділової активності з кількісними статистичними показниками; на основі досвіду підприємств розраховують випереджаючий індикатор; можна привести також індекс ділової активності [2].

У таблиці 1 наведені найчастіше використані терміни базових понять барометричного прогнозування.

Треба відзначити, що абсолютна більшість опублікованих досліджень розглядає зміну ділової активності або країни (макрорівень), або господарюючого суб'єкта (мікрорівень) [3,4,5]. Вважаємо за доцільне дослідження і формування системи барометричних показників, що відображають ділову активність регіонального розвитку (мезорівень).

Застосування барометричних методів дозволяє своєчасно одержати і використати в управлінні інформацію про зміну тенденції, коли проста екстраполяція втрачає прогностні властивості.

Таблиця 1 - Термінологія барометричного прогнозування

<b>Показник</b>	<b>Використані терміни</b>	<b>Характеристика</b>
Барометричне прогнозування	Система випереджаючих індикаторів Індикатори циклічності економіки	Метод прогнозування, заснований на використанні системи показників, зміна значень яких наперед передбачає зміни в соціально-економічному розвитку
Співпадаючі показники	Coincident indicators Співпадаючі індикатори Синхронні індикатори Еталонні індикатори Датування „поворотних точок”	Показники, що змінюються в одній фазі з економічним циклом
Випереджаючі показники	Leading indicators Випереджаючі індикатори Провідні індикатори	Показники, що випереджають динаміку співпадаючих показників
Показники, що запізнюються	Lagging indicators Індикатори, що запізнюються	Показники, що відстають від розвитку економіки
Складовий індекс	Зведений індекс Зведений випереджаючий індекс	Середньозважений показник декількох рядів випереджаючих показників
Дифузійний індекс	Дифузійний випереджаючий індекс	Питома вага рядів із позитивною динамікою з системи випереджаючих показників

У міжнародній практиці досліджень економічних циклів (за винятком США) найбільш відповідним показником для вимірювання загальної економічної активності вважається індекс промислового виробництва. Саме він використовується як співпадаючий показник ділової активності. Вибір даного показника як базового обумовлений, в першу чергу, тим, що він доступний на щомісячній основі. Звичайно, краще було б використовувати як показник, що характеризує ділову активність регіону, показник валового регіонального продукту (ВРП), але цей показник не розраховується щомісячно (окрім 1998 р.). З другого боку, деякі дослідники, наприклад, відзначають високий ступінь взаємопов'язаності показників індексу промислового виробництва і ВРП, тобто обидва показники можуть служити співпадаючими індикаторами.

До ряду співпадаючих показників відносять також:

- рівень безробіття;
- чисельність зайнятих в несільськогосподарському секторі економіки;
- особисті доходи;
- обсяги продажів в оброблювальній промисловості і торгівлі;
- використання електроенергії;
- використання виробничих потужностей;
- транспортування вантажів і пасажирів;
- туризм (кількість туристів, що приїжджають, або днів, проведених туристами в регіоні);
- комунікації (телефонні переговори);
- показники ділового клімату (очікування підприємців).

Регіональна статистика дозволяє з приведених показників окрім індексу промислового виробництва використовувати тільки рівень безробіття і особисті доходи, оборот роздрібною торгівлі, дані про вантажо- і пасажироперевезення.

При виборі співпадаючих показників в Національному бюро економічних досліджень в США використовуються неформальні методи. Спеціальний комітет з

датування ділових циклів, в який входять відомі економісти, приймають рішення про точну дату чергового піку або падіння на основі якісного аналізу всієї наявної інформації. Немає якого-небудь одного показника, на рівень або динаміку якого орієнтується Комітет при ухваленні свого рішення.

Для вибору системи випереджаючих показників (набагато значущішим з погляду прогнозування) передбачається використання критеріїв доцільності, циклічності в зміні і практичних міркувань.

Під доцільністю розуміють економічну значущість, тобто повинна існувати причина економічного характеру для впливу індикатора на цикл, а також ступінь обхвату даним індикатором економічних процесів [6].

Циклічність в зміні характеризується:

а) тривалістю і послідовністю випередження значення показника по відношення до співпадаючого в поворотних точках;

б) „циклічною” відповідністю між показником і співпадаючими рядами;

в) відсутністю додаткових циклів або пропущених циклів в порівнянні із співпадаючими рядами;

г) згладженою в циклічній динаміці (що дозволяє розділити випадкові коливання від дійсних змін ділової активності).

Практичні міркування ґрунтуються на можливості збору і оновлення інформації в реально короткі терміни і з необхідною періодичністю (щомісячно), відсутністю великих відмінностей між попередніми і остаточними даними, наявністю тимчасових рядів за тривалий період і без пропусків.

Використовуючи підхід до макроекономічних барометричних індикаторів класифікуємо регіональні випереджаючі показники за ознакою економічної значущості:

- показники, що реагують на ранньому етапі на зміни ділової активності. Такі показники відображають початковий етап виробництва, тобто нові замовлення, портфель замовлень, отримання дозволів на проведення будівельних робіт. Ці тимчасові ряди мають тенденцію до випереджаючого відтворення майбутнього розвитку господарської діяльності або край чутливо реагують на нього;

- швидко реагуючі показники. До них можна віднести товарні запаси (запаси сировини і запаси готової продукції);

- показники, чутливі до економічних очікувань. Такі показники можуть оцінити очікувані зміни або є чутливими до очікуваних змін і включають ціни на сировину, а також очікування підприємців, що стосуються виробництва і загального економічного стану;

- показники, що приводять до руху інші показники – індикатори, що характеризують проведення грошової і податкової політики, сферу зовнішньоекономічних зв'язків, а також показники, що відображають загальноекономічну ситуацію в країні і в світі;

- інші показники (змішаних видів), наприклад, процентні кредитні ставки (як характеристика стимулу до зростання споживання і інвестицій), показники динаміки виробництва в окремих галузях.

Разом з тим, дана класифікація дещо умовна і деякі показники можуть бути віднесені більш ніж до однієї категорії. Крім того, вона відображає тільки один аспект застосування показників в якості випереджаючих – економічну доцільність.

За допомогою таблиці 2 проведемо порівняльне узагальнення системи національних випереджаючих індикаторів в провідних країнах ОЕСР.

Таблиця 2 - Система випереджаючих показників в країнах-членах ОЕСР

Найменування показника	Число країн, що використовують даний показник
Кількість грошей в обігу (M1)	17
Фондовий індекс	12
Облікова кредитна ставка	11
„Terms of trade” (індекс „умов торгівлі”)	8
Розпочаті будівельні проекти	6
Обсяг продажу в роздрібній торгівлі	5
Індекси цін	5
„Портфель” замовлень	4
Обсяг продаж легкових автомобілів	4
Динаміка об’ємів кредитування	4
Дозволи на будівельні проекти	3
Реальна заробітна плата	3
Запаси готової продукції	3
Запаси сировини і матеріалів	2
Попередження про звільнення	2
Вакансії	1
Загальний обсяг експорту	1
Торговий баланс	1

Задача формування системи випереджаючих показників регіонального розвитку істотно ускладнена, а її рішення обмежене можливостями сучасної регіональної статистики. Значне число приведених показників не розраховується з необхідною частотою і тимчасовими обмеженнями.

Таким чином, система барометричних (випереджаючих) показників є одним із найпоширеніших методів прогнозування в провідних країнах світу. Вона дозволяє попередити негативні тенденції заздалегідь, усунути негативні наслідки їх впливу на стадії зародження або взагалі попередити їх настання. На жаль, в економіці України дана система не досить поширена через складність її застосування.

## Список літератури

1. Мельник А. Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду: Світовий досвід і проблеми України. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 180 с.
2. [www.case-ukraine.kiev.ua](http://www.case-ukraine.kiev.ua) – Центр соціально-економічних досліджень
3. Падалка В.М., Красноступ Н.І., Крапивка В.І. Економічне прогнозування бюджетних надходжень // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 89-98.
4. Павлюк К.В. Прогнозування показників балансу фінансових ресурсів // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 60-70.
5. Мосин В.Н., Крук Д.М. Основы экономического и социального прогнозирования. – М.: Высшая школа, 1985. – 200 с.
6. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: Дашков и К., 2000. – 299 с.

В статье проанализированы преимущества использования системы барометрических (опережающих) индикаторов в зарубежных странах и определены возможности их применения в Украине.

In clause the advantages of use of system barometric (outstripping) indicators in foreign countries are analyzed and the opportunities of their application in Ukraine are determined.

## Загальні принципи створення системи кредитної безпеки банківської установи

В статті розглядаються питання побудови системи кредитної безпеки банківської установи. Сформульовані основні поняття та концептуальні підходи до створення системи безпеки. Проаналізовані загрози та ризики, які існують в банківській діяльності. Виділені фактори, які впливають на величину кредитного ризику. Охарактеризована система методів управління кредитним ризиком.

**банківські установи, система забезпечення безпеки, кредитний ризик**

Економічне благополуччя будь-якого підприємства тримається на трьох китах - постійний розвиток, безпека і прибуток. В останній час з'явилася достатньо обширна література з питань безпеки підприємництва. Питання безпеки діяльності суб'єктів господарювання є актуальними, їм приділяють увагу багато науковців та практиків, зокрема, Ващекін Н.П., Дзлієв М.І., Зубок М.І., Зубок Р.М., Козаченко Г.В., Лекарєв С.В., Ляшенко О.М, Пономарьов В.П., Предборський В.А., Пригунов П.Я., Соснин А.С., Судоплатов А.П., Урсул А.Д. та інші. Проте, системних та узагальнюючих досліджень в цій специфічній галузі пока явно недостатньо, хоча потреба в них очевидна. Перш за все, необхідно сформулювати основні поняття, визначити концептуальні підходи, розробити методи проектування раціональних структур безпеки. Складність вирішення організаційних та економічних задач забезпечення безпеки підприємництва взагалі та банківських установ, зокрема, зумовлена комплексним характером такого аспекту як виробничо-господарська та фінансова діяльність господарюючих суб'єктів.

Кредитування є найважливішим напрямком здійснюваних банком активних операцій. Загалом кредитні операції відносять до найбільш давніх та традиційних для банків. Організуючи в масштабах усієї економіки кредитний процес, банки надають власникам тимчасово вільних коштів можливість зберігання їх у досить зручній формі різноманітних депозитів, що приносять реальний дохід у вигляді процента та забезпечують належний рівень ліквідності. Водночас використання кредиту позичальниками сприяє прискоренню обороту капіталів, скороченню витрат виробництва, розширенню виробничих потужностей та зростанню прибутків. Крім того, банківський кредит є досить гнучкою формою задоволення тимчасових потреб суб'єктів ринку в коштах, надаючи можливість найбільш зручного пристосування умов видачі позики до потреб конкретного позичальника. Усе зазначене вказує на надзвичайну важливість створення певної системи безпеки кредитних операцій банків. Досвід показує, що якоїсь єдиної системи заходів безпеки кредитних операцій, яка була б притаманна всім банкам, в Україні не існує. Банки, використовуючи існуючу законодавчу і нормативну базу, розробляють свої заходи і з тією чи іншою ефективністю застосовують їх для захисту своєї кредитної діяльності.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів створення та функціонування механізму кредитної безпеки комерційного банку, сутності методів регулювання кредитної безпеки. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки та розв'язання наступних задач: дослідження



сутності та передумов формування безпеки банківської установи; аналіз сутності та класифікації банківських ризиків та місця кредитного ризику в загальній системі; розробка загальних принципів та методів створення системи кредитної безпеки комерційного банку.

Безпека будь якого суб'єкта підприємницької діяльності, в тому числі і комерційного банку - це стан захисту його життєво важливих та законних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз в різних формах, які не суперечать законодавству та забезпечують його стабільний розвиток у відповідності зі статутними цілями.

Наведені визначення дозволяють розглядати систему забезпечення безпеки суб'єкта господарювання як комплекс ефективних заходів (управлінських рішень) по локалізації реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз. Саме загрози об'єктам безпеки, які виходять із зовнішніх та внутрішніх джерел загроз, визначають зміст діяльності по забезпеченню внутрішньої та зовнішньої безпеки. Якщо враховувати, що зовнішні та внутрішні загрози розрізняються як реальні та потенційні, то діяльність по забезпеченню безпеки буде полягати в прогнозуванні загроз, визначенні та реалізації найбільш ефективних заходів по їх локалізації.

При цьому слід відмітити, що на рівні будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності, в тому числі і комерційного банку, в значній мірі проявляється залежність від суб'єктивних факторів, оскільки концепцію достаточності безпеки конкретного підприємства визначає його керівництво, виходячи зі своєї уяви про проблеми безпеки, наявності необхідних для її забезпечення ресурсів, стратегічних цілей діяльності.

Система безпеки виконує дві функції упереджувально-профілактичну та оперативно-інформаційну. Тому в комплексних системах захисту необхідно передбачати дві підсистеми: основною метою першою є створення ефективних механізмів захисту; основною метою другої підсистеми є забезпечення раціонального функціонування механізмів захисту та оптимальне управління ними.

Заходи забезпечення безпеки підприємницької діяльності можна розподілити на три групи:

- заходи профілактичного характеру;
- заходи, спрямовані безпосередньо на попередження протиправних дій конкретних суб'єктів загроз підприємницької діяльності;
- заходи по попередженню протиправних дій з боку суб'єктів загроз та локалізації негативних наслідків цих дій.

Отже, виділяються два підходи до захисту підприємницької діяльності: попереджувальний та реагуючий..

Попереджувальна діяльність полягає в розробці та здійсненні комплексу управлінських заходів, які мають загально попереджувальний характер та спрямовані на попередження та скорочення можливості виникнення збитку для безпеки структурних підрозділів підприємства, його працівників та членів їх сімей. Основними напрямками попереджувальної діяльності по забезпеченню безпеки є заходи, які проводяться в кадровій роботі, інформаційній діяльності та забезпеченні безпеки будівель, споруд, майна та приміщень.

Реагуюча діяльність полягає у здійсненні комплексу заходів, спрямованих на виявлення фактів порушення режиму безпеки та перевірку дотримання вимог режиму безпеки та сигналів у відношенні конкретних осіб, організацій, фактів та подій.

В процесі здійснення різних операцій комерційні банки піддані широкому спектру загроз та, відповідно, специфічних банківських ризиків. Що стосується банківської діяльності, то існують різні підходи до класифікації банківських ризиків. При цьому слід враховувати, що групування загроз та ризиків за яким-небудь заданим класифікаційним критерієм відбувається в залежності від мети дослідження, тобто

суб'єктивно.

В більшості з джерел, які присвячені банківській діяльності, описуються наступні групи ризиків банку: кредитний, операційний, банківської ліквідності, ринковий (процентний та валютний), втрати репутації, неплатоспроможності. Кредитні операції, які приносять при грамотному управлінні значний дохід, займають в банківській діяльності особливе місце. Тому основним банківським ризиком, управління яким багато в чому визначає ефективність діяльності банку є кредитний ризик. Створення ж системи заходів безпеки кредитних операцій банків є найважливішим елементом забезпечення економічної безпеки комерційного банку та ефективності його діяльності.

У 1997 р. Базельський комітет з банківського нагляду у своєму документі «Основні принципи ефективного банківського нагляду» назвав кредитний ризик основним видом фінансового ризику, з яким зустрічаються фінансові інститути в своїй діяльності.

В основному зростання зацікавленості до управління кредитним ризиком обумовлене наступними факторами:

- низькою якістю активів, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів і недостатністю створених під них резервів;
- процесом глобалізації світового господарства і тенденціями до дерегулювання фінансових ринків;
- збільшенням обсягів позикового і, частково, банківського фінансування;
- появою ринку високодохідних облігацій із низьким кредитним рейтингом - так званих смітникових облігацій (junk bonds);
- тенденцією до зниження рентабельності банків;
- випадками значних втрат за кредитами і позиками.

Кредитний ризик визначається, в першу чергу, як ризик економічний, пов'язаний з управлінням фінансовими ресурсами. Проте, на відміну від інших видів економічного ризику він має специфічні ознаки, однією з найважливіших є те, що він пов'язаний з рухом кредиту. Взаємодія кредитного ризику з іншими видами банківських ризиків відбувається, головним чином, через структурні елементи та типи кредитного ризику, віднесені до наступних ознак: тип позичальника, характер прояву ризику, вид операції. Кредитний ризик можна класифікувати за наступними ознаками: рівень здійснення аналізу; сфера виникнення; тип позичальника; характер прояву ризику; вид операції; характер дій позичальника; ступінь ризику; ступінь управління ризиком. З точки зору створення системи безпеки банківської установи в сфері кредитної діяльності важливим є визначення специфічних факторів, які впливають на величину кредитного ризику в залежності від типу позичальника.

Таблиця 1 – Фактори, які впливають на величину банківського кредитного ризику в залежності від типу позичальника

<b>Індивідуальні ризики</b>	
<b>Фізичних осіб</b>	<b>Юридичних осіб</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
1. Нестабільність економічної ситуації (фінансові кризи, зниження або взагалі відсутність конвертованості національної валюти, звуження платоспроможного попиту населення, інфляція та інше)	1. Нестабільність економічної ситуації (фінансові кризи, зниження або взагалі відсутність конвертованості національної валюти, зниження виробництва, несприятливі зміни на окремих ринках, інфляція та інше)

1	2
2. Зміни матеріального положення позичальника (збільшення (зменшення) зарплати, вихід на пенсію, отримання спадщини та інше)	2. Зміни фінансового стану позичальника (показники фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ліквідності та інше)
3. Кредитна історія позичальника (відсутня, позитивна, негативна)	3. Кредитна історія позичальника (відсутня, позитивна, негативна)
4. Зміни якості забезпечення позики (вартості, ліквідності)	4. Зміни якості забезпечення позики (вартості, ліквідності)
5. Зміни соціального положення позичальника (прийняття шлюбу, зміна складу родини та інше)	5. Якість управління підприємством – позичальником (освітній рівень, кваліфікація та досвід роботи в даній сфері керівної ланки та інше)
6. Зміни умов кредитного договору (введення або відміна мораторію на сплату процентів та основного боргу, штрафних санкцій, зміни процентних ставок, строків погашення основного боргу тощо)	6. Зміни умов кредитного договору (введення або відміна мораторію на сплату процентів та основного боргу, штрафних санкцій, зміни процентних ставок, строків погашення основного боргу тощо)
7. Особистий фактор (недисциплінованість позичальника, надання свідомо неправдивих відомостей, перешкоджання банківському контролю, шахрайство та інше)	7. Особистий фактор (недисциплінованість позичальника, надання свідомо неправдивої інформації, перешкоджання банківському контролю, шахрайство тощо)

Особливою групою чинників, що визначають рівень кредитних ризиків є внутрішньобанківські фактори. Аналітики *Федеральної Резервної Системи (СІЛА)* зосереджують увагу на цих чинниках, а особливо, їхніх аспектах щодо кредитної культури працівників: приватних інтересах працівників банку, невиконанні кредитних принципів, прагненні великих прибутків, неухважності та некомпетентності працівників, відсутності нагляду та адекватних процедур регулювання кредитних ризиків у банках.

На наш погляд, спектр внутрішньобанківських чинників кредитних ризиків, окрім кредитної культури працівників, включає також стратегічні, управлінські, організаційні та інформаційні фактори. Основними при регулюванні кредитних ризиків є стратегічні чинники. Без вираженої стратегії, чітко сформованої кредитної політики, встановлення прийняттого рівня кредитних ризиків, уважного кредитування нових клієнтів, наявності механізмів реструктуризації проблемних кредитів рівень прибутковості кредитних операцій банків буде низьким. Організаційні чинники відображають рівень управління банком, ефективність організації кредитного процесу та управління ризиками, наявність структурних підрозділів та процедур регулювання кредитних ризиків, розподіл функціональних обов'язків і відповідальності між працівниками. Фактори цієї групи визначають якість регулювання кредитними ризиками в банку. Врахування при оцінюванні кредитних ризиків умов роботи спеціалістів, психологічного клімату в колективі, приватних інтересів, дотримання кредитними працівниками інструкцій, положень, нормативних документів, принципів кредитування, наявності належних механізмів контролю за документальним оформленням та використанням кредитів, кваліфікаційного рівня, компетенції та досвіду роботи працівників дає можливість визначити вплив управлінських чинників на рівень кредитних ризиків у банку.

Аналіз діяльності вітчизняних банківських установ доводить, що менеджери

акцентують увагу лише на десяти ключових чинниках кредитних ризиків при видачі кредитів контрагентам, які є чинниками, притаманними позичальникам: платоспроможності контрагента, намірі оплачувати кредит, забезпеченні кредиту, рівні обслуговування контрагентом попередніх кредитів, цілі кредиту, виді діяльності контрагента, активах та можливостях контрагента, рівні існуючих боргів позичальника тощо.

Часто ефективність кредитних угод залежить як від факторів зовнішнього середовища, так і від сукупності методів управління кредитним ризиком. Оскільки впливу зовнішніх факторів уникнути практично неможливо, первісною задачею банків повинна стати розробка системи методів управління, адекватної потенційному кредитному ризику, з врахуванням внутрішніх можливостей. Отже, рівень кредитної безпеки комерційного банку прямо залежить від методів управління банківським кредитним ризиком.

Під методом управління банківським кредитним ризиком зазвичай розуміють сукупність прийомів та способів впливу на об'єкт, який знаходиться під управлінням (кредитний ризик) для досягнення поставлених банком цілей. У результаті суттєвого зростання масштабності кредитних ризиків виникла необхідність вдосконалення існуючих і запровадження нових методик оцінки ризиків та управління ними. Ці методики і моделі становлять «ядро» сучасної системи ризик-менеджменту, яка, в свою чергу, забезпечує успішне функціонування будь-якого фінансового інституту.

Управління кредитним ризиком - важлива складова стратегії і тактики розвитку кожної фінансово-кредитної установи. Для українських банків ця діяльність набуває особливого значення, оскільки їх кредитні портфелі часто характеризуються високим рівнем простроченої та безнадійної заборгованості. Причиною цього є певна нестабільність в економічному житті країни, що не може не впливати на функціонування та прибутковість підприємств.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показує, що методи та інструменти управління кредитними ризиками пройшли довготривалий процес розвитку. Першочергово оцінка кредитного ризику зводилась до визначення тільки номінальної вартості кредиту. В подальшому були розроблені способи визначення вартості кредитного продукту з урахуванням ризику, широкого розповсюдження набули системи рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальників. Треба зазначити також, що не існує чіткої класифікації механізмів управління ризиками, а також єдиного погляду щодо їх ефективності. Можна виділити три основні цілі управління банківським кредитним ризиком:

1. Попередження ризику. Дана мета досягається шляхом ліквідації передумов виникнення кредитного ризику в майбутньому.

2. Підтримка ризику на певному рівні. Ця мета передбачає дотримання банком вимог до рівня ризику, які встановлюються центральним банком, а також визначаються самим банком у відповідності із власною ризиковою стратегією.

3. Мінімізація ризику при певних заданих умовах, яка охоплює комплекс заходів прямого впливу на кредитний ризик.

Загальними методами управління кредитними ризиками більшість вчених вважає наступні.

Уникнення ризику - ухилення від діяльності, що породжує ризик. Цілком уникнути ризику практично неможливо і недоцільно. Адже надмірна обережність та уникнення кредитних операцій, в свою чергу, веде до появи ризику невикористаних можливостей.

Поглинання кредитного ризику - взяття ризику банком у повному обсязі. Якщо втрати від надання такого роду кредиту (кредитів) можуть бути покриті банком за

рахунок власного капіталу, то цей ризик можна виправдати. Проте може виникнути ситуація, коли поглинання кредитного ризику не буде виправданим, тоді виникає проблема банкрутства банківської установи.

Перекладання ризиків, або страхування кредитних ризиків, - це спосіб зменшення розміру втрат, які можуть виникнути у процесі кредитування. Страхування кредитних ризиків можна розглядати принаймні у двох площинах: страхування від власне ризику неповернення кредиту, або страхування відповідальності перед банком за непогашення кредиту і несплату відсотків за користування ним (не набуло широкого застосування у вітчизняній практиці), і страхування застави, якщо застава має насамперед речовий характер (досить активно використовується комерційними банками, особливо при здійсненні лізингових операцій та наданні іпотечних кредитів).

Розкладання ризиків - передача банком частини ризику іншій фінансово-кредитній установі. Фактично йдеться про консорціумні кредити, тобто кредити, які надаються одному клієнту кількома банками, що утворюють певне банківське об'єднання. Прикладом розкладання кредитного ризику може бути й посередництво у кредиті: ініціатором кредитування в цьому разі можуть бути органи державної влади, міжнародні фінансово-кредитні установи, які мають на меті запровадження певних кредитних програм і потребують для цього допомоги банків.

Характеризуючи методи управління банківським кредитним ризиком, необхідно розкрити їх спрямованість, зміст та організаційну форму. Спрямованість методів управління орієнтована на об'єкт правління – кредитний ризик у всіх його проявах. Специфіка прийомів та способів впливу на об'єкт управління складає зміст методів управління кредитним ризиком. Організаційна форма визначає характер впливу на ризикову операцію. Це може бути прямий (безпосереднє) та непрямий (створення відповідних умов) вплив. Нижче наведена загальна характеристика методів управління банківським кредитним ризиком та регулювання кредитної безпеки комерційного банку (табл. 2).

Таблиця 2 - Система методів управління банківським кредитним ризиком

<b>Методи</b>	<b>Зміст</b>
Попередження ризику	Відбір та оцінка кредитних спеціалістів Оптимізація кредитного процесу Розвиток персоналу Вивчення потенційного клієнту Постійний моніторинг клієнта
Оцінка, вимір та прогнозування ризику	Оцінка кредитоспроможності позичальника Оцінка якості кредитного портфелю банку Вимір кредитного ризику Прогнозування кредитного ризику
Запобігання ризику	Відмова від кредитування ненадійного клієнта
Зниження (мінімізація) ризику	Раціоналізація кредитів Диверсифікація кредитів Резервування коштів Структурування кредитів
Страхування ризику	Перерозподіл обов'язків відшкодування кредитних втрат на страхову організацію Хеджування на строковому ринку за допомогою похідних фінансових інструментів
Утримання ризику	Створення структурних підрозділів по роботі з проблемними кредитами Призупинення кредитної діяльності у високо ризикованих галузях Пошуки нових секторів кредитного ринку та розробка нових кредитних продуктів

Таким чином, проблема управління банківським кредитним ризиком набуває дещо іншого змісту, оскільки сукупність методів управління в ній розглядається в якості системи заходів прямого та непрямого впливу на об'єкт, що управляється – кредитний ризик. Багато фахівців в сфері банківської діяльності відмічають недостатнє застосування в практиці вітчизняних банків окремих методів управління (попередження, страхування, утримання ризику), які відносяться до методів непрямого впливу. Безсумнівно, що при виникненні серйозних проблем з поверненням кредитів переважне значення набувають методи прямого впливу. Але застосування непрямих методів, основу яких складають методи попередження ризику, в значній мірі дозволяє ліквідувати передумови виникнення в банку подібних ситуацій кредитного ризику.

Треба сказати, що підхід з використанням вищеперелічених методів управління кредитним ризиком є класичним і дещо спрощеним. Огляд найновіших публікацій показує, що в останні роки розвиток кредитного ризик-менеджменту обумовлений застосуванням сучасних математичних методів, таких як аналіз виживання, імовірнісне і статистичне моделювання, математичне програмування, теорія ігор, нейронні мережі та ін. Проте незважаючи на досить високий рівень точності та ефективності сучасних моделей, повномасштабне застосування їх більшістю вітчизняних банків є певною мірою проблематичним, оскільки будучи розробленими на основі найновіших досягнень науки та техніки, вони вимагають відповідного рівня знань банківських фахівців та прогресивного програмного забезпечення. Також треба зазначити, що перелічені методи придатні здебільшого для аналізу та управління великими кредитними портфелями, де великий обсяг вибірки дозволяє робити точні розрахунки та прогнози, тоді як у багатьох вітчизняних банках, окрім великих кредитних портфелів, є ще й малі, терміни кредитних історій позичальників здебільшого незначні, а чимало позичальників мають низький кредитний рейтинг через відносно велику ймовірність банкрутства. З огляду на це для українських банків особливо актуальним є питання розробки моделей управління кредитним ризиком, що враховували б і міжнародний досвід, і національні особливості кредитної діяльності.

Крім того, необхідно удосконалити існуючі методики оцінки кредитного ризику на рівні позичальника. В основу більшості опублікованих методик покладено аналіз фінансового стану позичальника за бухгалтерським балансом. Подібний підхід є дещо спрощеним. В цілому оцінюючи методики оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи, які використовуються в різних банківських установах, можна стверджувати, що вона в основній своїй масі базується на суб'єктивних оцінках. Показники фінансового стану, які використані в ній (ліквідності, фінансової стійкості, оборотності та рентабельності) – прості. Для визначення якості отриманих значень по даним показникам використовуються загальноприйняті рекомендовані (нормативні) значення, тобто власні судження в даному випадку банк не використовує.

Для всебічної оцінки кредитоспроможності позичальника і прийняття обґрунтованого рішення, крім аналізу фінансових показників, необхідно також проводити аналіз грошових потоків і використовувати методи, що ґрунтуються на різноманітних статистичних моделях. Однак ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за умови стабільної діяльності вітчизняних підприємств та повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства. Для умов перехідної економіки України необхідно розробляти адекватні моделі, які б враховували перелічені вище фактори,

галузеві особливості позичальників і строки кредитування.

Підводячи висновки, слід підкреслити, що забезпечення безпеки кредитної діяльності банків є досить складним і трудомістким процесом, необхідної ефективності він може досягти тільки завдяки активним сумісним діям усіх підрозділів банку, які у той чи інший спосіб залучені до кредитних операцій. До того ж заходи безпеки повинні проводитись цілеспрямовано і наполегливо, з необхідним ступенем активності протягом всієї кредитної операції, а не тільки на якомусь одному її етапі.

## Список літератури

1. Безопасность предпринимательской деятельности: Учеб пособие / Н.П. Ващекин, М.И. Дзлиев, А.Д. Урсул; Моск. гос. ун-т коммерции, НИИ устойчивого развития и безопасности. – 2-е изд. , доп. и перераб. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 334 с.
2. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 190 с.
3. Зубок М.І., Зубок Р.М. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку. – К.: Істина, 2004. – 144 с.
4. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
5. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко / За ред. В.В. Віленського. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2000. – 251 с.
6. Правові основи захисту банківської системи від злочинних посягань: Курс лекцій / В.А. Предборський (наук. керівник авт. колективу), Тараненко Ю.О., Остапишин Т.П., Попович В.М., та інш. – К.: Національна академія внутрішніх справ України. – 138 с.
7. Соснин А.С., Прыгунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательской деятельности: Учеб пособие. – К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2002. – 357 с.
8. Судоплатов А.П., Лекарев С.В. Безопасность предпринимательской деятельности: практическое пособие – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 382 с.
9. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.

В статье рассматриваются вопросы построения системы кредитной безопасности банковской организации. Сформулированы основные понятия и концептуальные подходы к построению системы безопасности. Проанализированы угрозы и риски, существующие в банковской деятельности. Выделены факторы, которые влияют на величину кредитного риска. Охарактеризованы системы методов управления кредитным риском.

The questions of establishment the system insuring the security of bank organization are discussed in the article. The basic concepts and conceptional approaches to the creation of security system have been proposed. The threats and risks which exist in bank activity were analyzed. The main factors which have influence on the credit risk rate were investigated. The methods of credit risk's management were described.

## Внутрішні стандарти аудиторського підприємства: сутність та необхідність розробки

В роботі обґрунтована необхідність створення системи внутрішніх стандартів аудиторського підприємства. Визначено принципи їх створення та вимоги, яким вони повинні відповідати. Запропоновано можливий перелік внутрішніх стандартів аудиторського підприємства та напрямки їх використання на різних етапах аудиту.

**аудиторська діяльність, аудит, стандарти аудиту, внутрішні стандарти аудиторського підприємства**

Основною гарантією забезпечення інтересів користувачів аудиторського висновку є чітке встановлення в законодавчих документах основних характеристик, які висуваються до аудиту з врахуванням інтересів таких користувачів. Чіткі критерії необхідні оскільки в усіх системах регулювання аудиторської діяльності, що склалися у світі, в тій чи іншій мірі враховується одна з найважливіших особливостей аудиту – суб'єктивність думки. Формуючи думку про звітність певного підприємства, аудитор базується на своєму судженні про об'єктивність фактів та обставин, а іноді лише на професійне судження. В такій ситуації професійні методи та прийоми аудиту на практиці завжди будуть мати лише суб'єктивний характер. Багатогранність об'єктів аудиту, постійна зміна економічної ситуації також сильно перешкоджає створенню чітких та „суворих” методів та прийомів перевірки. При цьому важливість аудиторської думки для користувачів звітності накладає значну відповідальність на кожного окремого аудитора та аудиторське товариство в цілому.

Певною гарантією якості аудиторських перевірок, а відповідно, й прийняттю рівня достовірності фінансової звітності, є дотримання, незалежно від конкретних умов, ряду обов'язкових принципів, використання загальних підходів до проведення аудиторської перевірки, виконання єдиних вимог до якості та надійності незалежного аудиторського висновку. Такі принципи, загальні підходи та єдині вимоги встановлюються в загальноприйнятих стандартах аудиторської діяльності (Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики [8]), їх застосування слугує своєрідною гарантією забезпечення інтересів користувачів звітності.

Міжнародні стандарти аудиту мають широке визнання у всьому світі, оскільки дозволяють отримати найбільшу об'єктивність у висловленні аудиторської думки, а також встановлюють єдині якісні критерії порівняння результатів аудиторської діяльності. Певні вимоги однаковості аудиторської діяльності необхідні внаслідок різноманіття методик, які застосовуються в аудиторській практиці, та складності їх співставлення. Аудиторські стандарти формують єдині базові вимоги, які визначають нормативи якості та надійності аудиту і забезпечують певний рівень гарантії результатів аудиторської перевірки за умови дотримання цих вимог. Значення міжнародних стандартів полягає в тому, що вони забезпечують високу якість аудиторської перевірки, сприяють впровадженню в аудиторську практику нових наукових досягнень, дозволяють користувачам зрозуміти процес аудиторської перевірки, створюють суспільний імідж професії, посилюють контроль з боку держави, забезпечують зв'язок окремих елементів аудиторського процесу. Проте, на наш погляд,



ці стандарти є в певній мірі розпливчати, хоча безумовно виступають первісним орієнтиром при розробці конкретних методик. Аудитору в своїй діяльності необхідно не лише вивчити основні принципи та процедури, які містяться в стандартах аудиту, але і навчитися застосовувати їх в практичній діяльності. Складність цього пов'язана з двома моментами: стандарти взаємопов'язані, а принципи та процедури повинні застосовуватися з врахуванням особливостей діяльності суб'єкта, який підлягає аудиту, та у відповідності з цілями аудиту.

Міжнародні стандарти аудиту (при всій їх значимості) не можуть передбачити всі особливості та конкретні обставини, які виникають в аудиторській практиці конкретного аудиторського підприємства, вони лише в певній мірі визначають загальні принципи та правила поведінки в різних ситуаціях або дають рекомендації щодо вирішення різних питань. Завдання, які виконуються в процесі проведення аудиту, різноманітні та залежать від його цілей, виду підприємства (установи, організації), яке перевіряється, характеру його діяльності. Зрозуміло, що аудит виробничого підприємства, комерційного банку, страхової компанії, пенсійного фонду має свою специфіку. Більше того, багато завдань можна вирішувати різними способами, з різною глибиною та детальністю, орієнтуючись на різні критерії. У зв'язку з цим неминуче виникає проблема регламентування аудиторської діяльності. Ця проблема в певній мірі може вирішуватися шляхом розробки відповідних внутрішніх правил або стандартів, конкретних методик аудиту на рівні аудиторського підприємства.

Практика аудиторської роботи засвідчила необхідність розробки певних документів (за аналогією з міжнародними стандартами вони отримали назву «внутрішніх» або «внутрішньофірмових» стандартів), які мають методичний та технологічний характер, визначають певні вимоги щодо процедур та конкретних дій аудиторів при здійсненні аудиту. Зокрема, у російських виданнях, які присвячені аудиту, підкреслюється позитивний досвід подібної системи стандартизації аудиторської діяльності [9, с.93; 10, с.78]. Достатньо широко вимоги та принципи побудови стандартів внутрішнього аудиту розглянуті Андрєєвим А.Д. [1, с.36-40], хоча ним запропоновані основні вимоги до побудови стандартів саме служби внутрішнього аудиту, а не внутрішніх стандартів незалежного аудиторського підприємства. Підкреслюється, що наявність системи внутрішніх (внутрішньофірмових) стандартів та її методологічного супроводження – необхідний показник професіоналізму діяльності аудиторської організації [2, с.11]. Така позиція зумовлена і тим, що в законі про аудиторську діяльність Російської Федерації передбачена можливість та необхідність розробки такої системи внутрішніх документів. У вітчизняній літературі цей напрямок майже не розглядається, хоча останнім часом почала привертатися увага до проблем стандартизації як складової частини нормативного забезпечення контрольних дій. Зокрема, в монографії І. К. Дрозд пропонується єдина система стандартів контролю в Україні [7, с.209-228]. В законодавчих документах, зрозуміло, можливість створення системи внутрішніх стандартів аудиторського підприємства взагалі не згадується. Автори монографій, посібників та підручників з теорії та практики аудиту обмежуються викладанням загальних методик перевірки певних об'єктів, які вимагають значного коригування при застосуванні в практичній діяльності, оскільки в більшості з них відсутні певні елементи, які і надають цілісності та завершеності роботі аудитора.

Саме цим питанням і присвячене дане дослідження, метою якого є обґрунтування необхідності створення та сфери дії внутрішніх стандартів аудиторського підприємства, їх структури та принципів побудови.

Поняття «внутрішній (внутрішньо фірмовий) стандарт аудиторського підприємства» включає в себе створення документів, які деталізують та регламентують

єдині вимоги до проведення аудиту та оформлення його результатів. Слід підкреслити, що ми не наполягаємо саме на терміні «внутрішні (внутрішньо фірмові) стандарти», ми маємо на меті обґрунтувати необхідність створення таких внутрішніх документів. До групи подібних документів можуть бути віднесені прийняті та затверджені у встановленому порядку стандарти, інструкції, методичні розробки, посібники, інші документи, обов'язкові до застосування в аудиторській організації, які розкривають внутрішні підходи до здійснення аудиторської діяльності. Ми схилиємося до терміну «внутрішній стандарт», оскільки він в певній мірі відповідає назві основних регламентуючих документів – Міжнародним стандартам аудиту.

Внутрішні стандарти повинні затверджуватися аудиторським підприємством з метою забезпечення ефективності практичної роботи та її адекватності Міжнародним стандартам аудиту та національним законодавчим документам. Аудиторське підприємство повинно само сформулювати власний пакет внутрішніх стандартів, які відображають розуміння та підходи його працівників до перевірок, які проводяться, оформлення їх результатів, складання аудиторських висновків. Внутрішні стандарти – це набір внутрішніх інструкцій значного обсягу, які постійно коригуються з метою удосконалення та за умови зміни середовища їх застосування.

Суттєве значення має концепція побудови внутрішніх стандартів. На наш погляд, вони повинні бути в певній мірі адекватні Міжнародним стандартам аудиту та враховувати національні особливості регулювання аудиту, бухгалтерського обліку та підприємницької діяльності на Україні. При розробці внутрішніх стандартів слід враховувати наступні дві особливості їх розробки та застосування:

- внутрішні стандарти не можуть суперечити міжнародним стандартам аудиту та законодавчим і нормативним документам України;
- вимоги внутрішніх стандартів не можуть бути нижче вимог міжнародних стандартів аудиту та законодавчих і нормативних документів України.

Склад необхідних внутрішніх стандартів повинен визначатися, по-перше, виходячи з вимог загальноприйнятих стандартів, що буде становити обов'язкову частину внутрішніх стандартів, по-друге, на основі професійного досвіду керівників та співробітників аудиторської фірми можуть розроблюватися додаткові внутрішні стандарти. Слід зауважити, що в міжнародних стандартах аудиту відсутні норми, які б прямо містили вказівки щодо необхідності розробки внутрішніх стандартів. Проте, певна загальність міжнародних стандартів аудиту, наявність варіативності окремих положень та можливостей вибору, вказівок щодо використання тих або інших методів і процедур на власний розсуд аудитора вимагає створення певних регламентуючих документів для підвищення рівня організації праці аудиторів. Внутрішні стандарти повинні бути деталізацією міжнародних стандартів аудиту, вони повинні «доводити» вимоги загальноприйнятих стандартів до рівня конкретних методик та конкретних вказівок конкретним виконавцям, які здійснюють аудиторську перевірку.

Внутрішні стандарти повинні бути частиною організаційно-розпорядчої документації та системи внутрішнього контролю аудиторського підприємства. Вони повинні, з одного боку, визначати загальний підхід аудиторського підприємства до проведення аудиту незалежно від умов проведення аудиту, а з іншого - містити конкретні рекомендації, які б дозволяли аудиторам визначити на практиці чіткий порядок власних дій при укладанні договору з клієнтом, при здійсненні аудиторської перевірки та завершенні аудиту.

При створенні системи внутрішніх стандартів необхідно:

- визначити єдині принципи їх підготовки та розробити рекомендації по структурі побудови внутрішніх стандартів аудиторського підприємства;
- встановити мінімальні обов'язкові вимоги до аудиторських підприємств при

розробці внутрішніх стандартів;

- описати порядок здійснення внутрішнього контролю за дотриманням працівниками аудиторського підприємства вимог внутрішніх стандартів.

Аудиторські стандарти повинні представляти собою систему взаємозв'язаних документів, які об'єднані єдиним задумом та яким притаманний єдиний стиль викладу. Цій системі повинна бути притаманна певна ієрархія, групування, перехресні посилання.

Стандарти внутрішнього аудиту повинні виконувати як творчу методологічну функцію, так і технологічну, створюючи ефективну систему взаємозв'язаних алгоритмів дій аудиторського персоналу, забезпечуючи основу для врегулювання потенційних конфліктів та регламентування взаємовідносин між всіма учасниками аудиторської діяльності.

Разом з тим, стандарти повинні лише вводити межі творчого потенціалу, але не виключати його, так як аудиторська діяльність відноситься до високоінтелектуальної. Вони можуть регламентувати певним чином способи та методи виконання аудитором своєї роботи, головні принципи її здійснення, послідовність, порядок оформлення процедур та результатів, але не підмінювати собою аналітичну роботу по дослідженню та систематизації аудиторських доказів.

В окремих роботах висвітлюються вимоги, яким повинні відповідати внутрішні стандарти, а точніше їх зміст [1, с.36-40; 2, с.13]. На наш погляд, до головних вимог, яким повинні відповідати внутрішні стандарти аудиторського підприємства, можна віднести наступні:

1. Доцільність. При розробці стандартів слід враховувати їх практичну корисність, актуальність та пріоритетність. Просте дублювання міжнародних стандартів аудиту з незначними варіаціями є марним, необхідно створювати такі документи, в яких би висвітлювалися конкретні рекомендації.

2. Послідовність (спадкоємність, спадковість) та несуперечливість. Кожний наступний стандарт внутрішнього аудиту повинен спиратися на діючі стандарти, забезпечувати узгодженість з нормативними документами та взаємозв'язок з іншими внутрішніми стандартами. Слід уникати загальних положень, оскільки вони будуть висвітлені в „теоретичних” стандартах. Наприклад, якщо на аудиторському підприємстві розроблений загальний стандарт щодо формування додаткової підсумкової документації (наприклад, звіту за наслідками аудиторської перевірки), то в стандарті, який присвячений методиці аудиту конкретного об'єкту, слід описати лише принцип викладення інформації стосовно даної конкретної роботи. Бажано уникати дублювання, тобто узгоджувати порядок висвітлення інформації, для того щоб не було повторів. В цьому випадку слід посилатися на більш детальний (вузький) стандарт.

3. Логічна стрункість. Внутрішнім стандартам повинна бути притаманна цілісність, чіткість формулювань та ясність викладу. Слід уникати „поезії” та „розпливчастості”. Описуючи порядок проведення аудиту слід чітко перераховувати етапи аудиту та аудиторські процедури. Мета внутрішніх стандартів – показати недостатньо досвідченому аудитору, яким чином вести себе в певній конкретній ситуації, що зробити, якщо, наприклад, не надають всіх необхідних документів, або як висвітлити певну інформацію, для того щоб не виникла двозначність її сприйняття.

4. Повнота та деталізація. Внутрішній стандарт, який, наприклад, описує методику перевірки конкретного об'єкту повинен охоплювати усі питання, які мають відношення до об'єкту, що вивчається. Аудитори, які будуть користуватися даним стандартом, можуть викреслювати зайві методи, процедури, але аж ніяк не додавати.

5. Єдність термінологічної бази. Слід уникати незагальноприйнятих скорочень. Внутрішні стандарти – це внутрішні нормативні документи, яким повинна бути

притаманна загальнонаукова та правова лексика.

Андрєєв А.Д. вважає, що для того, щоб внутрішні стандарти (правила) аудиту слугували організаційно-технологічною основою внутрішнього аудиту, необхідно розробити групи стандартів [1, с.38]:

1) по аналізу законів та нормативних актів, оцінці економічності та ефективності використання ресурсів, аналізу результатів програм;

2) по регулюванню технології проведення аудиту (планування, використання та оцінка внутрішнього контролю, регламентування отримання аудиторських доказів, використання праці інших фахівців тощо);

3) по організації роботи відділу внутрішнього аудиту та управління ним, контролю якості аудиторської діяльності;

4) по регламентуванню всіх аспектів складання аудиторських звітів (актів) та підведенню підсумків аудиту;

5) по спеціальним аудиторським перевіркам та консультаційним послугам;

6) по професійним вимогам (права, обов'язки та відповідальність) та взаємовідносини з іншими службами та спеціалістами під час проведення аудиторської перевірки конкретної дільниці обліку або певного підрозділу.

В інших виданнях пропонується структуру внутрішніх стандартів укрупнено поділити на дві частини [3, с.245]. В першій частині (організаційно-технологічні стандарти) повинні конкретизуватися загальноприйняті стандарти аудиторської діяльності. Друга частина внутрішніх стандартів повинна відображати особливості аудиторських перевірок певних об'єктів. Внутрішні стандарти аудиторського підприємства за своїм призначенням можуть бути об'єднані в наступні групи [2, с.13]:

- стандарти, які містять загальні положення по аудиту;
- стандарти, які встановлюють порядок проведення аудиту;
- стандарти, які встановлюють порядок формування висновків та звітів аудитора;

- спеціалізовані стандарти;
- стандарти, які встановлюють порядок надання супутніх аудиту послуг;
- стандарти по освіті та підготовці кадрів;
- стандарти, які описують концепцію та підхід до розробки внутрішніх стандартів, в тому числі стандарт, що визначає їх структуру;

- стандарти, які регламентують етику поведінки аудитора, які доповнюють та конкретизують діючі нормативні документи в галузі аудиторської діяльності;

- стандарти внутрішньої структури та організації діяльності аудиторського підприємства;

- стандарти, які регламентують порядок здійснення внутрішнього контролю якості виконання аудиту, а також відповідальність аудиторів.

На наш погляд, внутрішні стандарти повинні бути розподілені на три великі групи: перша включає стандарти, присвячені професійним вимогам та професійній поведінці аудиторів, друга - стандарти, присвячені загальним питанням організації аудиту; третя – питанням організації і методики аудиту конкретних об'єктів. Їх розробку доцільно здійснювати з урахуванням запропонованого Давидовим Г.М. механізму формування впевненості аудитора при наданні ним аудиторських послуг, розробленого на підставі теоретичної конструкції науки про аудит [4, с. 275-285]. В межах третьої групи можуть бути виділені підгрупи стандартів в залежності від обраних об'єктів аудиту. Можна виділити такі основні підходи до розробки внутрішніх стандартів, які стосуються конкретних методик аудиту.

1. Бухгалтерський підхід (традиційний). Полягає в розробці методик перевірки по різним розділам бухгалтерського обліку, наприклад, таким як аудит касових

операцій, аудит розрахунків з персоналом по оплаті праці, аудит розрахунків з підзвітними особами тощо. Дані стандарти, які містять вимоги щодо проведення аудиторської перевірки по рахункам бухгалтерського обліку, є в тому чи іншому наборі складовими частинами кожної аудиторської перевірки.

2. Податковий підхід. Включає в себе розробку внутрішніх стандартів в залежності від обраного виду податку (збору, обов'язкового платежу), наприклад, аудит податку на додану вартість, аудит податку на прибуток, аудит нарахування та сплати зборів на державне пенсійне та соціальне страхування тощо. В межах даного підходу можуть бути розроблені стандарти, в яких висвітлюються питання аудиторської перевірки роботи підприємств та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які працюють в умовах спеціальних податкових режимів, наприклад, спрощена система оподаткування для суб'єктів малого підприємництва, система оподаткування у вільних економічних зонах (зонах податкового експерименту), фіксований сільськогосподарський податок тощо.

3. Юридичний підхід. Включає розробку методик перевірки різних питань з юридичної точки зору. В деяких аспектах такі стандарти перекликаються зі стандартами, побудованими на бухгалтерському підході, але передбачають більш глибоке висвітлення методології аудиторської перевірки правової сторони відображення господарської діяльності економічного суб'єкту в обліку. До таких стандартів можна, наприклад, віднести стандарт, в якому розглядається методика аудиту статутного капіталу, яка включає в себе аудиторську перевірку правильності та повноти формування статутного капіталу, внесення змін щодо його величини, розподілу прибутку між засновниками та нарахування дивідендів, правильності відображення в обліку розрахунків із засновниками. В межах даного підходу можна також розроблювати такі стандарти як аудит дотримання вимог трудового законодавства, аудит організації претензійно-договірної роботи, аудит збутової політики підприємства тощо.

4. Спеціальний підхід. В даному випадку внутрішні стандарти розроблюються в залежності від особливостей перевірки груп економічних суб'єктів, які мають загальні спеціальні ознаки: структура управління, структура капіталу, чисельність працівників, організаційно-правова форма та інші. Наприклад, аудит підприємств з іноземними інвестиціями, аудит представництв іноземних суб'єктів господарювання, аудит нерезидентів України, аудит суб'єктів малого підприємництва. До даної групи стандартів можна віднести також стандарти, які стосуються висвітлення питань проведення обов'язкової (за вимогами українського законодавства) аудиторської перевірки, наприклад, аудит при приватизації підприємства, аудит відкритих акціонерних товариств, аудит при банкрутстві підприємства.

Особливого значення розробка внутрішніх стандартів має для певних напрямків діяльності аудиторського підприємства, які мають свою специфіку (супутні послуги, аудит ефективності тощо). Можуть бути також розроблені стандарти, в яких розкриваються питання аудиту стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів, зокрема, аудит фінансового стану підприємства, аудит стратегічних позицій і перспектив розвитку підприємства, аудит прогнозних фінансових документів, аудит інвестиційних проектів тощо. До подібних стандартів можна віднести стандарти, які регламентують правила проведення управлінського аудиту або аудиту ефективності, зокрема грошових коштів, основні положення якого висвітлені в роботах [5, 6].

5. При галузевому підході необхідно розроблювати стандарти аудиту економічних суб'єктів в залежності від виду діяльності підприємства та галузевої приналежності. До таких стандартів можна віднести, наприклад, аудит підприємств торгівлі, аудит сільськогосподарських підприємств, аудит транспортних підприємств,

аудит будівельних організацій, аудит зовнішньоекономічної діяльності, аудит страхових організацій, аудит інвестиційних фондів тощо.

Враховуючи вищевикладене можна запропонувати певну структуру внутрішніх стандартів для аудиторського підприємства (табл.1).

Таблиця 1 - Групування внутрішніх стандартів аудиторського підприємства за етапами аудиту

Група внутрішніх стандартів аудиторського підприємства	Етапи аудиту				
	Дослідницький	Підготовчий	Основний	Узагальнення результатів	Завершальний
1	2	3	4	5	6
<b>I. Загальні стандарти, які регламентують професійну поведінку та професійні вимоги до аудиторів</b>					
Порядок розробки внутрішніх стандартів аудиторського підприємства					
Загальні етичні правила поведіння аудиторів аудиторського підприємства та їх відповідальність	+	+	+	+	+
Вимоги до кваліфікації, освіти аудиторів та порядок підвищення кваліфікації і проходження стажування спеціалістів аудиторського підприємства					
<b>II. Загальні стандарти, які регламентують організацію аудиту</b>					
Порядок укладання та підписання договору на проведення аудиту	+	+			
Вивчення бізнесу клієнта (особливостей діяльності клієнта)	+	+	+	+	
Правила планування аудиту	+	+	+	+	
Порядок визначення рівня суттєвості при плануванні, проведенні аудиту та узагальненні його результатів	+	+	+	+	+
Порядок здійснення аудиторської вибірки		+	+	+	
Порядок оцінки аудиторських ризиків	+	+	+	+	+
Порядок оцінки системи внутрішнього контролю та розробки тестів систем контролю	+	+	+	+	+
Порядок залучення експерту та складання експертного висновку	+	+	+	+	
Порядок використання матеріалів іншого аудитора (аудиторської фірми)	+	+	+	+	
Вивчення та використання роботи внутрішнього аудитора (працівника служби внутрішнього контролю)	+	+	+		
Порядок ведення та зберігання робочих документів аудитора	+	+	+	+	+
Порядок спілкування з керівництвом суб'єкта господарської діяльності та оформлення офіційного листування	+	+	+	+	+
Звітування замовнику аудиту за його результатами				+	+
Порядок формування аудиторського висновку				+	+
Правила надання супутніх аудиту послуг	+	+	+	+	+
Порядок оформлення висновку спеціального призначення та відповідей на запити	+	+	+	+	+
<b>III. Методики перевірки конкретних об'єктів обліку</b>					
Методика аудиту основних засобів та інших необоротних матеріальних активів	+	+	+	+	+
Методика аудиту капітальних вкладень (витрат на будівництво, витрат по будівельним контрактам)	+	+	+	+	+
Методика аудиту довгострокових та поточних фінансових інвестицій	+	+	+	+	+
Методика аудиту виробничих запасів	+	+	+	+	+
Методика аудиту готової продукції	+	+	+	+	+
Методика аудиту товарів	+	+	+	+	+
Методика аудиту дебіторської заборгованості	+	+	+	+	+
Методика аудиту операцій з готівкою	+	+	+	+	+
Методика аудиту операцій з безготівковими грошовими коштами	+	+	+	+	+

1	2	3	4	5	6
Методика аудиту з підзвітними особами	+	+	+	+	+
Методика аудиту фінансових зобов'язань (кредити, інші)	+	+	+	+	+
Методика аудиту зобов'язань підприємства	+	+	+	+	+
Методика аудиту розрахунків з оплати праці	+	+	+	+	+
Методика аудиту витрат підприємства	+	+	+	+	+
Методика аудиту доходів підприємства	+	+	+	+	+
Методика аудиту операцій з іноземною валютою	+	+	+	+	+
<b>IV. Методики перевірки фінансової звітності підприємства</b>					
Методика аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва	+	+	+	+	+
Методика аудиту балансу підприємства	+	+	+	+	+
Методика аудиту звіту про фінансові результати	+	+	+	+	+
Методика аудиту звіту про рух грошових коштів	+	+	+	+	+
Методика аудиту звіту про власний капітал	+	+	+	+	+
Методика аудиту приміток до фінансової звітності	+	+	+	+	+
Методика аудиту консолідованої фінансової звітності	+	+	+	+	+
Методика аудиту операцій з об'єднання підприємств	+	+	+	+	+
Аудит дотримання принципу безперервності діяльності	+	+	+	+	+
<b>V. Методики перевірки розрахунків з бюджетом та державними цільовими фондами по податкам, зборам та обов'язковим платежам</b>					
Загальні правила аудиту податків та зборів	+	+	+	+	+
Методика аудиту розрахунків з бюджетом по ПДВ	+	+	+	+	+
Загальні правила аудиту розрахунків з бюджетом по податку на прибуток	+	+	+	+	+
Методика аудиту валового доходу	+	+	+	+	+
Методика аудиту валових витрат	+	+	+	+	+
Методика аудиту амортизаційних відрахувань	+	+	+	+	+
Методика аудиту розрахунків з бюджетом по податку з доходів фізичних осіб	+	+	+	+	+
Методика аудиту розрахунків з бюджетом на підприємствах – суб'єктах малого підприємництва	+	+	+	+	+
<b>VI. Правила проведення обов'язкового аудиту</b>					
Порядок проведення аудиту відкритих акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій	+	+	+	+	+
Порядок проведення аудиту банківських установ	+	+	+	+	+
Порядок проведення аудиту професійних учасників ринку цінних паперів	+	+	+	+	+
Порядок проведення аудиту інших фінансових установ	+	+	+	+	+
Порядок проведення аудиту фінансового стану засновників комерційних банків, підприємств з іноземними інвестиціями, акціонерних товариств, холдингових компаній, інвестиційних фондів, довірчих товариств та інших фінансових посередників	+	+	+	+	+
Порядок проведення аудиту у випадку порушення питання про визнання неплатоспроможним або банкрутом	+	+	+	+	+
<b>VII. Методики проведення управлінського аудиту (аудиту ефективності)</b>					
Загальні вимоги щодо проведення управлінського аудиту	+	+	+	+	+
Методика управлінського аудиту грошових коштів	+	+	+	+	+
Методика управлінського аудиту витрат виробництва	+	+	+	+	+
Методика управлінського аудиту розрахунків з персоналом	+	+	+	+	+
Методика аудиту фінансового стану підприємства	+	+	+	+	+

Для зручності наведемо групування внутрішніх стандартів за етапами аудиту. Процес аудиторської перевірки можна представити у вигляді послідовності певних етапів, виділення яких в основному пов'язано з логікою виконуваних процедур, а не їх відокремленістю. Роботи, віднесені до окремих етапів, виконуються, як правило, протягом декількох етапів. Так, планування аудиту починається на дослідницькому етапі та завершується на етапі узагальнення результатів перевірки, оскільки план та програма аудиту можуть постійно

уточнюватися та корегуватися навіть до моменту підготовки аудиторського висновку. У зв'язку з цим певні етапи можуть повторюватися до тих пір, доки не будуть досягнуті конкретні цілі аудиту. В основному виділяють чотири етапи аудиту: дослідницький (збір інформації та попереднє вивчення діяльності потенційного клієнту, попередня оцінка суттєвості, аудиторського ризику, оцінка системи внутрішнього контролю, формування робочої групи аудиторів), підготовчий (укладання договору на проведення аудиту, складання плану та програми аудиту), основний (безпосереднє виконання аудиторських процедур, збір аудиторських доказів, на основі яких формується думка аудитора, узагальнення та викладення результатів аудиту у звіті), завершальний (підготовка аудиторського висновку, передача звіту та аудиторського висновку клієнту, розробка рекомендацій щодо удосконалення системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, по виправленню виявлених помилок та порушень, підписання акту виконаних робіт). На нашу думку, для розуміння механізму використання внутрішніх стандартів доцільним є виділення з основного в окремий етап узагальнення результатів аудиту, на якому здійснюється аналіз виконання плану та програми аудиту, систематизація виявлених порушень, оцінка достатності зібраних аудиторських доказів, оцінка впливу виявлених помилок та порушень на достовірність даних, узагальнення та викладення результатів аудиту в аудиторському звіті.

Аналіз взаємозв'язку внутрішніх стандартів аудиту та етапів його проведення дозволяє, по-перше, визначити місце стандарту у проведенні аудиту, та по-друге, прослідкувати взаємозв'язок стандартів. Як видно з таблиці 1, внутрішні стандарти, які присвячені методиці аудиту конкретного об'єкту, використовуються на всіх етапах аудиту. Це пов'язано з тим, що, на нашу думку, подібні внутрішні стандарти повинні містити не просто перелік рекомендованих аудиторських процедур, а детально висвітлювати усі аспекти аудиту обраного об'єкту: від факторів збільшення ризику виникнення викривлень в обліку певного об'єкту, типового плану та програми аудиту до порядку формування аудиторського висновку за наслідками аудиту даного об'єкту. Порядок складання таких внутрішніх стандартів, які присвячені методикам аудиту конкретного об'єкту, буде висвітлено в подальших публікаціях.

Стандарти повинні бути уніфікованими. Для цього необхідно, щоб кожний з них мав однакову структуру. До стандартів внутрішнього аудиту можуть розроблюватися додатки з конкретними поясненнями питань, які викладені в стандартах. Додатки можуть містити наступні розділи:

- алгоритм застосування стандарту внутрішнього аудиту;
- опис технології виконання кожного етапу;
- перелік аудиторських процедур;
- таблиці, схеми, робочі документи з цифровими прикладами по використанню методик та аудиторських процедур;
- систематизований перелік нормативних документів.

Слід зупинитися на «статусі» таких внутрішніх стандартів. Внутрішні стандарти є індивідуальними, авторською розробкою. Проте, їх зміст може бути і відкритим, і закритим. З одного боку, аудиторські підприємства можуть намагатися обмежити їх розповсюдження з метою уникнення «плагіату», з іншого – можливість ознайомлення з ними є додатковим засобом контролю якості роботи аудиторського підприємства та приваблення клієнтів.

Підводячи висновки слід підкреслити наступне. На даному етапі розвитку аудиторської діяльності, коли в цілому ринок аудиту насичений професійними суб'єктами, на перший план виступає проблема підвищення якості послуг, які надаються аудиторами. Аудиторська діяльність відноситься до високоінтелектуальної праці, яка в свою чергу вимагає чіткої організації. Отже, значна увага повинна приділятися саме науковій та раціональній організації праці аудиторів.



На наш погляд, розробка внутрішніх стандартів є необхідною умовою якісного проведення аудиту. Незважаючи на відсутність у законодавчих документів положень щодо необхідності або можливості їх створення на аудиторських підприємствах, переваги такого внутрішнього регламентування праці аудиторів є безумовними. Внутрішні стандарти регламентують діяльність аудиторів в аудиторському підприємстві, забезпечують єдиний підхід до аудиторської перевірки в певному аудиторському підприємстві, забезпечують додаткові основи для врегулювання реальних або потенційних конфліктів між працівниками та керівництвом аудиторського підприємства, між аудиторським підприємством та контролюючими органами, між економічним суб'єктом, аудиторським підприємством та організаціями, які захищають суспільні інтереси, між самими аудиторами.

Застосування стандартів дозволить:

- зробити технологію та організацію проведення аудиту більш раціональною, зменшити трудомісткість аудиторських робіт при перевірці окремих дільниць (за рахунок розроблених робочих документів);
- забезпечити високу якість аудиторської роботи та сприяти зниженню аудиторського ризику;
- сприяти впровадженню в роботу в якості інструментарію робочі таблиці, тести, інші допоміжні робочі документи технічного характеру;
- забезпечити додатковий контроль за роботою аудиторів;
- сприяти впровадженню в аудиторську практику наукових досягнень та нових технологій;
- посилити суспільний престиж професії, в тому числі і через деталізацію вимог до професійної поведінки аудитора у відповідності з основними принципами та етичними нормами аудиту.

#### - Список літератури

1. Андреев А.Д. Внутренний аудит: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
2. Аудит. Внутрифирменные стандарты. – М.: «Книга сервис», 2002. – 160 с.
3. Банковский контроль и аудит / Сибирский институт финансов и банковского дела: Учеб. пособие / Н.В.Фадеекина, Е.К.Болгова, М.Н.Скурихин, А.В.Брыкин; Под общей ред. д-ра экон.наук, проф. Н.В. Фадеекиной. – М.:Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
4. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика: Монографія. –Кіровоград: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
5. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Організація і методика проведення управлінського аудиту грошових коштів. // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 2, квітень – червень 2005 року. Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С.213-222.
6. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Практичні аспекти проведення управлінського аудиту руху грошових коштів // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.18 / Одес.держ.екон.ун-т – Одеса:ОДЕУ, 2004. – С. 93-101.
7. Дрозд І.К. Контроль економічних систем: Монографія. – К.: Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року. / Пер.с англ. мови О.В.Селезньов, О.Л.Ольховікова, О.В.Гик, Т.Ц.Шарашидзе, Л.Й.Юрківська, С.О.Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2004. – 1028 с.
9. Суйц В.П., Ахметбекова А.Н., Дубровина Т.А. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 556 с.
10. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: ИНФРА-М, 2004. – 510 с.

В работе обоснована необходимость создания системы внутренних стандартов аудиторского предприятия. Определены принципы их создания и требования, которым они должны соответствовать. Предложен возможный перечень внутренних стандартов аудиторского предприятия и направления их использования на различных этапах аудита.

The necessity of creating the system of internal standards of audit enterprises are substantiated in the article. The main principles of its creating and requirements which must be fulfilled are determined. The possible enumeration of audit enterprise's internal standards, ways if its using on different stages of audit are proposed.

## Моделювання економічних явищ: теоретико-методичні аспекти

Досліджено етапи організації і проведення процесу моделювання при пізнавальній і продуктивній діяльності людини, внаслідок чого визначено такі ознаки процесу моделювання як задачі, функції моделювання, характер моделей, етап дослідження, на якому здійснюється моделювання. Для забезпечення ефективного використання моделей в економічних дослідженнях, виявлено властивості, якими повинна володіти модель явища чи процесу.

**моделювання, подібність, аналогія, властивості моделей**

Моделювання як метод наукового пізнання широко застосовується в усіх без виключення галузях наукових досліджень. Сам принцип людського мислення заснований на здатності збирати різномірну інформацію про оточуюче середовище та формувати на основі цієї інформації знання про явища і процеси, що відбуваються. Абстрактне мислення забезпечує формування нових знань на основі добутого досвіду, можливість передбачення змін у проходженні явищ та процесів людського життя, створення нових підходів до організації відносин суспільного чи економічного характеру.

Здатність людини до вироблення умовисновків забезпечується її вродженим вмінням будувати моделі, які описують навколишні процеси і дозволяють їх розвивати.

В основі моделювання лежить процес встановлення відносин подібності між об'єктом, що вивчається, та його аналогом – моделлю. Така процедура може здійснюватись на різних етапах пізнання та обумовлює виконання широкого кола гносеологічних функцій методу моделювання.

На емпіричному рівні пізнання моделювання може виконувати вимірюючі, описові, ілюстративні функції, відображаючи зовнішній вигляд, структуру об'єкта дослідження, його поведінку, внутрішні або зовнішні зв'язки. Більш складні функції можуть виконуватись моделями на теоретичному рівні дослідження, серед них такі як інтерпретаторські, пояснюючі, віщуючі, критеріальні функції [11, с. 134].

Моделювання є загальнонауковим методом дослідження, тому окремі аспекти його застосування розглядаються у різних наукових працях. Роботи з філософії та довідкова література визначають загальну суть методу моделювання [1-5; 7; 9; 10; 11; 13-18; 20; 24-29; 31; 33-35]. Праці з кібернетики розкривають методичні аспекти застосування методу моделювання в розробці систем та управління ними [30; 37]. В математичних дослідженнях моделювання викладається з позиції розробки і доведення взаємозалежностей між явищами аналітичним способом [22]. Метод моделювання широко представлений в економічних дослідженнях [6; 8; 19].

Основна роль моделювання проявляється у створенні умов для вивчення явищ чи процесів, що є недоступними для безпосереднього спостереження за ними. Тому в окремих випадках моделювання є єдиним способом дослідження об'єктів через заміщення складних та важкодоступних більш простими і доступними.

Наукова література останніх років показує тенденцію до інтеграції знань, вироблених різними галузями, поєднання методів дослідження різних наук для вивчення нових явищ і процесів. У зв'язку з цим останнім часом все більше з'являється

праць щодо застосування математичних методів дослідження для вивчення економічних явищ [12; 23; 32].

Метод моделювання розкривається у працях переважно з позиції визначення його суті та напрямів застосування. В окремих джерелах наводяться завдання методу моделювання [11, с. 134-135; 21, с. 36; 23, с. 8; 30, с. 59; 36, с. 81-82], в деяких працях наводяться функції, які виконує моделювання [11, с. 134]. Деякі автори розглядають вимоги до моделей [12; 22; 36; 37].

Проте зазначені складові методу моделювання розглядаються окремо і лише з окремих сторін розкривають теоретико-практичні аспекти застосування методу у наукових дослідженнях.

Враховуючи відсутність комплексних праць з питань моделювання та підвищення уваги науковцями до методу моделювання в економічних дослідженнях, потребують вивчення властивості моделей, які практично не розглядаються авторами, та вимагають упорядкування вимоги, що висувуються до моделей в ході їх побудови та експериментування з ними.

Визначити ознаки процесу моделювання в залежності від характеру діяльності людини, виявити властивості, якими повинна володіти модель явища чи процесу.

Моделювання є одним з найбільш активних методів людського мислення. У попередніх роботах нами зазначалось, що моделювання може застосовуватись людиною як в процесі пізнавальної, так і в ході продуктивної діяльності. При пізнавальному дослідженні моделювання виступає логічним завершенням процесу пізнання і забезпечує формування сукупності знань про досліджуваний об'єкт. Результати пізнавального моделювання можуть бути представлені у формі описань, схем, таблиць, графіків, алгоритмів, матриць, зразків об'єкта, який вивчався.

При продуктивній діяльності людини моделювання є початковим етапом дослідження, а розроблена модель стає базою для вивчення об'єкта, його стану чи поведінки в заданих умовах. Вивчення поведінки моделі дає нові знання про об'єкт і дозволяє перенести отримані параметри моделі на сукупність подібних явищ чи процесів.

При пізнавальному характері діяльності людини моделювання є заключним етапом дослідження і являє собою переважно обробку отриманої інформації про досліджуваний об'єкт. Дослідження, як правило, носить спонтанний характер і, таким чином, може включати наступні етапи: 1) спостереження за явищами навколишнього середовища; 2) виділення типових явищ, процесів, об'єктів, ознак, ліній поведінки; 3) вимірювання та фіксація виявлених у ході дослідження властивостей явищ та об'єктів; 4) систематизація отриманої інформації про зовнішній світ; 5) розробка моделей для представлення теоретико-практичних положень щодо суті вивчених явищ, об'єктів, їх структури, поведінки.

Процес моделювання при продуктивному характері діяльності людини вирізняється своїм планомірним характером, наявністю організаційних заходів, науково обґрунтованих методик дослідження і передбачає виконання таких дій: 1) визначення мети моделювання на основі наявних знань про об'єкт; 2) розробка моделі об'єкта дослідження; 3) обґрунтування умов, в яких досліджуватиметься модель, та принципів її вивчення; 4) підготовка технічних засобів для проведення дослідження; 5) спостереження за поведінкою моделі, вимірювання та фіксація виявлених у ході дослідження властивостей моделі; 6) статистична обробка результатів дослідження; 7) класифікація отриманих даних та порівняння характеристик моделі та оригіналу; 8) перенесення характеристик моделі на об'єкт дослідження, формування теоретико-практичних положень щодо суті об'єкта, його структури, поведінки,

прогнозованого стану; 9) розробка моделей для представлення теоретико-практичних положень щодо суті вивчених явищ, об'єктів, їх структури, поведінки.

Розглянутий порядок організації і проведення моделювання дозволяє виділити та ознаки процесу моделювання при пізнавальному та продуктивному характері діяльності людини (табл. 1).

Результатом обох видів людської діяльності є отримання, як правило, нової інформації про навколишній світ, явища і процеси, які в ньому відбуваються. Розроблені при цьому моделі явищ є основним джерелом даних про них для людства. Тому інформація, що отримується в процесі досліджень, повинна бути точною та адекватною, достатньо обґрунтованою і підтвердженою випробуваннями, експериментами, дослідями, а моделі, які представляють результати дослідження, відповідати науково обґрунтованим вимогам.

Автори наукових праць останніх років все частіше звертаються до схематичного представлення досліджуваного явища, застосовуючи форми графіків, алгоритмів, блок-схем та відносять той чи інший образ об'єкта до класу моделей. При цьому досить часто виникають суперечливі погляди щодо того, чи можна вважати ту чи іншу форму представлення інформації про явище або процес моделлю, чи можуть називатись алгоритм процесу або структурна блок-схема явища моделями.

Таблиця 1 - Ознаки моделювання за характером діяльності людини

Характер діяльності	Моделювання			
	<i>задачі</i>	<i>функції</i>	<i>етап дослідження</i>	<i>характер моделі</i>
Пізнавальний	1) відображення об'єкта вивчення – представлення існуючої про об'єкт інформації в упорядкованому вигляді; 2) пояснення та ілюстрування властивостей та важких залежностей за допомогою простих, наочних засобів і матеріальних процесів; 3) забезпечення процесу набуття нових знань та вмінь	імітуюча, пояснююча, інформаційна, інтерпретуюча, критеріальна	кінцевий	як результат пізнання дійсності
Продуктивний	1) отримання нової інформації про властивості оригінала – пізнання його суті, структури, поведінки; 2) формування прогнозів про стан об'єкта дослідження у майбутньому та можливі зміни у цьому стані; 3) здійснення практичної перевірки гіпотез і теорій, що виникають у ході дослідження; 4) перевірка наслідків реалізації явищ та процесів, або зміни їх стану	вимірююча, описова, ілюстративна	початковий	як основа пізнання дійсності

Підтвердити можливість віднесення певної форми представлення об'єкта до класу моделей, можуть властивості моделей. Нажаль, переліку властивостей та їх змісту не приділяється належної уваги у науковій літературі. Аналіз сфер застосування моделей, порядку їх побудови і дослідження дозволив виділити та обґрунтувати такі основні властивості моделей (табл. 2).

Імітація оригінала як основна з властивостей моделей є основною передумовою їх застосування для пізнання дійсності. Саме можливість повторити, імітувати оригінал, його поведінку і робить модель корисною для дослідника. Імітація оригінала моделлю заснована на такій її властивості як подібність або аналогія. Аналогія охоплює різноманітні види подібності та відбиває об'єктивно існуюче співвідношення між

об'єктами, за якого одна частина їх ознак тотожна, а інша зберігає відмінності [36, с.83].

Весь процес пізнання навколишнього світу у значній мірі заснований на створенні моделей, побудованих на подібності та аналогії з об'єктами, що вивчаються. Аналогія проявляється в усіх явищах людського життя. В живих організмах, суспільних відносинах, технічних системах процеси управління подібні за своєю формою, не торкаючись змісту управління. Така подібність обумовлена загальними законами руху інформації на основі зворотнього зв'язку, які за формою проявляються однаково [36, с. 82].

За допомогою аналогії визначається спільність одних властивостей і ознак на основі спільності інших властивостей та ознак [36, с.83-84]. Аналогія та подібність можуть відображати як зовнішні ознаки оригінала, так і відбивати внутрішню структуру об'єкта дослідження [23, с. 8; 37, с. 31-32]. При цьому слід враховувати, що подібність моделі та оригінала проявляється лише у суттєвих характеристиках об'єкта дослідження, а властивості, що не підлягають вивченню, ігноруються, подібність по них не дотримується. У зв'язку з цим окремі автори розглядають характеристики моделей з позиції їх істотності та неістотності для дослідження [18, с. 44-45].

Таблиця 2 - Характеристика основних властивостей моделей

<i>№ з/п</i>	<i>Властивість</i>	<i>Характеристика</i>
1.	Подібність	Здатність відображати зовнішні або внутрішні властивості об'єкта дослідження. Вивчається теорією подібності. Також пов'язується з поняттями фізична або змістовна аналогія, імітація, ізоморфізм
2.	Обмеженість	Відображення лише істотних характеристик об'єкта з абстрагуванням від несуттєвих, або тих, що не підлягають вивченню
3.	Агрегація	Можливість об'єднання, укрупнення показників об'єкта в групі за певною ознакою. Модель є продуктом агрегації, адже жодна з моделей не в змозі вміщувати всього різноманіття реально існуючих явищ та їх властивостей, або продуктів, ресурсів, зв'язків, що вивчаються в економіці
4.	Відносна стійкість	Визначає здатність моделі протягом тривалого часу залишатись адекватною змісту і поведінці об'єкта-оригінала
5.	Відносна універсальність	Характеризує можливість застосування однієї і тієї ж моделі для вивчення подібних функцій різних явищ
6.	Адаптивність	Здатність моделі бути відкоригованою, модель повинна надавати можливість проводити у ній швидкі необхідні зміни внаслідок зміни умов чи факторів впливу
7.	Саморегулювання	Імітація моделлю здатності самостійно змінювати поведінку об'єкта при зміні зовнішніх чи внутрішніх факторів
8.	Форма вираження	Розкриває спосіб представлення моделі. Навіть моделі, зміст яких носить абстрактний характер, мають форму вираження суті явища (словесно-описову, графічну, табличну, аналітичну, числову, знакову, алгоритмічну, портретну, фізичну)
9.	Доступність	Можливість моделі бути безпосередньо вивченою з використанням практичних або теоретичних методів дослідження. Ця властивість є основною передумовою застосування моделей на заміну недоступних для вивчення оригіналів

В залежності від співвідношення тотожних і відмінних ознак об'єкти можуть бути більше або менше подібними між собою. Наприклад, якщо всі істотні ознаки оригінала та моделі є однаковими, а відмінність між ними проявляється у тому чи іншому ступені лише за рядом неістотних ознак, можна говорити про відносну тотожність об'єктів. Спостереження за тотожними об'єктами дозволяє накопичувати інформацію про такий вид об'єктів в цілому. Проте у більшості випадків моделі не є

тотожними об'єкту, що вивчається. Відмінність може полягати як у розмірах, матеріалі, так і в структурі, способі та умовах функціонування [36, с. 83].

Кобринський Н.Е., Маймінас Е.З. та Смирнов А.Д. зауважують, що вченими давно виявлено подібність деяких процесів управління у різних системах, і такі аналогії часто використовуються у дослідженнях та практичних розробках у різних сферах діяльності [37, с. 14]. Автори зазначають, що аналогії інколи виявляються найбільш неочікуваним методом дослідження у різних за природою управляючих системах. При цьому можливості та межі прояву таких аналогій в економіці визначаються при розробці основ моделювання господарських процесів [37, с. 32].

В окремих працях вказується про необхідність розвитку положень теорії подібності, яка обґрунтовує теоретичні засади організації та проведення експериментів і моделювання. Теорія подібності дає відповідь на питання про те, як слід ставити досліди, обробляти дослідні дані, узагальнювати і поширювати отримані результати на інші об'єкти. Експерименти з моделями, виконані на основі теорії подібності, часто звільняють від необхідності аналітичного вирішення задач [36, с. 84-85].

У математичному моделюванні розглядається таке явище як ізоморфізм. У математиці ізоморфізм означає схожість форми різних явищ і процесів при наявності їх якісних відмінностей [36, с. 86]. Це дозволяє, вивчаючи одне з ізоморфних явищ або процесів, поширювати висновки, одержані в результаті цього вивчення, на інше ізоморфне явище або процес.

При вивченні закритих ізоморфних систем, спостереження за якими засноване лише на оцінці вхідних та вихідних параметрів, поведінка такої системи нічим не відрізняється від поведінки усіх ізоморфних їй систем, і будь-яка із сукупностей таких систем може розглядатися як оригінал або модель інших [37, с. 33].

Враховуючи те, що в світі не існує абсолютно тотожних явищ, процесів або об'єктів, ізоморфізм вказує на єдність або зв'язок різних явищ лише у певних межах. Тому замінити вивчення одного з явищ іншим, хоча і подібним йому за формою або структурою, можна також лише у певних межах. При цьому в математиці необхідно керуватися визначеними правилами переходу від одного явища до іншого. Математичні моделі повинні враховувати основні сторони і взаємозв'язки досліджуваного явища за допомогою певних математичних залежностей, і в цьому значенні математична модель є абстракцією від дійсності [36, с. 86].

Обмеженість моделей є другою їх властивістю та означає відносно вузький прояв властивостей досліджуваного явища у моделі. Відображення лише істотних характеристик об'єкта з абстрагуванням від несуттєвих, або тих, що не підлягають вивченню є виправданим у моделюванні. Моделі повинні будуватися для вирішення конкретних задач дослідження, в залежності від яких в одному випадку істотними можуть виявитися одні зв'язки і сторони явища, в іншому випадку – інші. Чуєв Ю.В. та Михайлов Ю.Б. зазначають, що спроби створення універсальних математичних моделей, які б враховували усі можливі зв'язки і сторони досліджуваних явищ, як показує практика, призводить до невиправданого ускладнення моделей, що в деяких випадках робить їх практично непридатними для вирішення поставлених задач [36, с. 86].

Агрегування в моделюванні пов'язане з об'єднанням, укрупненням показників в групи за певними ознаками та впливає з обмеженості моделей. Процес агрегування показників моделі базується на застосуванні методу наукової абстракції, яка забезпечує виділення найбільш важливих характеристик та ігнорування несуттєвих ознак, або параметрів, які не підлягають вивченню.

Серед усіх видів моделей кібернетичні моделі, які досліджують біологічні, соціальні та економічні явища, як стверджує Л.Б. Баженов, мають найбільший ступінь

агрегування та узагальнення даних [33, с. 352]. В економіко-математичних моделях агрегація необхідна тому, що жодна модель не в змозі вміщувати усього різноманіття реально існуючих в економіці продуктів, ресурсів, зв'язків. Навіть великорозмірні моделі, що налічують десятки тисяч показників, є продуктом агрегації. Балансові моделі економіки вміщують велике число показників діяльності, проте вони містять узагальнені значення, є продуктом агрегації аналітичних значень за окремими явищами.

Лопатніков Л.І. звертає увагу на те, що якщо не здійснювати агрегації даних, тоді задачі налічуватимуть мільйони початкових даних і з ними не справиться жодна обчислювальна машина [18, с. 37-38].

Відносна стійкість моделей забезпечується відповідним ступнем абстрагування при побудові моделі та проявляється у тому, що дія найбільш суттєвих ознак об'єкта залишається відносно сталою у часі та просторі. Маючи таку властивість, модель явища протягом тривалого часу може залишатись адекватною змісту і поведінці об'єкта-оригінала.

Кобелєв Н.Б. зазначає, що, як правило, всі системи, які підлягають моделюванню, є стійкими. [12, с. 13]. Побудова моделей явищ чи процесів, які постійно змінюються є невиправданою, адже затрати часу і праці не виправдовуються тим ефектом, що отримується при дослідженні моделей. Відносно ж стійкі явища, принаймні у їх базових суттєвих ознаках, здійснюють відносно сталий вплив на людину та її життєдіяльність. Доцільність вивчення таких об'єктів є очевидною, при цьому результати первісних досліджень залишаються достовірними протягом багатьох років.

Вченими-економістами за результатами емпіричних і теоретичних досліджень, що проводились у 20 ст., обґрунтовано цілий ряд закономірностей і взаємозв'язків між явищами, деякі з яких пізніше були названі економічними законами: закон Оукена, закони попиту і пропозиції, закон Сея, крива Філіпса, закономірності циклічних коливань, моделі конкуренції та інші [19].

Закон Оукена відображає взаємозв'язок між темпами зростання реального ВВП та змінами рівня безробіття [8, с. 28-29; 6, с. 343] і використовується для оцінки впливу темпів приросту ВВП на рівень безробіття. Крива Філіпса описує емпіричну залежність між рівнем інфляції заробітної плати і цін та рівнем безробіття [8, с. 31; 6, с. 343; 19, с. 339]. Економісти вказують, що відкриття кривої Філіпса відіграло важливу роль на ранніх етапах розвитку макроекономіки і в щоденному її використанні політиками [6, с. 345]. Результатом взаємного співвідношення закону Оукена та кривої Філіпса стала побудова кривої пропозиції, що відображає реакцію зміни обсягу виробництва при зміні попиту [6, с. 345].

Закон Сея визначає принцип, згідно якого сам процес виробництва товарів створює дохід, який точно дорівнює вартості вироблених товарів – пропозиція породжує свій власний попит [19, с. 195].

Вказані закони описують зв'язки між різними явищами, які відносно стійко проявляються в економічному середовищі, тому ще і сьогодні ці закони є основою при прийнятті економічних рішень.

Відносна універсальність як властивість моделей визначає можливість застосування однієї і тієї ж моделі для вивчення подібних функцій різних явищ. Різні типи моделей у різному ступні володіють властивістю універсальності.

Найбільший ступінь універсальності мають математичні моделі, у яких відображається функціональна залежність між явищами. У фізичних моделях матеріальних об'єктів універсальність проявляється у найменшому ступені.

Адаптивність відображає здатність моделі бути відкоригованою в залежності від зміни умов її вивчення. Модель повинна надавати можливість проводити у ній швидкі

необхідні зміни внаслідок зміни умов чи факторів впливу. Простіше за все зміни вносяться до ідеальних моделей, більших затрат ресурсів вимагає процес змін у матеріальних моделях.

Весь навколишній світ змінюється, змінюються явища та процеси, людські відносини, тому одного разу створені моделі повинні періодично переглядатись та уточнюватись. Згадані вище економічні закони відображають лише загальні тенденції розвитку явищ, або їх розвиток в ідеальних умовах. Тому застосування теоретичних залежностей у практиці управління економічними суб'єктами вимагає уточнення параметрів таких моделей та специфіки їх поведінки в конкретних умовах.

Прикладами вимушеної адаптації теоретичних законів до реалій життя стало застосування кривої Філіпса в державному управлінні країнами. У короткостроковому періоді крива Філіпса не залишається стабільною, вона змінюється зі зміною інфляційних очікувань, а у довгостроковому періоді рівень безробіття практично не залежить від темпів інфляції [8, с. 31].

До кривої Філіпса почали ставитися скептично після того, як у 1975 і 1981 рр. у США, у 1965-1990 рр. у Бельгії, Німеччині, Італії, Великій Британії збіглися високі рівні інфляції та безробіття, з'явилось таке явище як стагфляція [6, с. 350-351]. З метою адаптації цієї залежності до нового явища вчені намагались відобразити зсуви кривої вправо, що характеризувало зростання рівня інфляції поряд зі зростаючим рівнем безробіття [19, с. 341-342]. Полеміка щодо корисності кривої Філіпса триває досі, попри що крива все ще залишається корисною в економічних дослідженнях.

Іншим прикладом адаптації є коригування, що вносяться в останні роки до моделі економічного циклу. Економічні цикли відображають реакцію ринку на порушення макроекономічних пропорцій. У класичній моделі економічного циклу виділяються фази спаду (рецесії), депресії (застою, стагнації), пожвавлення (піднесення), піку (економічного буму) [19, с. 154-156].

Проте з часом ефективна економічна політика держав показала, що структура економічних циклів може відрізнитись від класичної моделі. Сучасний економічний цикл скоротився за тривалістю, з його структури практично випала фаза кризи, натомість мають місце рецесії та піднесення. Тому, враховуючи різну тривалість циклів та їх амплітуди економісти рекомендують говорити про доцільність вивчення не циклів, а економічних коливань [19, с. 154].

Можливість здійснення коригувань у моделі важлива також і у самому процесі роботи з моделлю. Як вказують Чуєв Ю.В. та Михайлов Ю.Б., ніколи не можна бути абсолютно впевненим у тому, що обраний перший варіант моделі є якнайкращим і не вимагатиме коригувань в процесі роботи з моделлю, а також подальшого вивчення прогнозованого процесу [36, с. 89].

Важливість підтримання адаптивності моделями підтверджується і напрямами розвитку управління системами, який заснований на переході від дослідження систем, діючих за жорстко регламентованими програмами, до систем адаптивних. Кобринський Н.Е., Маймінас Е.З. і Смирнов А.Д. зазначають, що пізнання принципів адаптації та їх реалізації поклали початок створенню штучних систем, що володіють властивостями адаптації, яка в загальному плані досягається шляхом навчання [37, с. 44]. Процес функціонування адаптивних систем заснований на накопиченні інформації про хід процесу регулювання у минулих періодах та використання цієї інформації для удосконалення процесу регулювання на основі певного набору правил і стимулювання поведінки системи у майбутньому.

Модельовання в економіці обов'язково повинно враховувати те, що практична більшість економічних рішень приймається в умовах недостатності інформації. Тому в усіх випадках, для яких характерний дефіцит апріорної інформації, найефективнішим є



регулювання об'єктів, за якого розвиваються властивості пристосування, адаптації об'єкта до характеристик середовища, яке постійно змінюється.

Адаптивність моделі означає формування характеристик моделі у вигляді мети управління та обмежень на змінні та параметри, а її уточнення і коригування здійснюються за певним набором правил з використанням широко розвинених зворотних зв'язків. При цьому окремі автори зауважують, що чим менш регламентованими будуть структура моделі та програма її функціонування, тим вищою буде адаптивність об'єкта, що вивчається, тобто здатність його пристосування до реальних умов [37, с. 43, 18, с. 38, 51].

Саморегулювання моделей є наслідком прояву властивості їх адаптації. При цьому слід зауважити, що тільки деякі типи моделей може бути само регульованими. У більшості випадків регулювання моделі здійснюється самим дослідником.

Проте саморегулювання як властивість моделей означає імітацію здатності об'єкта-оригінала самостійно змінювати свою поведінку при зміні зовнішніх чи внутрішніх факторів. У зв'язку з цим властивість саморегулювання є дуже корисною при дослідженні поведінки складних економічних систем.

Форма вираження як властивість моделей визначає створення умов для сприйняття моделі людиною, яка її створила та передачі змісту моделі іншим користувачам з використанням різних способів або форм представлення інформації.

В залежності від змісту моделі та властивостей, які передбачається змоделювати можуть застосовуватись такі форми вираження суті досліджуваних явищ: словесно-описова, графічна, таблична, аналітична, числова, знакова, алгоритмічна, портретна, фізична.

Доступність для вивчення є основною передумовою застосування моделей на заміну недоступних для вивчення оригіналів. Можливість бути безпосередньо вивченою з використанням практичних або теоретичних методів дослідження дозволяє економити час, кошти, затрати праці при дослідженні явищ і процесів.

Саме недоступність або важкодоступність об'єктів-оригіналів і зумовили потребу у розробці моделей для непрямого пізнання дійсності.

Розглянуті властивості моделей є однією зі складових методології моделювання та повинні виступати обов'язковою основою для побудови моделей, їх вивчення та перенесення отриманих на основі вивчення моделі результатів на реальні об'єкти.

Властивості моделей забезпечують виконання тих вимог, що висуваються до них у процесі дослідження. Деякі властивості перекликаються зі змістом вимог, проте вони взаємодоповнюють один одного та становлять базу для ефективного застосування методу моделювання.

## Список літератури

1. Аудиторский словарь/ С.М. Бычкова, М.В. Райхман, В.Я. Соколов и др.; под ред. В.Я. Соколова. – М.% Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
2. Басков Л.П. Маркетинг, рынок, финансы. Терминологический словарь-справочник. – К.: «Имэкс», 1992. – 184 с.
3. Бойко В.М., Вашків П.Г. Бізнес словник-довідник. – К.: Видавництво „Україна”, 1995. – 157 с.
4. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574с.
5. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
6. Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: Європ. Контекст / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 682 с.
7. Бухгалтерський словник/за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП“Рута”, 2001. – 224 с.
8. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка / Пер. з англ. В.Мусієнко та В.Овсієнко. – К.: основи, 1996. – 814 с.
9. Економічний словник. За ред. П.І. Багрія, С.І. Дорогунцова. К.,1973. – 621 с.

10. Энциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / Під заг. ред. М.І. Молдованова. – К.: Техніка, 1993. – 856 с.
11. Ивашевский Л. И. Философские вопросы геологии (диалектика геологического знания). Изд. «Наука», 1979. – 208 с.
12. Кобелев Н.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей/ Учебное практическое пособие. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 246 с.
13. Краткий философский словарь. Под редакцией А.П. Алексеева. Издание 2-е, переработанное и дополненное. – ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001. – 496 с.
14. Краткий философский словарь. Под редакцией М. Розенталя и П.Юдина, М.: Гос. Издат. Полит. Лит., 1951. – 614 с.
15. Краткий философский словарь. Под редакцией М. Розенталя и П.Юдина, М.: Гос. Издат. Полит. Лит., 1954. – 703 с.
16. Кунцман П., Буркард Ф.-П., Видман Ф. Философия: dtv-Atlas: Пер. с 9-го нем. изд. / Науч. ред. пер. В.В. Миронов. – М.: Рыбари, 2002. – 268 с.
17. Лешкевич Т.Г. Философия науки: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 272 с.
18. Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь. – М.: «Знание», 1973. – 166 с.
19. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. К., Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
20. Масляк П.О., Олійник Я.Б., Степаненко А.В. Словник-довідник учням з економічної і соціальної географії світу. Київ, Лібра, 1996. – 328 с.
21. Методологические проблемы военной теории и практики. Изд. 2-е , дополн. и перераб. М.: Воениздат, 1969. – 512 с.
22. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели. М.: Соцэкгиз, 1962. – 410 с.
23. Пинегина М.В. Математические методы и модели в экономике: Учебное пособие для студентов вузов экономических специальностей/М.В. Пинегина.– М.: Издательство «Экзамен», 2004.– 128 с.
24. Популярный экономико-математический словарь. – М.: «Знание», 1979. – 192 с.
25. Предмет і проблематика філософії: Навчальний посібник / За заг. ред. М.А. Скринника, З.Е. Скринник. – Львів: Львівський банківський інститут Національного банку України, 2001. – 485 с.
26. Реклама. Словник термінів. / Підготував Р.Г. Іванченко. – К., 1998. – 205 с.
27. Російсько-український та українсько-російський словник фінансової термінології/за заг. ред. проф. М.В. Афанасьєва, докт. екон. наук Н.М. Вітренко, проф. А.П. Ярещенка. – Х.: Прапор, 1997. – 400 с.
28. Сліпушко О. Політичний і фінансово-економічний словник. К.: Видавництво „Криниця”, 1999. – 389 с.
29. Словарь-справочник финансового менеджера. К., «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
30. Столяров Игорь Анатольевич/ Математика и кибернетика в управлении. – М.: «Экономика», 1973. – 79 с.
31. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов / под ред. Н.Г. Сычева, В.В. Ильина. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
32. Трегубов К.Г. Математические методы анализа производственных взаимосвязей в сельском хозяйстве/ К.Г. Трегубов. – М.: Издательство «Колос», 1972. – 127 с.
33. Философия естествознания. Вып. 1-й. М.: Политиздат, 1966. – 413 с.
34. Философский словарь студента / Под общ. Ред. В.Ф.Беркова и Ю.А. Харина. – Мн.: ТетраСистемс, 2003. – 352 с.
35. Философский словарь./ Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1980. – 445 с.
36. Чуев Ю. В., Михайлов Ю. Б. «Прогнозирование в военном деле». М., Воениздат, 1975 г. 279 с.
37. Экономическая кибернетика: Учебник для студентов вузов и фак., обучающихся по специальности «экономическая кибернетика» / Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. М.: Экономика, 1982. – 408 с.

Исследовано етапы організації і проведення процесу моделювання при пізнавальній і продуктивній діяльності людини, внаслідок чого визначено такі ознаки процесу моделювання як задачі, функції моделювання, характер моделей, етап дослідження, на якому проводиться моделювання. Для забезпечення ефективного використання моделей в економічних дослідженнях, виявлено властивості, якими повинна володіти модель явища або процесу.

The stages of organization as well as the modeling process carrying out in cognitive and productive activities of a human have been researched. The objectives, functions and the models character as well as the research stage when the modelling should be carried out have been determined. The phenomenon or process models' peculiarities and characteristics have been revealed in order to provide the effective models application in economic researches.

**Л.М. ЯНЧЕВА, проф., канд. екон. наук, Н.О. ЮНАКОВА, асп.**  
*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

## Економіко-правові аспекти обліку в акціонерному товаристві

Розглянуто переваги акціонерного товариства як особливої форми організації підприємства, динаміку чисельності та структуру підприємств акціонерної форми власності в економіці України, проаналізовано встановлений законодавством порядок створення та функціонування акціонерних товариств

**акціонерне товариство, акція, засновник, зобов'язання, статутний капітал, учасник, чисті активи**

Фінансові ресурси підприємства формуються за рахунок цілого ряду джерел. Так, за правом власності можливо виділити дві групи: власні та залучені. Власний капітал і його забезпечення формується за рахунок внесків учасників і результатів поточної діяльності. До залучених джерел належать позики кредитних установ і зобов'язання перед іншими кредиторами. За даних умов банківський кредит - це джерело формування обігових коштів підприємства, без якого обійтися неможливо.

Однак, кредит є найдорожчим видом ресурсів, оскільки дуже часто рівень рентабельності підприємств нижчий за банківський відсоток. Тому, не варто забувати про інше джерело фінансування підприємств різних форм власності, а саме грошові заощадження населення, які найчастіше не перебувають в обігу. Але, як показує дослідження економічної літератури, ці кошти не стимулюють виробництво і водночас негативно впливають на споживчий ринок. Для зменшення такого негативного впливу, а також для залучення додаткових грошових коштів до процесу виробництва, на наш погляд, доцільно їх акумулювати у складі виробничого капіталу шляхом емісії цінних паперів, що дає змогу залучити заощадження населення до загального обігу фінансово-промислового капіталу.

На сьогодні в Україні операції зі статутним капіталом акціонерного товариства недостатньо врегульовані. Неузгодженість норм законодавства і нормативних документів бухгалтерського обліку, недосконалість методичного забезпечення оцінки розміру статутного капіталу за критеріями справедливої вартості і вартості чистих активів актуалізують вибір теми статті. Питання теорії, методики та організації обліку в акціонерному товаристві подані у працях таких авторів як Сопко В., Бугинець Ф., Голов С., Костюченко В., Пархоменко В., Лінник В., Пушкар М., Журавель Г., Литвин Ю, Мельник В., Грабова Н. Але все ще залишаються невирішеними певні проблеми організації та ведення обліку в акціонерних товариствах. Тому мета написання даної статті полягає у дослідженні економіко-правових аспектів обліку в акціонерних товариствах.

Ми вважаємо, що акціонерне товариство - найбільш життєздатна на сьогоднішній час форма організації підприємства. В свою чергу, капітал акціонерного товариства, що формується на основі продажу акцій, має "геронтологічну якість" - властивість довгожителю. Пояснюється це тим, що на відміну від інших цінних паперів акція не дає права її власнику вимагати повернення внеску в капітал акціонерного товариства. Дана обставина надає можливість акціонерному товариству розпоряджатися своїм капіталом без огляду на те, що будь-яку його частину необхідно

буде повернути акціонерам. Такий спосіб об'єднання капіталу зробив акціонерне товариство найусталенішою формою підприємництва з практично необмеженою життєдіяльністю.

Утворення акціонерного капіталу пов'язане з мобілізацією вільних грошових коштів та інших ресурсів у суспільстві, забезпеченням суспільством чи державою механізмів захисту прав, формування і регулювання руху фінансового капіталу.

Власний капітал є правовою і економічною основою функціонування акціонерних товариств. Тобто, з одного боку він надає можливість розпочинати діяльність (економічний критерій), з іншого - його наявність підтверджує легітимність створення підприємства (юридичний критерій). У подальшій діяльності відкритих акціонерних товариств статутний капітал виступає у двох аспектах:

1) фактично – як основа для розрахунку і розподілу отриманих доходів серед акціонерів;

2) формально – як регулятор відносин власності і як гарантія погашення зобов'язань підприємства.

Участь у формуванні початкового капіталу суб'єкта господарювання засновники юридичної особи набувають зобов'язальних прав щодо її майна. Специфіка реалізації таких прав обумовлює необхідність вдосконалення вітчизняної методології бухгалтерського обліку в частині формування та використання власного капіталу акціонерного товариства.

Акціонерним товариствам притаманний ряд особливостей і переваг, які не властиві іншим економічним і правовим формам організації підприємств. Ці особливості зумовили особливу роль акціонерних товариств у структурі сучасного господарства, головними перевагами яких є універсальність, тобто придатність до практично будь-якої галузі та сфери економічної діяльності; найвищий рівень конкурентноздатності порівняно з іншими формами підприємств. Акціонерні товариства найбільш усталені в періоді несприятливої кон'юнктури, оскільки в них є більші можливості для нагромадження коштів, вони гарантують більш високий рівень стабільності доходів своїм власникам; вираження результатів господарювання акціонерних товариств через рівень дивідендів і, відповідно, курс акцій, які є індикатором ефективності функціонування компанії; найвищий ступінь мобілізації коштів, у тому числі залучення іноземного капіталу; єдність власності та управління через прийняття рішень загальними зборами акціонерів.

Якщо в 1991 році в Україні було всього 38 акціонерних товариств, то в 1993 їх число виросло до 3342, тобто майже у 88 разів. Нарощування кількості акціонерних товариств продовжувалося до 1997 року та припинилося тільки з уповільненням темпів приватизації. В останні роки ця кількість стабілізувалася на відмітці 34-35 тис., коливаючись в межах 0,5 -1,3 % (рис. 1).

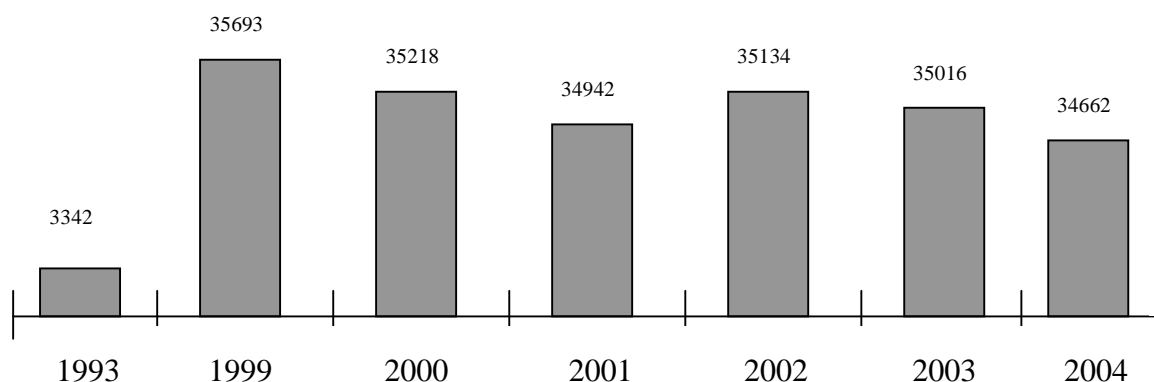


Рисунок 1 - Динаміка чисельності акціонерних товариств в Україні (1993 – 2004 р. р.)

У структурі акціонерних товариств переважають закриті акціонерні товариства (63,7 %). Найбільша їх доля - в торгівлі (79,2 %). У виробничій сфері створено більше відкритих товариств; наприклад в сільському господарстві вони становлять 62,8 % всіх товариств відповідного виду діяльності, у промисловості - 51,6 %.

Виходячи з вищезазначеного, є підстави констатувати, що акціонерна форма власності займає важливе місце в системі сучасного господарства України. Тому так важливо визначити особливості бухгалтерського обліку даної форми підприємництва. Вони, насамперед, проявляються у відображенні процесу формування статутного капіталу, який визначається характером зобов'язань власників акцій і динамікою їх погашення. Відповідно до цього виникає необхідність формування інформації про розміри та зміни оголошеного, підписного, оплаченого і вилученого капіталу за видами акцій та їх власниками. Підприємствам, які утворені у формі акціонерних товариств, характерний особливий порядок обліку та розподілу прибутку, а також розрахунків з акціонерами. Тому ми вважаємо, що в обліковій політиці акціонерного товариства повинні знайти відображення: метод оцінки акцій, які розподіляються між акціонерами в рахунок дивідендів; порядок розподілу чистого прибутку та джерела формування і напрями використання резервів, які створюються акціонерним товариством.

Асоційована природа корпоративної власності зумовлює, насамперед, функцію інтегрування власності. При цьому саме акціонерне товариство є економічним "зряддям" реалізації даної функції. Інтегрування власності акціонерним капіталом здійснюється, з одного боку, на рівні окремого акціонерного товариства через об'єднання раніше відокремлених дрібних і найдрібніших коштів у великі, які стають акціонерним капіталом. З іншого - на рівні економіки в цілому, де інтегрування власності є складною системою взаємопроникнення і підпорядкування одних акціонерних товариств іншими шляхом взаємної участі в акціонерному капіталі.

У новітніх умовах змінюються завдання обліку акціонерного капіталу. Якщо в державному підприємстві було достатньо контролювати зміну загальної суми статутного капіталу, то на підприємстві, що існує у формі акціонерного товариства, необхідно знати структуру статутного капіталу за видами (типами) акцій, що при збереженні загального розміру статутного капіталу можуть конвертуватися в акції з іншими правами, подрібнюватися і консолідуватися. Акції, що складають статутний капітал акціонерного товариства, можуть переходити з однієї форми цінного папера в іншу. Усі ці зміни повинні відбиватися в обліку.

Ми вважаємо, що власний капітал, як об'єкт бухгалтерського обліку є насамперед вартісним вираженням зобов'язальних прав власників (учасників) акціонерного товариства. Його розмір може бути визначено як різницю між сумою активів підприємства і його борговими зобов'язаннями.

Формування розміру власного капіталу, на нашу думку, охоплює два періоди. Процес створення підприємства розпочинається з формування статутного капіталу шляхом підписки на акції з наступною їх оплатою. До початку діяльності підприємства тільки фактично оплачена величина статутного капіталу є реально-функціонуючим початково інвестованим власниками капіталом.

Слід зазначити, що відображений в бухгалтерському обліку розмір капіталу може не відповідати оціночній вартості об'єкта при продажу, оскільки ринкова ціна підприємства формується під впливом великої кількості факторів оточуючого середовища. Ця невідповідність пояснює постійне коливання ринкової вартості акцій підприємств на ринку цінних паперів.

Починаючи з 01.01.2004 року порядок створення і функціонування акціонерних товариств регламентується одночасно Законом України "Про господарські товариства", Цивільним кодексом України і Господарським кодексом України, аналіз і порівняння

яких дозволили визначити основні критерії, яким повинен обов'язково відповідати статутний капітал акціонерного товариства. Зокрема, він повинен бути поділений на частки між учасниками (фізичними і/або юридичними особами); поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості; сформованим з грошових коштів (у національній або іноземній валюті), майна (у матеріальній або нематеріальній формі), цінних паперів (окрім векселів) і бути не менше встановленого законодавством розміру; перевищувати вартість чистих активів товариства.

Згідно статті 83 Цивільного Кодексу України товариство - це "організація, створена шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі у цьому товаристві. Товариство може бути створене однією особою, якщо інше не встановлено законом". Тобто, Кодекс передбачає, що товариство створюється учасниками. Однак виникає протиріччя між економічною сутністю "товариства" і його юридичним змістом. Теоретично власником акціонерного товариства може бути одна особа при придбанні нею усіх акцій. Однак даний варіант є можливим у процесі функціонування підприємства, а не при його створенні. Це пояснюється тим, що у відкритому акціонерному товаристві статутний капітал формується шляхом відкритої підписки і точну кількість учасників визначити неможливо. Крім того ч.5 ст. 63 цього ж Кодексу свідчить, що господарські товариства відносяться до корпоративних підприємств, які "утворюються двома і більше засновниками". З наведених норм логічно випливає висновок, що акціонерне товариство повинно бути створено не менше, ніж двома засновниками, разом з тим, в процесі функціонування воно може перетворитися у власність одного учасника. Таким чином, Господарський Кодекс України визначає два поняття власників акціонерного товариства - засновника і учасника. У Цивільному ж Кодексі в статтях щодо створення і функціонування акціонерних товариств, поняття "засновник" використовується тільки для визначення процедури формування статутного капіталу. В усіх інших випадках замість нього використовується поняття "акціонер". Більш наочно дані розбіжності представлені у табл. 1.

Таблиця 1 – Тракткування суб'єктів власності акціонерного товариства законодавством України

Етап діяльності акціонерного товариства	Цивільний кодекс	Господарський кодекс	Цивільний кодекс Господарський кодекс
Створення АТ	Засновник	Засновник, учасник	Власник
Функціонування АТ	Акціонер	Учасник	

Відповідно до ст. 155 Цивільного Кодексу України "статутний капітал акціонерного товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Він не може бути меншим розміру, встановленого законодавством". Але у даному кодексі мінімальний розмір статутного капіталу не визначений. У інших нормативних актах використовується мінімальний розмір статутного фонду, що надає підстави для визначення розміру статутного капіталу використовувати ст. 24 «Закону про господарські товариства», відповідно до якої "загальна номінальна вартість випущених акцій становить статутний капітал акціонерного товариства, який не може бути менше суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства". Аналізуючи вимоги цих двох

статей, можна передбачити, що розмір статутного капіталу в процесі функціонування товариства залежить від періоду його створення. Оскільки в процесі реформування законодавства України вимоги до розміру статутного капіталу змінювались, статутні капітали однакових за галуззю, розміром і обсягом діяльності акціонерних товариств, створених у різні періоди, будуть різні.

Таким чином, ми вважаємо, що неможливо порівнювати показники діяльності акціонерних товариств, які створені у різні періоди, оскільки відсутні для зіставлення відповідні показники фінансової звітності. Тобто, розраховані за даними фінансової звітності показники фінансового стану не дозволяють отримати інформацію для прийняття рішення про додаткове інвестування чи продаж акцій товариства. На сьогоднішній день показник статутного капіталу має формальне, а не реальне значення, тобто статутний капітал не виконує своїх функцій гаранту платоспроможності підприємства. Отже, необхідно або відмовитися від використання певного критерію для оцінки, або обрати інший критерій (базу розрахунку) розміру статутного капіталу. На нашу думку, прив'язка до певної валюти, навіть якщо вона є стабільною, недоцільна. У зарубіжній практиці, зокрема, у США, де акціонерні товариства є найбільш розповсюдженою формою товариства, взагалі відсутні вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу, тому акціонерні товариства можуть бути малі, середні і великі. На сучасному етапі розвитку України слід розглянути питання щодо доцільності встановлення мінімального статутного капіталу, оскільки вимога приводить статутний капітал у відповідність з розміром чистих активів і є тим необхідним для кредиторів гарантом платоспроможності товариства.

## Список літератури

1. Акціонерна модель економіки України. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 345 с.
2. Бугинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Ч.2. - Житомир: ЖДТУ, 2003. – 524 с.
3. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навч.- практ. посіб. / Під ред. С.Ф. Голова. – Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс – Клуб», 2000. – 768 с.
4. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334с.
5. Поважний А. С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине – 2-е изд., перераб. и доп. / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности, - Донецк, 2002. – 300 с.
6. Про господарські товариства. Закон України від 14.10.1992 №2692-ХІІ (зі змінами і доповненнями).
7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
8. Стеценко Б. Структура акціонерної власності в Україні: формування та вплив на фондовий ринок // Цінні папери в Україні. – 2006. - № 5. – С. 22-23.
9. Теньков С.О. Науково – практичний коментар до Господарського кодексу України: Від 16 січня 2003 р. – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 720 с. – (Нормат. док. та комент.).

У статті ми приділили увагу окремим питанням створення та функціонування акціонерного товариства, розглянули законодавчі аспекти та особливості бухгалтерського обліку статутного капіталу.

In article we have paid attention to some question of creation and functioning of joint – stock company, have considered legislative aspects and features of book – keeping of the authorized capital.

**В.М. ЯЦЕНКО, проф., д-р екон. наук, Є.В. НАГОРНИЙ, асп., В.С. ЧУБАНЬ, викл.**  
*Черкаський державний технологічний університет*

## Аналіз стану та розвиток лікєро-горільчаної та спиртової промисловості Черкаської області

Стаття присвячена спиртово-горільчаної галузі харчової промисловості України. Автори статті подають головні статистичні данні, пропонують рекомендації для підвищення економічної ефективності виробництва і стабільного розвитку галузі.

**харчова промисловість, економічна ефективність, галузь**

Галузь алкогольних напоїв в Україні є однією з найбільш динамічних. На сьогоднішній день рентабельність підприємств цієї галузі є однією з найвищих, і темпи приросту виробництва з кожним роком збільшуються. Українські виробники напоїв довели, що вони є конкурентоспроможними: майже вся імпортна продукція замінена споживачами на українські товари, а гостра конкуренція всередині галузі, лише сприяє покращенню якості продукції.

Широкомасштабна реформа земельних, майнових і суспільних відносин у виробничій сфері АПК України внесла суттєві зміни у раніше сформовані міжгалузеві економічні взаємовідносини суб'єктів спиртопродуктового підкомплексу. Тісна залежність виробництва кінцевої продукції від економічного стану сировинних галузей, насамперед зернового господарства, спричинила певний спад продуктивності переробних підприємств, позначилась на кон'юнктурі ринку тощо. Водночас, навіть за наявності багатьох негативних чинників, галузь була і залишається джерелом значних грошових надходжень до державного і місцевих бюджетів, утримує потужний виробничий потенціал, забезпечує робочі місця багатьом тисячам жителів невеликих міст і населених пунктів.

Враховуючи важливе місце спиртопродуктового підкомплексу в економіці регіонів і держави в цілому, необхідність нарощування виробництва продукції є надзвичайно важливим завданням.

У зв'язку з цим для обґрунтування шляхів стабільного розвитку галузі необхідно було дослідити аграрно-економічні засади спиртопродуктового виробництва, його міжгалузеві зв'язки і відносини, які являють собою сукупність погоджених організаційно-технічних дій учасників спільної діяльності на основі дотримання пропорційності, синхронності та оптимального режиму роботи всіх ланок інтегрованого виробництва.

Визначений внесок у розробку даної проблеми внесли праці таких українських учених: Борщевського П.П., Дорогунцова С.І., Орлова О.А., Саблука П.Т., Мардаровського Ф.З. та ін.

При обґрунтуванні пропозицій необхідно брати до уваги особливості агропромислового виробництва, які не завжди піддаються регулюванню, але інколи істотно позначаються на результатах діяльності. Тому їх необхідно враховувати, щоб забезпечити ефективність інтеграції в економіці та організації, техніці й технології діяльності спиртопродуктового підкомплексу. Вони є реальною запорукою вирішення стратегічного завдання спиртопродуктового виробництва, сутність якого зводиться до цілковитого забезпечення потреб країни в спиртопродуктах.



Таким чином, народногосподарська важливість підвищення ефективності спиртопродуктового підкомплексу зумовлює необхідність дослідження зазначеної проблеми з обґрунтуванням конкретних напрямів та шляхів її вирішення і визначає актуальність теми.

Після розпаду Союзу Україні залишилася у спадок потужна індустрія з виробництва алкогольних напоїв. В основі - три складові. Перша з них - добротна сировинна база. Країна з лишком забезпечена як зерном, так і мелясою (побічний продукт переробки цукрового буряку), що використовуються для виробництва спирту. В свою чергу зерновий чи мелясний спирт - основний інгредієнт лікєро- горілчаної продукції, а також широко застосовується у виноробстві. Крім того, на півдні та заході країни здавна культивують сорти винограду, придатні для переробки на вино та коньячний спирт.

Друга складова - виробничі потужності: 81 ліцензованих українських спиртозаводів спроможні переробити 900 тис. т зерна на рік і отримати 32 млн дкл (декалітрів, 1 дкл = 10 л) зернового спирту. Їх річна потреба в буряковій мелясі - 1,1 млн т, з якої виходить ще 30 млн дкл спирту. В сумі 65,9 млн дкл означає не що інше, як четверте місце в світовому рейтингу країн-виробників спирту.

Крім спиртових, функціонують сотні заводів з виробництва лікєро-горілчаної продукції, різних вин та коньяків. Третя - , звичайно ж, були і залишаються кваліфіковані кадри, які вмюють усією цією сировиною та потужностями як слід розпорядитися.

За даними Держкомстату України виробництво спирту етилового у серпні 2005 року склало 2092 тис.дал. Порівняно з серпнем минулого року виробництво спирту зменшилося на 507 тис. дал.

У січні-серпні 2005 року виробництво спирту етилового в Україні зросло на 17,2 % і склало 15097 тис.дал до 12877 тис.дал за відповідний період минулого року (таб.1).

Таблиця 1 – Виробництво спирту в Україні(2004 – 2005 р.р.), тис.дал

Виробництво спирту				
	серпень 2005 рік	серпень 2004 рік	темп росту,%	різниця,тис.дал
Спирт	2092	1585	132,0	507,0
	січень-серпень 2005 рік	січень-серпень 2004 рік	темп росту,%	різниця,тис.дал
Спирт	15097	12877	117,2	2220,0

За січень-серпень 2005 року в Україні виробництво горілки та лікєро-горілчаних виробів з урахуванням слабоградусних напоїв міцністю від 6 до 12 відсотків об'ємних одиниць на 13,5 % перевищує показники відповідного періоду минулого року, і складає 28438 тис. декалітрів.

Із загальних обсягів виробництво горілки та лікєро-горілчаних виробів без урахування слабоалкогольних напоїв у серпні 2005 року склало 3068 тис.дал, що на 70 % більше показників серпня 2004 року (таб.2).

Таблиця 2 – Виробництво лікєро-горілчаних напоїв (2004 – 2005 р.р. ), тис.дал.

Виробництво лікєро-горілчаних напоїв				
	серпень 2005 рік	серпень 2004 рік	темп росту,%	різниця,тис.дал
горілка та ЛГВ	3429	3542	96,8	-113,0
в т.ч. слабоалкогольні	361	1737	20,8	-1376,0
горілка	3068	1805	170,0	1263,0
	січень-серпень 2005 рік	січень-серпень 2004 рік	темп росту,%	різниця,тис.дал
горілка та ЛГВ	28438	25062	113,5	3376,0
в т.ч. слабоалкогольні	9503	11466	82,9	-1963,0
горілка	18935	13596	139,3	5339,0

На території Черкаської області зареєстровано 7 суб'єктів підприємницької діяльності, які можуть здійснювати виробництво лікєро-горілочаних виробів та 3 спиртових заводи загальнодержавної форми власності по виробництву спирту. Стабільно працюють 5 підприємства це - ТОВ «Золотоніський ЛГЗ «Златогор», ТОВ «Щедрий Хутір», ТОВ «Хлібна Нива», ТОВ «Черкаський ЛГЗ», ДП «Іваньківський спиртовий завод».

Потужності по виробництву лікєро-горілочаної продукції Черкаської області становлять 5560,0 тис дал на рік. В 2004 році % використання потужностей склав 53%. Виробництво та реалізація лікєро-горілочаної продукції в 2004 році виросли майже в 3 рази. Всього підприємствами лікєро-горілочаної галузі в 2004 році вироблено 2919,7 тис.дал. (рис.1), реалізовано- 2901,2 тис.дал. за відповідний період 2003 року вироблено - 1007,63 тис.дал., реалізовано 1063,9 тис.грн.

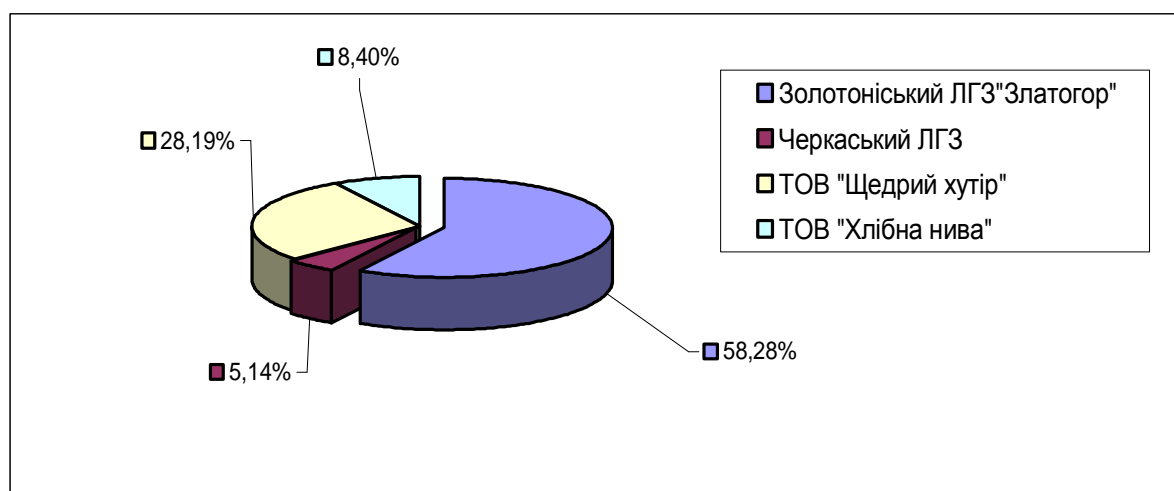


Рисунок 1 – Питома вага виробництва лікєро-горілочаної продукції підприємствами Черкаської області в 2004 році

Найбільший відсоток ринку лікєро-горілочаної продукції Черкаської області займає Золотоніський лікєро-горілочаний завод "Златогор".

Основним бюджетоутворюючим податком, який сплачують підприємства до Державного бюджету, є акцизний збір. В порівнянні з відповідним періодом минулого року в поточному році спостерігається приріст надходжень по акцизному збору в 2,3 рази 34 982,0 тис.грн. в 2003 році (фактично сплачено податку в 2004 році 82058,75 тис.грн.).

За січень-грудень 2004 року підприємства лікєро-горілочаної продукції забезпечили в дохід зведеного бюджету (з врахуванням відшкодування ПДВ) 58873,2 тис.грн. платежів, що більше в порівнянні з відповідним періодом минулого року в 2,3 рази або на 33004,9 тис.грн., до Державного бюджету надійшло 58321,4 тис.грн. або 99,06 % від загальних надходжень.

Виробництво спирту етилового є монополією держави, реалізація його на внутрішньому ринку України здійснюється тільки за нарядами ДААК ДПА України, по лімітах на спирт які визначаються в Мінекономіки. Реалізація спирту за межі України здійснюється за нарядами "Укрспирт".

На сьогоднішній день в Україні налічується 81 спиртових заводів, які здатні виробляти близько 65,9 млн. дал спирту за рік при потребі країни близько 20 млн. дал спирту на рік.

Потужність спиртових заводів в Черкаській області складає 3360,0 тис.дал на рік, в зв'язку недостатнім попитом на спирт використання потужностей здійснюється

лише на 16,6 %. Спиртовими заводами в 2004 році вироблено 558,7 тис.дал, реалізовано 585,4 тис.дал. за відповідний період 2003 року вироблено - 493,0 тис.дал., реалізовано 503,3 тис.грн.

За січень-грудень 2004 року по підприємствам спиртової галузі нараховано платежів до зведеного бюджету 4244,3 тис. грн. (в 2003 році 9213,5 тис. грн). забезпечили в дохід зведеного бюджету 5146,3 тис.грн. платежів, що менше в порівнянні з відповідним періодом минулого року на 1554,0 тис.грн., до Державного бюджету в 2004 році надійшло 4503,4тис.грн. або 87,5 % від загальних надходжень зведеного бюджету.

Зробимо аналіз лікєро-горілочної галузі Черкаської області на прикладі ТОВ „Золотоніський лікєро-горілочний завод „Златогор””. Завод - одне із самих старіших підприємств по виробництву лікєро-горілочних виробів в Україні.

Нині підприємство випускає більше 30 найменувань промислової продукції. В умовах дефіциту сировини для виробництва, фахівцями підприємства впроваджуються нові технології для покращення асортименту та дизайну власної продукції.

Золотоніський лікєро-горілочний завод "Златогор" є найбільшим платником у місті Золотоноша Черкаської області, як до Зведеного, так і до Державного бюджетів. У січні-грудні 2004 року питома вага надходжень (збору без відшкодування) від заводу до зведеного бюджету міста становить 45,3 %, до Державного - 59,2 %. В порівнянні до 2003 року обсяги виробництва продукції, робіт, послуг зросли (таб.3).

Таблиця 3 – Виробництво лікєро-горілочної продукції за січень-грудень 2004 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2003 року по ТОВ "Золотоніський ЛГЗ Златогор".

	2003 рік	2004 рік	Відхилення	Відхилення, %
Вироблено	584,4 тис.дал	1779,4 тис. дал	+ 1195,0	304,5
Реалізовано	613,4 тис.дал	1521,6 тис. дал	+ 908,2	248,1

Підприємство у 2004 році збільшило базу оподаткування зі сплати податків та платежів. Всього нараховано до Державного бюджету податків і зборів в сумі 35116,8 тис.грн., в т.ч. по додатніх нарахуваннях в сумі 49877 тис.грн.,по від'ємних - 14886,2 тис. грн. В порівнянні з минулим роком нарахування збільшились на 18386,3 тис. грн (таб.4).

Таблиця 4 – Показники фінансової діяльності ТОВ "Золотоніський ЛГЗ Златогор", тис.грн.

	За 2004 р.	За 2003 р.		За 2004 р.	За 2003 р.
<b>Нараховано</b>			<b>Сплачено</b>		
Зведений	35116,8	16730,4	Зведений	38385,7	11220,7
Державний	35054,6	16668,7	Державний	37916,5	10604,7
в т.ч.			в т.ч.		
ПДВ	-14760,2	-11292,7	ПДВ	-14886,2	-9687,6
Прибуток	18,8	1,6	Прибуток	18,8	7,4
АЗ	49748,9	27906,3	АЗ	52475,1	20239,9

За січень-грудень 2004 року ТОВ Золотоніський лікєро-горілочний завод "Златогор" забезпечив в дохід зведеного бюджету (з врахуванням відшкодування ПДВ) 38385,4 тис.грн. платежів, що більше в порівнянні з відповідним періодом минулого року в 2,9 рази або на 25198,3 тис.грн.,з них до Державного бюджету надійшло 37916,5

тис.грн. або 98,8 % від загальних надходжень по підприємству. В порівнянні до минулого року темп росту сплачених сум до державного бюджету склав 294,8 %.

Основним податком, який сплачує товариство до Державного бюджету, є акцизний збір. В порівнянні з 2003 роком в 2004 році спостерігається приріст надходжень по акцизному збору в 2,6 раза на суму 32205,0 тис.грн.

До основних постачальників сировини (спирту) ТОВ "Золотоніський ЛГЗ Златогор" відносяться: ДП "Стадницький спиртзавод", ДП "Іваньківський спиртзавод", ДП "Кам"янський спиртогорілчаний комбінат". До основних споживачів продукції ТОВ "Золотоніський ЛГЗ Златогор" відносяться: Київ ТОВ "Петрус", фірмові магазини та інші.

Обсяги експорту непрофільної продукції підприємства великі. Увесь експорт продукції по підприємству в січні-грудні 2004 року склав 102280,0 тис. грн., що становить 53,8 відсотка від загального обсягу продаж, в т.ч. обсяг експорту власної лікєро-горілчаної продукції становить 6320,2 тис. грн., непрофільної - 95959,8 тис. грн., Загальний обсяг продаж по підприємству на 01.01.05р. склав 190042,3 тис.грн. В січні-грудні 2003 року експортні операції становили в сумі 53604,9 тис.грн. при загальному обсязі продаж в сумі 93156,8 тис.грн., що складає 57,5 відсотка. Продукція власного виробництва експортувалась в Іспанію, Азербайджан, Арменію, Молдову, Росію та Канаду. Найбільшу партію лікєро- горілчаної продукції було відправлено в Росію (м.Москва) на суму 2740,0 тис.грн., та Молдову на суму 2828,7 тис.грн.

Аналіз діяльності лікєро-горілчаного та спиртопродуктового підкомплексу Черкаської області показує, що:

На підприємствах спиртової промисловості основні засоби зношені на 51 – 63,2 %, спостерігається зниження рівня забезпечення їх власними оборотними коштами та спад показників фінансової стійкості і ліквідності майна спиртових заводів.

Незважаючи на важливу роль сировини в забезпеченні ефективності виробництва спирту (вартість у структурі витрат понад 50 %), для її здешевлення вживається недостатньо заходів з оптимізації сировинних зон спиртзаводів, впровадження прогресивних технологій вирощування відповідних сільськогосподарських культур.

Зниження економічної ефективності спиртопродуктового та лікєро-горілчаного виробництва та суміжних галузей агропромислового виробництва пов'язаний з недостатньою увагою до розвитку галузі з боку органів державної влади, повільним проведенням економічних реформ у цій сфері виробництва, відсутністю раціональних економічних відносин між взаємопов'язаними сферами спиртопродуктового підкомплексу, необґрунтованим ціноутворенням та проблемами збуту продукції.

Для підвищення ефективності спиртопродуктового та лікєро-горілчаного виробництва і стабільного розвитку галузі на перспективу необхідно:

а) забезпечити умови для формування на першому етапі реформ акціонерних товариств з державним контрольним пакетом акцій; сформувані на селі власну заготівельну мережу, а на районному рівні - створити контрактні компанії асоціативного типу, які б об'єднали виробників сільськогосподарської продукції з переробними підприємствами;

б) розробити по кожному структурному підрозділу (спиртозаводу) бізнес-план, проект санації та здійснити організаційно-економічні заходи з реструктуризації і санації збиткових формувань;

в) створити ефективне ринкове середовище у сфері заготівлі сировини.

г) необхідно здійснювати системні маркетингові дослідження лікєро-горілчаного ринку з оцінкою потреб як внутрішніх, так і зовнішніх ринків, задовольняючи власні потреби в лікєро-горілчаних продуктах і враховуючи важливість і можливість класти

конкуренцію експортерам спирту та лікєро-горілочної продукції – насамперед у країни СНД. Для формування ефективного ринку спирту та лікєро-горілочних виробів політика уряду має бути спрямована в першу чергу на підтримку власних товаровиробників з метою збільшення виробництва і здешевлення товарної продукції та раціонального поєднання обґрунтованого імпортного мита та квотування імпорту спирту.

## Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік // Державний комітет статистики України.–К., 2005.– 591 с.
2. Угляренко О.М. Проблеми справляння акцизного збору з оборотів по реалізації спирту, виготовленого українськими виробниками // Теорія і практика перебудови економіки. Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції. Черкаси, 25-27 листопада 2002 року. / Відповід. Ред. В.І. Хомяков. – Черкаси: ЧДТУ. – 2002. - С. 243 – 245.
3. Яковець І.І. Фінансовий аналіз підприємств спиртопродуктового підкомплексу // Економіка АПК. –2000. –№ 6. С. 26-34.
4. [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)

Статья посвящена спиртово-водочной отрасли пищевой промышленности Украины. Авторы статьи подают основные статистические данные, предлагают рекомендации для повышения экономической эффективности производства и стабильного развития отрасли.

The article is devoted to the distillery branches of a food-processing industry of Ukraine. The authors of the article submits the basic statistical data, offers the recommendations on the increase of the economic efficiency of manufacture and stable development of the branch.

## УДК 657

**І.М. АРТЮХ, співголова, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, ст. аудитор, А.А. КОМАРОВ, співголова, О.М. ОСИПЧУК, вик. дир., Т.В. ОСИПЧУК, гол. спец.-аудитор**  
*ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м.Київ*

## Особливості обліку та документального оформлення витрат на рекламні акції

У статті розглядаються особливості ведення податкового обліку та документального оформлення операцій із проведення рекламних акцій із роздачею рекламних матеріалів  
**рекламні витрати, валові витрати, податковий кредит, податок з доходів фізичних осіб**

Актуальність статті обумовлена невизначеністю законодавства з питань оподаткування та документального оформлення операцій з із проведення рекламних акцій, та суттєвістю даної статті витрат в економічній діяльності підприємств в умовах жорсткої конкуренції та боротьби за ринки збуту та покупців.

Про актуальність зазначеної теми, свідчать численні публікації в спеціальній періодичній літературі, зокрема статті В. Матвєєва [1], О. Ткаченко [2], Г. Тиравська

[3], А.Королева [4], проте саме практичні аспекти обліку та документального оформлення витрат на рекламні акції потребують уточнення.

Метою даної статті є аналіз окремих операцій що виникають у підприємств які здійснюють торгівлю автомобільною технікою, в тому числі через дилерську мережу, під час проведення рекламних акцій, та які не достатньо висвітлені у законодавстві та існуючих публікаціях.

Більшість підприємств що ввозять або виробляють автомобілі на Україні працюють через дистриб'юторську або(та) дилерську мережу. На дилерів покладені обов'язки пошуку покупців, передачі їм оплачених автомобілів та здійснення наступного обслуговування цих автомобілів. Гроші за автомобіль покупець перераховує безпосередньо дистриб'ютору. Право власності на автомобіль переходить від дистриб'ютора до покупця. За своїм економічним змістом діяльність дилера за договором з дистриб'ютором відповідає положенням договору комісії (глава 69 Цивільного кодексу України). Проведення рекламних акцій найчастіше здійснюється дилером за погодженням з дистриб'ютором, з компенсацією витрат на них у складі дилерської маржі за автомобілі або за окремими договорами з дистриб'ютором.

Відповідно до Закону України від 03/07/1996 № 270 „Про рекламу” (Далі-Закону про рекламу) реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформулювати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких *особи* чи товару. Законом установлено, що споживачі реклами - це невизначене коло осіб, на яких спрямовується така реклама, а товар - будь-який предмет господарського обігу, в тому числі продукція, роботи, послуги, об'єкти права і інтелектуальної власності, щодо яких така реклама надається.

Витрати, пов'язані з проведенням рекламної діяльності регулюються нормами підпункту 5.4.4 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” (Далі – Закон про прибуток) з врахуванням положень п.п. 5.3.1 Закону, та поділяються на витрати на рекламу що включаються до складу валових без обмежень та лімітовані витрати.

Механізм роботи компаній на ринку продажу нових автомобілів можна схематично представити за допомогою рисунка 1.

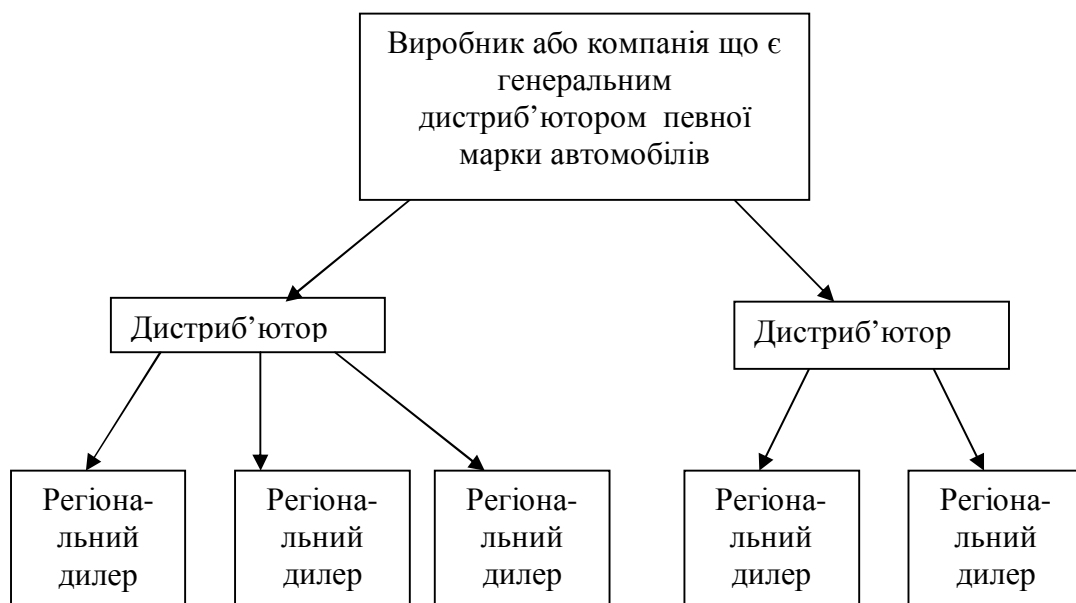


Рисунок 1 - Схема роботи компаній на ринку продажу нових автомобілів

Не лімітовані витрати на рекламу

Оподаткування податком на прибуток

До не лімітованих витрат застосовується абз. 1 п.п. 5.4.4 Закону про прибуток відповідно з яким до валових витрат включаються витрати платника податку на проведення передпродажних та рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що продаються (надаються) такими платниками податку. Визначеного законодавством переліку рекламних заходів на цей час не існує, але більшість бухгалтерів та аудиторів беруть за основу Наказ Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України від 12.11.1993 року № 88 „Про затвердження норм коштів на представницькі цілі, рекламу та виплату компенсації за використання особистих легкових автомобілів для службових поїздок та порядок їх витрачання” (Далі – Наказ № 88), який втратив чинність для госпрозрахункових підприємств. Так до витрат підприємства на рекламу відносяться витрати на:

- розробку і видання рекламних виробів (ілюстрованих преїскурантів, каталогів, брошур, альбомів, проспектів, плакатів, афіш, рекламних листів, листівок, візитних карток працівників фірми /на яких розміщено назва або логотип фірми, реквізити/ тощо);
- розробку і виготовлення ескізів етикеток, зразків фірмових пакетів та упаковки;
- рекламні заходи через засоби масової інформації (оголошення в пресі, передачі на радіо і телебаченні) витрати на світлову, щитову, комп'ютерну та іншу зовнішню рекламу;
- придбання, виготовлення, копіювання, дублювання і демонстрацію рекламних кіно-, відео- і діафільмів;
- виготовлення стендів муляжів, рекламних щитів, покажчиків тощо (в сумі амортизації, зносу щодо зазначеного інвентаря);
- зберігання та експедирування рекламних матеріалів;
- оформлення вітрин, кімнат-зразків, виставок-продажів, включаючи відрядження працівників підприємства на виставку продукції підприємства і вартість зразків товарів, що передані безпосередньо покупцям або посередницьким організаціям відповідно до контрактів, угод безплатно і які не підлягають поверненню.

Частиною 7 ст. 8 Закону про рекламу визначено, що розміщення інформації про виробника товару та/або товар у місцях, де цей товар реалізується чи надається споживачеві, не вважається рекламою. Таким чином, розповсюдження інформації про товару та/або товар у місцях, де цей товар реалізується чи надається споживачеві, не відноситься до реклами, але відноситься до підготовки та організації пов'язаної із продажем продукції (робіт, послуг), і тому витрати на розповсюдження та розміщення такої інформації відносяться до валових витрат підприємства відповідно п.п. 5.2.1 п. 5.2 ст. 5 Закону про прибуток.

Щодо оподаткування самостійного виготовлення (придбання) та розповсюдження матеріального носія реклами, який містить в собі інформацію про товари (роботи, послуги), що продаються (виконуються, надаються) компанією та який не можна використати ні в господарській діяльності, ні по-іншому, крім застосування його як носія (джерела) інформації (наприклад, прайс-листи, рекламні проспекти, брошури, каталоги, буклети тощо), то у рекламодавця витрати, пов'язані з виготовленням (придбанням) і розповсюдженням рекламної продукції, яку можна використати як виключно носій інформації про товари (роботи, послуги), включаються до складу валових витрат відповідно до першого абзацу пп. 5.4.4 п. 5.4 Закону про податок на прибуток.

Тобто, витрати на проведення реклами в журналах, інших періодичних виданнях, на радіо і телебаченні, при можливості чітко ідентифікувати їх як рекламу та належному документальному оформленні, можна відносити до складу валових витрат.

Для підтвердження понесених витрат підприємству важливо мати обґрунтоване документальне підтвердження зв'язку витрат на проведення рекламних заходів з господарською діяльністю підприємства, які при відповідному підтвердженні згідно з п. 19 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" можуть бути віднесені на витрати щодо збуту продукції.

Оподаткування податком на додану вартість

Згідно з пп. 7.4.1 ст. 7 Закону України від 03.04.97 р. N 168/97 "Про податок на додану вартість" (Далі – Закон про ПДВ) до податкового кредиту виносяться суми ПДВ нараховані (сплачені) у зв'язку з придбанням товарів та послуг з метою їх подальшого використання в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності платника податку. Враховуючи, що пп. 5.4.4 ст. 5 Закону про прибуток витрати платника податку на проведення передпродажних та рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що продаються (надаються) таким платником податку відносяться до витрат на виробничі цілі, що пов'язані з господарською діяльністю такого платника податку /ця думка підтверджується листами Державної податкової адміністрації України (Далі - ДПАУ) N 18835/7/17-3117 від 29.09.2004 р. та N 5436/6/15-2315 від 13.06.2005 р. /, то відповідно такий платник податків має право і на податковий кредит по таким витратам.

Роздача носіїв реклами які є виключно засобами розповсюдження інформації, за роз'ясненнями ДПАУ наданого листом N 3428/6/15-1215-26 від 03.06.2002 р., не підпадає під поняття продажу товарів (робіт, послуг), визначення якого встановлено п. 1.4 Закону України "Про податок на додану вартість" та не підлягає оподаткуванню податком на додану вартість.

Оподаткування податком з доходів фізичних осіб

Порядок оподаткування доходів фізичних осіб регулюється Законом України від 22.05.2003 р. N 889-IV "Про податок з доходів фізичних осіб" (Далі – Закон про ПДФО), яким визначено суб'єктів платників податку та об'єкти оподаткування (доходи платників податку). Пунктом 1.2 ст. 1 Закону встановлено, що дохід - це сума будь-яких коштів, вартість матеріального і нематеріального майна, інших активів, що мають вартість, у тому числі цінних паперів або деривативів, одержаних платником податку у власність або нарахованих на його користь, протягом звітного податкового періоду з різних джерел як на території України, так і за її межами. Оскільки носії реклами які є виключно засобами розповсюдження інформації не мають для їх отримувача вартості, та не можуть принести додатковий дохід то їх вартість не розглядається як дохід фізичних осіб - учасників зазначених заходів та, відповідно, не є об'єктом оподаткування ПДФО (ця думка підтверджується листом ДПАУ N 18835/7/17-3117 від 29.09.2004 р).

Лімітовані витрати на рекламу

До лімітованих витрат, відповідно абз. 2 пп. 5.4.4. Закону про прибуток, відносяться витрати на організацію прийомів, презентацій і свят, придбання і розповсюдження подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів або безоплатне надання послуг з рекламними цілями. Зазначені витрати включаються до валових витрат підприємства у розмірі, що не перевищує 2 % від оподаткованого прибутку за попередній звітний (податковий) рік. Враховуючи наведене, підприємство може збільшити валові витрати на суму витрат, здійснених у зв'язку з організацією та проведенням прийомів (презентацій) і свят, придбання і розповсюдження подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів або безоплатне надання послуг



(виконання робіт) з рекламними цілями в межах двох відсотків від оподаткованого прибутку за попередній звітний (податковий) рік тільки у разі якщо ці витрати пов'язані з проведенням його рекламної діяльності, що має за мету пряме або опосередковане одержання прибутку та яку можна чітко ідентифікувати як рекламу.

Проведення прийомів (презентацій)

Під час проведення рекламних акцій з метою залучення більшої кількості потенційних покупців та для формування позитивного іміджу, використовується такий метод як проведення прийомів (презентацій). Особливо доречним є проведення таких заходів для підприємств, що здійснюють продаж автомобілів при виході на ринок нової моделі авто. Такі заходи, як і інші операції в діяльності підприємства досить часто витрати на проведення рекламної акції повинні має бути оформлено документально. Відображення представницьких витрат в обліку можливе лише за наявності відповідних підтверджуючих документів, в яких мають бути зазначені: дата, місце та програма проведення ділової зустрічі (прийому); запрошені особи; представники підприємства, що приймає делегацію; розмір витрат.

Документами, що підтверджують віднесення витрат до складу представницьких, є:

- наказ керівника підприємства про проведення прийому (презентації, свята, ділової зустрічі) із зазначенням мети та відповідальних осіб за виконання окремих складових такого заходу;
- офіційне запрошення та офіційна згода запрошеної сторони (представники та делегації повинні бути офіційно запрошені на підприємство, при цьому бажано отримати їх офіційну згоду на зустріч);
- програма проведення представницького заходу (календарний план із зазначенням місця, дати та часу проведення прийому);
- кошторис витрат;
- звіт про проведення заходу (складається після закінчення заходу, у ньому указуються фактично понесені витрати).

Доцільно також щоб проведення презентації мало місце в маркетинговому плані або рекламному плані компанії на рік.

Розпорядчим документом керівника підприємства визначається коло осіб, які мають відношення до прийому представників інших підприємств з питань комерційної діяльності. Згідно з Наказом № 88 кількість учасників від сторони, що проводить офіційний прийом (сторони, що приймає), не має перевищувати кількості гостей.

Оподаткування податком на прибуток

Як вже зазначалося до складу валових витрат вищезазначені витрати підприємства включається у розмірі 2 % від оподаткованого прибутку за попередній звітний (податковий) рік. Тобто, щоб мати можливість включати такі витрати до складу валових підприємство повинно отримати прибуток за попередній рік.

Для включення сум представницьких витрат у податковому обліку до валових витрат підтверджуючі документи має бути оформлено так, щоб у них обов'язково підкреслювався рекламний характер проведеного представницького заходу. Підтвердженням представницьких витрат і їх зв'язку з господарською діяльністю підприємства можуть бути договори та угоди, укладені за підсумками зустрічі. Якщо в процесі переговорів не відбулося підписання договорів або інших документів, результати зустрічі бажано оформити протоколом про наміри. Протокол має містити реквізити та підписи сторони, що приймає, та запрошеної сторони. Усі витрати, понесені стороною, що приймає, мають бути підтверджені відповідними первинними документами (рахунками, актами виконаних робіт (послуг) готелів, підприємств

громадського харчування, екскурсійних бюро, квитками, поштовими квитанціями, подорожніми листами автомобіля, чеками, актами списання ТМЦ тощо).

Слід пам'ятати ще про одну умову щодо представницьких витрат, установлену пп. 5.4.8 Закону про податок на прибуток. Згідно з цим підпунктом не включаються до складу валових витрат готівкові кошти, витрачені на цілі, визначені підпунктами 5.3.1 та 5.4.4 Закону про податок на прибуток. ДПАУ у своєму листі «Питання включення до складу валових витрат на проведення представницьких заходів» від 07.10.99 р. № 5654/6/15-0216 роз'яснювала, що у разі здійснення представницьких витрат за готівку, такі витрати не можуть відноситися на валові.

Оподаткування податком на додану вартість

Право на податковий кредит щодо сум ПДВ з представницьких витрат виникає у загальному порядку, встановленому п. 7.4 Закону про ПДВ. Суми ПДВ, що входять до складу представницьких витрат, підприємство має право включити до податкового кредиту (за умови, що представницькі витрати віднесено в податковому обліку на валові витрати). Якщо до валових витрат віднесено частину представницьких витрат, то і до податкового кредиту підприємство має право віднести тільки суму ПДВ, що припадає на таку частину. До податкового кредиту можуть бути включені суми ПДВ, підтверджені податковими накладними.

Оподаткування податком з доходів фізичних осіб

Як вже зазначалося, думка податківців щодо виникнення у учасників презентації – фізичних осіб доходу наступна: якщо витрати підприємств - замовників реклами на проведення рекламних акцій та заходів здійснюються в порядку та у межах, визначених пп. 5.4.4 п. 5.4 ст. 5 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств", то їх вартість не розглядається як дохід фізичних осіб - споживачів таких рекламних заходів та, відповідно, не є об'єктом оподаткування податком з доходів фізичних осіб. Щодо ідентифікації особи – учасника презентації можна зазначити, що ідентифікація проводиться на підставі ідентифікаційних номерів. Визначення ідентифікаційного номера надано Законом України "Про Державний реєстр фізичних осіб - платників податків та інших обов'язкових платежів" N 320/94-ВР від 22.12.1994р. Якщо особа не надає даних ідентифікаційного номеру то у підприємства немає можливості ідентифікувати особу як платника податків.

Придбання і розповсюдження подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів або безоплатне надання послуг з рекламними цілями

Як зазначалося на початку статті діяльність на ринку продажу нових автомобілів в Україні організована через дилерську мережу. Витрати на рекламу здійснює безпосередньо дилер з компенсацією їх дистриб'ютором.

Оподаткування податком на прибуток

Підприємство може збільшити валові витрати на суму витрат, здійснених у зв'язку з придбанням і розповсюдженням подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів або безоплатне надання послуг з рекламними цілями, в межах двох відсотків від оподаткованого прибутку за попередній звітний (податковий) рік тільки у разі якщо ці витрати пов'язані з проведенням його рекламної діяльності, що має за мету пряме або опосередковане одержання прибутку та яку можна чітко ідентифікувати як рекламу.

Стосовно оподаткування підприємства з безоплатної передачі товарів (робіт, послуг), то відповідно до пункту 1.23 статті 1 Закону про прибуток безоплатно надані товари (роботи, послуги) - це товари, що надаються платником податку згідно з договорами дарування, іншими договорами, які не передбачають грошової або іншої компенсації вартості таких матеріальних цінностей і нематеріальних активів чи їх повернення, або без укладення таких угод; роботи та послуги, які надаються платником

податку без вимоги про компенсацію їх вартості; товари, передані юридичній чи фізичній особі на відповідальне зберігання і використані нею в її виробничому або господарському обороті. Відповідно до підпункту 1.31 статті 1 вищевказаного Закону безоплатне надання товарів для цілей оподаткування розглядається як продаж. Таким чином, підприємство що надає такі товари (роботи, послуги), збільшує свої валові доходи на суму безоплатно наданих товарів (робіт, послуг) відповідно до підпункту 4.1.1 статті 4 Закону про прибуток. У той же час, як це зазначено в листі ДПАУ від 23.10.2000 р. № 5837/6/15-1116, у випадку здійснення безоплатного розповсюдження товарів (робіт, послуг) в рекламних цілях, у разі якщо таке розповсюдження можна чітко ідентифікувати як рекламу, то таке безоплатне надання товарів (робіт, послуг) не включається до складу валових доходів платника податку.

Оподаткування податком на додану вартість

Відповідно до п. 3.1 ст. 3 Закону про ПДВ об'єктом оподаткування ПДВ є операції з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України. Згідно з п. 1.4 ст. 1 Закону під продажем розуміються будь-які операції, що здійснюються за цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу права власності на такі товари за компенсацію, а також операції з безоплатного надання товарів. При цьому згідно з пп. 7.4.1 до податкового кредиту виносяться суми ПДВ нараховані (сплачені) у зв'язку з придбанням товарів та послуг з метою їх подальшого використання в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності платника податку.

Водночас Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" (пп. 5.3.1 ст. 5) передбачено, що до складу валових витрат платника податку не включаються витрати на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності, а саме на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та розповсюдження подарунків (крім благодійних внесків та пожертвувань неприбутковим організаціям, визначеним п. 7.11 ст. 7 цього Закону, та витрат, пов'язаних з проведенням рекламної діяльності, які регулюються пп. 5.4.4 ст. 5 цього Закону).

Таким чином, якщо підприємство придбаває та розповсюджує товари (подарунки) з рекламними цілями, то право на податковий кредит у платника податку виникає лише в тій частині, що припадає на витрати, які включаються до валових витрат, за умови, що такий суб'єкт здійснює оподатковувані операції. Що стосується іншої частини суми ПДВ, яка припадає на вартість безоплатно наданих подарунків, яка не відноситься до складу валових витрат (обігу), то відповідно до пп. 7.4.4 ст. 7 Закону про ПДВ податок, сплачений у зв'язку з таким придбанням, відшкодовується за рахунок відповідних джерел і до складу податкового кредиту не включається.

Стосовно безоплатної роздачі зразків товарів (робіт, послуг), в тому числі дарування їх на презентаціях і святах тощо, то такі операції підлягають оподаткуванню ПДВ за повною ставкою податку, а база оподаткування визначається виходячи із фактичної ціни операції, але не нижчої за звичайні ціни.

Оподаткування податком з доходів фізичних осіб

Відповідно до роз'яснень наданих Листом ДПАУ від 14.10.2005 р. № 9924/6/17-3116, якщо витрати підприємств - замовників реклами на проведення рекламних акцій та заходів здійснюються в порядку та у межах, визначених пп. 5.4.4 п. 5.4 ст. 5 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств", то їх вартість не розглядається як дохід фізичних осіб - споживачів таких рекламних заходів та, відповідно, не є об'єктом оподаткування податком з доходів фізичних осіб.

Такий висновок, на думку Аудиторів, суперечить положенням Закону про ПДФО. Так, п. 1.2 ст. 1 Закону встановлено, що дохід - це сума будь-яких коштів, вартість матеріального і нематеріального майна, інших активів, що мають вартість, у

тому числі цінних паперів або деривативів, одержаних платником податку у власність або нарахованих на його користь, протягом звітного податкового періоду з різних джерел як на території України, так і за її межами.

Дохід з джерелом його походження з України визначено п. 1.3. Закону і відповідно до пп. и) вищезазначеного пункту до доходу відносяться також подарунки. Вимоги до договору дарування викладені у Цивільному кодексі України (глава 55, статті 717 - 730), згідно з якими за договором дарування одна сторона (дарувальник) передає або зобов'язується передати в майбутньому другій стороні (обдаровуваному) безоплатно майно (дарунок) у власність. Дарунком можуть бути рухомі речі, в тому числі гроші та цінні папери, нерухомі речі, майнові права. Договір дарування нерухомої речі укладається в письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню. Договір дарування предметів особистого користування та побутового призначення може бути укладений усно. Отже, з вищевикладених норм ЦКУ випливає, що у разі дарування сувенірної чи рекламної продукції договір дарування може укладатися усно.

Виходячи з наведеного, кошти, сувенірна продукція, інше рухоме чи нерухоме майно, майнові чи немайнові права, вартість робіт, послуг тощо), що безпосередньо надаються підприємствами, які надають рекламні послуги чи виконують доручення підпадають під визначення подарунків і оподатковуються відповідно із ст. 14 Закону як спадщина, за ставкою визначеною пп. 7.1. Закону яка складає у 2006 році 13 %. При нарахуванні доходів у будь-яких негрошових формах об'єкт оподаткування обчислюється за правилами, визначеними пунктом 3.4 статті 3 цього Закону про ПДФО із застосуванням натурального коефіцієнту.

Документування та оподаткування окремих операцій при проведенні рекламних акцій у підприємств які здійснюють торгівлю автомобілями.

Операції зі встановлення табличок з реквізитами дилера під номерні знаки автомобіля.

Підприємство при реалізації нових автомобілів під їх номерні знаки встановлює таблички з реквізитами дилера: назву та телефон.

Відповідно до Закону України від 03/07/1996 № 270 „Про рекламу” реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформулювати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару. Таким чином, інформація, що відображається на табличках, є рекламою.

Відповідно до п.п. 5.2.1 Закону України від 28/12/1994 № 334 „Про оподаткування прибутку підприємств” до складу валових витрат включаються суми будь-яких витрат, сплачених (нарахованих) протягом звітного періоду у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг). Згідно п.п. 5.4.4 до валових витрат включаються витрати платника податку на проведення передпродажних та рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що продаються (надаються) такими платниками податку.

Відповідно до п.п. 7.4.1 Закону України від 03/04/1997 № 168 „Про податок на додану вартість” податковий кредит звітного періоду складається із сум податків, нарахованих (сплачених) платником податку, протягом такого звітного періоду у зв'язку з придбанням або виготовленням товарів з метою їх подальшого використання в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності платника податку.

На думку Аудиторів, зазначені вище норми Закону „Про оподаткування прибутку підприємств” та „Про податок на додану вартість” дають підстави для віднесення видатків зі встановлення рекламних табличок до автомобілів до складу валових витрат та до податкового кредиту з ПДВ у повному обсязі.

Виходячи з норм Закону України від 22/05/2003 № 889 „Про податок з доходів фізичних осіб” рекламна табличка з реквізитами дилера не є додатковим благом для особи – покупця автомобіля. Не є вона і подарунком, оскільки не має іншого функціонального призначення та не може бути використана окремо від автомобіля. Таким чином, при встановленні таблички на автомобіль покупця податок з доходів фізичних осіб не нараховується та не утримується.

Проведення розіграшу серед покупців на право придбання автомобілю за ціною 10 грн.

Для коректного розгляду оподаткування вищезазначеної операції, Аудитори вважають за доцільне розділити його по суті на два питання, а саме :

- розміщення інформації про проведення такої акції ;
- проведення розіграшу і продаж автомобілю за 10 грн.

Розміщення інформації про проведення рекламної акції.

Проведення реклами регулюється Законом України “Про рекламу”, відповідно до якого реклама це інформація про особу чи товар, а товар - будь-який предмет господарського обігу, в тому числі продукція, роботи, послуги, цінні папери, об'єкти права інтелектуальної власності.

Витрати на розміщення інформації про проведення рекламної акції регулює абзац 1 п. 5.4.4. ст. 5. Закону про прибуток, відповідно до якого такі витрати включаються до складу валових. Тобто, витрати на проведення реклами в журналах, інших періодичних виданнях, на радіо і телебаченні, при можливості чітко ідентифікувати їх як рекламу та належному документальному оформленні, можна відносити до складу валових витрат.

Стосовно операції продажу авто за 10 гривень переможцю акції Аудитори можуть зазначити наступне. Законодавством не встановлено граничних цін на автомобілі, тому ціноутворенням займається само підприємство. І в його праві, з метою підвищення попиту на товар та одержання в майбутньому прибутків, встановлювати ціни на товар, який воно реалізує. Але, враховуючи що при продажу автомобілю за вищезазначеною ціною не виконуються умови визначення звичайної ціни, а саме публічності та можливості отримання всіма покупцями знижки при однакових умовах, ціну автомобілю в 10 грн. не можна вважати звичайною.

Оподаткування податком на прибуток

Перед проведенням рекламної кампанії, необхідно видати наказ по підприємству про проведення такої кампанії, її мету, строки, відповідальних осіб, також у наказі необхідно зазначити, що проведення розіграшу і наступна реалізація автомобіля за 10 грн. проводиться з рекламною метою, для залучення більшої кількості покупців.

Розглянемо випадок, якщо переможець кампанії – фізична особа.

Операцій філіалу з фізичними особами будуть розглядатись як операції з пов'язаними особами і у відповідності із пп. 7.4. Закону про прибуток та пп.4.2. Закону про ПДВ до їх оподаткування повинні застосовуватись звичайні ціни. Термін - звичайна ціна наведено в пп. 1.20 Закону про прибуток, а пп. 1.20.2 цього ж Закону наведено умови визначення такої ціни. У такому випадку валовий дохід виникає у відповідності із п. 7.4 ст. 7 Закону про прибуток і є аналогічним до бази оподаткування ПДВ (за п. 4.2. ст.4 Закону про ПДВ) із ціни не нижче за звичайну.

На думку аудиторів такою звичайною ціною буде ціна реалізації аналогічної моделі автомобілю пересічним покупцям.

Розглянемо випадок, якщо переможець кампанії – юридична особа.

Враховуючи що, при продажу автомобілю за ціною 10 грн. не виконуються умови визначення звичайної ціни, а саме публічності та можливості отримання всіма покупцями знижки при однакових умовах, ціну автомобілю в 10 грн. не вважається

звичайною і в цьому випадку, як і у випадку із переможцем кампанії – фізичною особою, звичайна ціна буде - ціна реалізації автомобілю звичайним покупцем..

Оподаткування у покупця автомобіля за 10 грн.

Покупець – юридична особа.

При придбанні автомобіля за 10 грн. необхідно врахувати чи є операція з продажу авто частиною бартерного контракту або покупець не є платником податків, або сплачує податок за іншими, ніж продавець, ставками, або є пов'язаною до продавця особою. Якщо ця умова виконується, то при придбанні автомобіля за зниженою ціною доход особи визначається за ціною не нижчою за звичайну. Якщо ні – то оподаткованого доходу та податкових зобов'язань у особи що придбає товар за зниженою вартістю не буде.

Покупець - фізична особа.

При продажу автомобіля право на придбання якого виникає в результаті проведення розіграшу, на думку аудиторів повинна застосовуватись ст. 9.5 Закону про оподаткування доходів фізичних осіб, в такому випадку дохід фізичної особи виникає у сумі вартості автомобілю, встановленої за звичайними цінами. Оподаткування таких доходів відбувається за ставкою податку зазначеною у пп. 7.3. ст. 7 вищезазначеного Закону, а саме 26 %. Крім того при оподаткуванні доходів нарахованих у натуральній формі застосовується натуральний коефіцієнт зазначений у пп. 3.4 Закону.

Наприкінці статті хотілося б зазначити, що з метою більш раціонального використання коштів, підприємствам доцільно замість безоплатного надання товарів (робіт, послуг) здійснювати дешевий продаж (наприклад за 1 гривню). Привабливість ідеї для покупця авто не втрачається і одночасно у підприємства змінюється порядок оподаткування таких товарів (робіт, послуг).

По – перше, товар (роботи, послуги) з безоплатних переходить до розряду платних.

По – друге, по операціям з продажу за 1 гривню фізичним (не пов'язаним та не робітникам підприємства) особам у підприємства валовий дохід виникає з 1 гривні. Стосовно продажу за 1 гривню юридичним не пов'язаним особам – платникам податку на прибуток за ставкою 25% також дохід виникне з 1 гривні. І лише при продажу за зниженою ціною юридичній особі пов'язаній з платником податку або такій, що сплачує податок на прибуток за іншою ставкою (ніж 25%) валовий дохід буде виникати у відповідності із п. 7.4 ст. 7 Закону про прибуток із ціни не нижчої за звичайну. Така ж ситуація і з нарахуванням ПДВ. Так, у відповідності із п. 4.2. Закону про ПДВ базою оподаткування при продажу товарів пов'язаним особам (перелік яких надано у п. 1.26 та п. 7.4. Закону про прибуток) є ціна товару не нижча за звичайні ціни.

Щодо виникнення доходу у отримувачів товару (робіт, послуг) за 1 гривню - фізичних осіб, можна зазначити наступне, що у випадку якщо отримувач – не пов'язана особа та не робітник підприємства, то оподаткованого доходу з різниці між звичайною ціною та ціною реалізації послуги для нього не буде. Відповідно, для пов'язаної фізособи та робітника підприємства доходом буде різниця між ціною реалізації та звичайною ціною.

Отже, з вище наведеного можна зробити висновок, що оподаткування продажу за 1 гривню можливе за умови належного оформлення. А саме:

- відповідності такої рекламної акції положенням маркетингової політики підприємства;
- достатнього документального оформлення рекламної кампанії;
- публічності та можливості отримання всіма покупцями знижки при однакових умовах.

## Список літератури

1. Матвеева В. Беремо участь у виставках та ярмарках: як облікувати витрати? // Податки та бухгалтерський облік. - 2005. - № 27 (794). - С. 27 – 32.
2. Ткаченко О. Рекламний «хід» – ходіть обережно. //Бізнес-консультант. – 2005. - № 5 (25).- С.40 – 46.
3. Тиравська Г. Документальне оформлення рекламної акції. // Податкове планування. – 2005. - № 12 (62). - С. 54- 58.
4. Королева А. Рекламные расходы в налоговом учете. // Адвокат Бухгалтера. – 2006. - № 5 (107). – С. 25 – 30.
5. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003.
6. Закон України “Про рекламу” № 270/96 ВР від 03.06.96р. із змінами та доповненнями (далі Закон № 270).
7. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” № 334/94 ВР від 28.12.94р. із змінами та доповненнями (далі Закон № 334).
8. Закон України “Про податок на додану вартість” № 168/97 ВР від 03.04.97р. із змінами та доповненнями (далі Закон № 168).
9. Закон України „Про податок з доходів фізичних осіб” № 889 від 22.05.03р. (далі Закон № 889).
10. Наказ Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України від 12.11.1993 року N 88 „Про затвердження норм коштів на представницькі цілі, рекламу та виплату компенсації за використання особистих легкових автомобілів для службових поїздок та порядок їх витрачання”.
11. Лист Державної податкової адміністрації України від 03.06.2002 р. N 3428/6/15-1215-26 .
12. Лист Державної податкової адміністрації України від 09.03.2006 р. N 4280/7/17-0717.

В статье рассматриваются особенности ведения налогового учета и документального оформления операций по проведению рекламных акций по раздаче рекламных материалов.

In the article the features of conduct of the fiscal accounting and documentary registration of operations from conducting of publicity actions with distribution of selling aids are considered

## УДК 336

**І.М. АРТЮХ, співголова, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, ст. аудитор, А.А. КОМАРОВ, співголова, О.М. ОСИПЧУК, вик. дир., Т.В. ОСИПЧУК, гол. спец.-аудитор**  
*ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м. Київ*

## Оформлення та оподаткування операцій виходу учасника з товариства з обмеженою відповідальністю та наступного розподілення частки статутного фонду

У статті розглядаються варіанти виходу учасника з товариства, особливості документування та оподаткування таких операцій, наступне розподілення частки учасника що вийшов із товариства.

**вихід учасника, повернення внеску, валові доходи, податковий кредит, податок з доходів фізичних осіб**

Актуальність статті обумовлена зміною законодавства з питань оподаткування, неоднозначністю його трактування, питаннями документального оформлення операцій

по виходу учасника та постійними запитами Клієнтів нашої фірми з питань виходу учасників та наступного розподілення долі учасника, що вийшов.

Про актуальність зазначеної теми свідчать численні публікації в спеціальній періодичній літературі, зокрема Ж. Семенченко [1], А. Погребняк [2], В.Кравчук [3], С. Погребняка [4] та інших, проте оформлення та оподаткування операцій виходу учасників з товариства з обмеженою відповідальністю та наступного розподілення частки статутного фонду висвітлені недостатньо.

Метою даної статті є аналіз окремих положень законодавства з оподаткування, документального оформлення операцій з виходу учасника, відображення таких операцій в бухгалтерському обліку підприємства, розгляд варіантів наступного розподілення повернутої частки.

На сьогодні правові засади діяльності товариств з обмеженою відповідальністю (далі - ТОВ) установлено Цивільним кодексом України від 16.01.2003 р. № 435-IV(ст. 140 - 150) (далі – ЦКУ), Господарським кодексом України від 16.01.2003 р. № 436-IV (далі – ГКУ) та Законом України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1576-XII (гл. 2) ( далі - Закону про госптовариства ). Там же містяться й положення стосовно виходу учасників із ТОВ. Відразу зауважимо, що статутом товариства може бути передбачено певні особливості (умови, обмеження) виходу учасника з товариства. Ми ж будемо виходити із загальних правил, установлених законодавством.

Отже, вихід учасника з товариства може бути зумовлений:

- власним бажанням учасника;
- рішенням інших учасників про його виключення з товариства;
- смертю учасника.

За власним бажанням учасник може вийти з товариства, повідомивши його про це не пізніше ніж за 3 місяці до виходу, якщо інший строк не встановлено статутом (п. 1 ст. 148 ЦКУ). Повідомлення про вихід із товариства оформляється у вигляді рішення учасника – юридичної особи або нотаріально посвідченої заяви учасника – фізичної особи.

Примусовий вихід може мати місце у випадку, якщо учасник систематично не виконує або неналежним чином виконує свої обов'язки, або ж своїми діями заважає досягненню цілей товариства. У такому разі решта учасників може прийняти рішення про виключення учасника з товариства (ст. 64 Закону про госптовариства). Рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосували учасники, які володіють сукупно більше ніж 50 % загальної кількості голосів учасників товариства. При цьому учасник (його представник), який виключається, не бере участі в голосуванні.

У разі смерті учасника його частка переходить до його спадкоємця(ів). Але якщо інші учасники відмовляться прийняти спадкоємця(ів) до свого кола, останнім виплачується їх частка в тому ж порядку, що і при виході учасника з товариства.

Варто відзначити, що учасник, який залишає товариство, може відступити (продати) свою частку іншим учасникам або третім особам. Однак така операція з точки зору права та оподаткування принципово відрізняється від «просто виходу».

Розглянемо два основні варіанти вибуття учасника з ТОВ – „вихід” та „відступлення частки”. Різниця між ними викладена в таблиці 1:



Таблиця 1 - Варіанти вибуття учасника з ТОВ

Показник	Вихід учасника	Відступлення (продаж) частки
1. Документальне оформлення	Рішення (заява) учасника про вихід зі складу учасників (за 3 місяці до виходу якщо інший строк не встановлено статутом (п. 1 ст. 148 ЦКУ) Протокол зборів учасників про вихід учасника	Протокол зборів учасників про згоду на відступлення частки учасника іншим учасникам товариства (третім особам, товариству).  Договір купівлі-продажу, міни, дарування частки у статутному фонді
2. Розмір виплати учаснику	Частина вартості майна товариства, пропорційна частці учасника у статутному фонді	Договірна ціна продажу корпоративних прав
3. Дата розрахунків з учасником	Виплата здійснюється після затвердження звіту за рік, в якому вийшов учасник, але не пізніше 12 місяців із дня виходу учасника	Дата розрахунків устанавлюється договором купівлі-продажу частки у статутному фонді
4. Хто розраховується з учасником	Товариство – емітент корпоративних прав	Учасники (треті особи, товариство), що придбавають частку в статутному фонді

\*Згідно з п. 4 ст. 147 ЦКУ і ст. 53 Закону про госптовариства частку учасника в статутному фонді може придбати саме товариство. У цьому разі товариство зобов'язане передати цю частку іншим учасникам або третім особам у строк, що не перевищує один рік. Протягом цього періоду розподіл прибутку, а також голосування і визначення кворуму у вищому органі проводяться без урахування частини, придбаної товариством. Якщо протягом року товариство не продасть придбану ним частку, то воно повинно зменшити розмір свого статутного фонду.

З правової точки зору, як мінімум два позитивні моменти відрізняють відступлення частки від виходу учасника. По-перше, товариству не потрібно розраховувати частку учасника (складати окремий баланс), а по-друге, учасник одержує виплату відразу після виходу, не чекаючи затвердження річного звіту.

При продажу (відступленні) корпоративних прав іншим учасникам (третім особам, самому товариству) право власності на частку в статутному фонді переходить від однієї особи до іншої (інших). Відповідно і розмір статутного фонду не змінюється. Інакше кажучи, у разі здійснення таких операцій зменшувати, а потім збільшувати розмір статутного фонду не потрібно. Державній реєстрації в цьому разі підлягають тільки зміни у складі учасників товариства та їх часток. Обов'язковою умовою передачі частки учасника третім особам, у відповідності із ст.53 Закону про госптовариства, є повне внесення вкладу учасником, який її відступає.

На нашу думку, варіант із відступленням частки доцільно застосовувати якщо учасники ТОВ – фізичні особи, а варіант із виходом учасника тоді, коли учасники – юридичні особи. Пов'язано це із особливостями оподаткування вищенаведених осіб та варіантів.

Розглянемо варіант із відступлення частки (її частини) у статутному фонді ТОВ  
Правові засади відступлення частки регулюються ст. 53 Закону про госптовариства та ст. 147 ЦКУ.

Підставою для відступлення частки у статутному фонді є Протокол зборів учасників про згоду на відступлення частки учасника іншим учасникам товариства (третім особам, товариству) та Договір купівлі-продажу, міни, дарування частки у статутному фонді. Як зазначалося у Листі Держпідприємництва від 31.03.2005 р. № 2272 із посиланням на частину третю статті 29 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб - підприємців" від 15 травня 2003 року N 755-IV, документом про передачу права засновника (учасника) іншій особі може бути договір купівлі-продажу, міни, дарування або заява учасника про уступку своєї частки статутного фонду на користь іншої особи. При цьому підпис учасника на зазначених документах повинен бути посвідчений нотаріально.

Переходимо до питань податкового обліку операцій з відступлення (продажу) частки у статутному фонді ТОВ. Тут нам необхідно буде розглянути варіанти відступлення частки іншим учасникам або третім особам, а також самому товариству. Варіант, коли частку учасника в ТОВ викупають інші учасники такого ТОВ або треті особи, розглянемо з трьох позицій:

- самого товариства;
- учасника, який відступив свою частку;
- учасника або третьої особи, яка купує частку.

Якщо частку учасника придбаває саме товариство

Згідно з п. 4 ст. 147 ЦКУ і ст. 53 Закону про госптовариства частку учасника в статутному фонді може придбати саме товариство. У цьому разі товариство зобов'язане передати цю частку іншим учасникам або третім особам у строк, що не перевищує один рік. Протягом цього періоду розподіл прибутку, а також голосування і визначення кворуму у вищому органі проводяться без урахування частини, придбаної товариством.

Якщо протягом року товариство не продасть придбану ним частку, то воно матиме зменшити розмір свого статутного фонду.

У податковому обліку товариства операція з викупу корпоративних прав, емітованих товариством, відповідно до пп. 7.6.1 Закону про податок на прибуток не відображається. При подальшому продажу товариством корпоративних прав іншим учасникам або третім особам така операція вже не може вважатися емісією корпоративних прав, а тому у товариства виникнуть доходи згідно з п. 7.6 Закону про податок на прибуток у розмірі договірної вартості корпоративних прав. При цьому, на нашу думку, товариство на момент продажу корпоративних прав має право відобразити і понесені ним раніше витрати на їх придбання в учасника, оскільки в цьому разі є і факт придбання, і факт продажу корпоративних прав.

Якщо товариство не продасть протягом року корпоративні права, то статутний фонд підлягає зменшенню. У цьому разі ні доходів, ні витрат в окремому «ціннопаперовому» обліку у товариства не буде.

Якщо частку відступає учасник – фізична особа

У зв'язку з набранням чинності з 1 січня 2004 року Законом № 889 змінився підхід щодо оподаткування доходів фізичних осіб від операцій з корпоративними правами. Найбільш важливим моментом для суб'єктів господарської діяльності, що придбавають частку учасника – фізичної особи, є той факт, що облік фінансових результатів від операцій з інвестиційними активами (у тому числі корпоративними правами) учасник – платник податку з доходів веде самостійно. Інакше кажучи, виплачуючи договірну вартість корпоративних прав учаснику-громадянину, покупець не повинен розраховувати результат від такої операції (продажна вартість корпоративних прав мінус сума вкладу учасника до статутного фонду), і у разі позитивного результату (прибутку) не повинен утримувати податок з доходів.

Фізична особа самостійно визначає суму доходів і витрат від операцій з цінними паперами за правилами, установленими п. 9.6 Закону № 889, відображає фінансовий результат від такої операції в річній декларації та сплачує податок з доходів (одержує відшкодування) самостійно.

Виплачувані учаснику суми грошових коштів, вартість майна, які перевищують внесений таким учасником розмір вкладу до статутного фонду, незалежно від того, є учасник працівником підприємства чи не є, не обкладаються ні «зверху» ні «знизу» внесками на соціальне страхування, у тому числі до Пенсійного фонду, оскільки такі виплати не входять до фонду оплати праці відповідно до Інструкції зі статистики заробітної плати, затвердженої наказом Держкомстату від 13.01.2004 р. № 5.

Якщо частку в ТОВ купують інші учасники або третя особа

Товариство. Ця операція не спричинить будь-яких наслідків у податковому обліку ТОВ. У бухгалтерському обліку також ніякі записи не проводяться, оскільки саме товариство ніяких нарахувань і виплат не здійснює (розрахунки з учасником здійснюють покупці частки). Розмір статутного фонду товариства не змінюється. Єдине, що потрібно зробити: в аналітичному обліку до рахунка 40 «Статутний капітал» необхідно внести зміни, що стосуються складу і розміру вкладів учасників.

Учасник, який відступає свою частку. Відразу зробимо застереження: поки що говоримо тільки про учасників – юридичних осіб. Особливості оподаткування фізичних осіб розглянемо пізніше.

Отже, учасник, який залишає товариство, обліковує суму отриманої компенсації за корпоративні права в окремому «ціннопаперовому» обліку за п. 7.6 Закону про податок на прибуток як доходи від продажу корпоративних прав. Зрозуміло, що про звичайні валові доходи в цьому випадку йтися не може.

Витрати на придбання таких корпоративних прав дорівнюють сумі вкладу до статутного фонду і додаткових вкладів за їх наявності. Відображення таких витрат в окремому «ціннопаперовому» обліку залежить від того, коли їх було понесено.

З 1 січня 2003 року істотно змінився порядок окремого «ціннопаперового» обліку за п. 7.6 Закону про податок на прибуток. До 2003 року такий облік ґрунтувався на принципі відповідності доходів і витрат: витрати відображалися тільки разом з доходом, для отримання якого їх було понесено. Тобто витрати на придбання конкретних корпоративних прав зменшували дохід від продажу саме цих конкретних корпоративних прав.

З 1 січня 2003 року правила «ціннопаперового» обліку змінилися. По-перше, облік тепер ведеться не за окремими цінними паперами, а в цілому за видами цінних паперів. При цьому акції та інші корпоративні права вважаються одним видом. По-друге, витрати, понесені у зв'язку з придбанням цінних паперів певного виду, зменшують дохід від реалізації цінних паперів такого ж виду в тому періоді, коли їх (витрати) було понесено. Принцип відповідності доходів і витрат не застосовується, вони відображаються в хронологічному порядку. Тобто, якщо внесок до статутного фонду ТОВ було зроблено до 2003 року, то він ще не зменшив «ціннопаперові» доходи. Отже, про нього слід згадати зараз і відняти такі витрати від суми доходу від продажу частки в ТОВ. Якщо ж вклад до статутного фонду було зроблено після 1 січня 2003 року, то за новими правилами його уже відображено в окремому «ціннопаперовому» обліку і тепер витрати відобразити не потрібно.

Якщо учасник як компенсацію одержує не грошові кошти, а майно, то по суті – це бартерна операція. Учасник має право відобразити валові витрати (або збільшити балансову вартість відповідної групи основних фондів) за умови, звичайно, що таке майно використовується в його господарській діяльності. Відповідно сума ПДВ, що припадає на вартість такого майна, підлягає включенню до складу податкового

кредиту. При цьому слід пам'ятати, що витрати не можуть бути вищими за звичайні ціни на отримане майно (пп. 7.1.1 Закону про податок на прибуток).

У бухгалтерському обліку доходи від продажу корпоративних прав та їх собівартість відображаються на субрахунках 741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій» (на суму продажу корпоративних прав) і 971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій» (на суму вкладу учасника до статутного фонду).

Учасник або третя особа, що придбаває частку. Покупець частки в ТОВ відображає в окремому «ціннопаперовому» обліку за п. 7.6 Закону про податок на прибуток витрати на придбання корпоративних прав. Витрати дорівнюють вартості придбаних корпоративних прав.

У разі якщо компенсація вартості корпоративних прав здійснюється шляхом відвантаження ТМЦ (товарів, готової продукції, об'єктами основних фондів тощо), то така операція відображається в обліку учасника як продаж, тобто з виникненням валових доходів і нарахуванням податкових зобов'язань з ПДВ.

У бухгалтерському обліку учасник, який придбаває частку в статутному фонді, збільшує розмір своїх фінансових інвестицій в межах частки, що перейшла до нього, в статутному фонді товариства. Сума, сплачена продавцю корпоративних прав понад суму вкладу до статутного фонду, відображається як фінансові витрати такого учасника.

Розглянемо варіант виходу учасника із складу товариства

Правові засади виходу учасника із складу ТОВ регулюються ст. 148 ЦКУ та ст. 54 Закону про госптовариства.

Підставою для виходу учасника із складу товариства є нотаріально посвідчена заява учасника про вихід надана товариству не пізніше 3 - х місяців до виходу та рішення учасників оформленого протоколом зборів. Далі необхідно внести зміни до засновницьких документів. Змінюються відомості про склад учасників, розміри їх часток і загальний розмір статутного капіталу. Ці зміни підлягають державній реєстрації у 5-денний строк після прийняття відповідного рішення зборами учасників<sup>1</sup> (ст. 7 Закону про госптовариства). Процедура державної реєстрації змін у засновницьких документах установлено ст. 29 Закону про держреєстрацію, який набув чинності з 1 липня 2004 року.

У 10-денний строк після державної реєстрації змін до засновницьких документів необхідно повідомити орган державної податкової служби про зміни, що відбулися. Для цього до податкового органу за місцем реєстрації платника (ТОВ) необхідно подати ті ж документи, що і при взятті платника на облік (нотаріально посвідчену копію статуту, засновницького договору, копію свідоцтва про державну реєстрацію товариства, копію довідки про включення товариства до ЄДРПОУ). Крім того, необхідно заповнити і подати додаткову реєстраційну заяву (форма № 1-ОПП) з позначкою «Зміни». До заяви додаються посвідчені в нотаріальному порядку копії засновницьких документів, які було змінено, з позначкою про їх держреєстрацію. Документальне оформлення буде розглянуто наприкінці статті.

Оподаткування емітента

У емітента відповідно до останнього абзацу пп. 7.6.1 Закону про податок на прибуток операція з погашення корпоративних прав у зв'язку з виходом учасника з товариства не спричинить жодних податкових наслідків, тобто ні доходи, ні витрати в окремому обліку, передбаченому для «ціннопаперових» операцій, у нього не виникають.

Що стосується податкових наслідків виплати учаснику належної йому частки в статутному фонді, то все залежить від того, яке майно йому виплачуватиметься. Якщо виплата провадиться грошовими коштами, підстав для відображення валових доходів і

зобов'язань щодо ПДВ у емітента немає, оскільки така операція не є продажем. Не потрапляє така операція і під надання безповоротної фінансової допомоги, оскільки грошові кошти передаються власнику корпоративних прав не безкоштовно, а в погашення існуючої перед ним заборгованості.

Що стосується виплати частини майна учаснику в натуральній формі, така операція підпадає під визначення продажу (наявний факт переходу права власності на майно), а отже, в емітента виникають валові доходи і податкові зобов'язання щодо ПДВ при здійсненні такої операції.

Оподаткування учасника – юридичної особи

Що стосується податкових наслідків такої операції в учасника, то в Законі про податок на прибуток є чіткі рекомендації лише для випадку повернення частки учаснику у зв'язку з ліквідацією юридичної особи – емітента корпоративних прав. Так, відповідно до пп. 4.2.12 Закону про податок на прибуток до складу валових доходів не включаються кошти або майно, що повертаються власнику корпоративних прав, емітованих юридичною особою, після повної та остаточної ліквідації такої юридичної особи – емітента, але не вище номінальної вартості акцій (часток, паїв). Крім того, пп. 7.8.9 Закону про податок на прибуток визначено: якщо під час розподілу ліквідаційною комісією коштів або майна платника податку, що ліквідується, власник корпоративних прав одержує кошти чи майно, що відрізняються від суми витрат, понесених ним на придбання корпоративних прав, то сума такого перевищення включається до складу валових доходів такого платника податку, а від'ємна сума включається до складу його валових витрат.

Що ж робити, якщо вихід учасника не пов'язаний із ліквідацією товариства, чи можна керуватися цими нормами Закону про податок на прибуток? На нашу думку, не можна, оскільки вони регламентують виключно випадок повної ліквідації емітента корпоративних прав, і для цього є свої підстави. Пункт 7.6 Закону про податок на прибуток не застосовується у разі ліквідації емітента корпоративних прав, оскільки таку операцію з боку учасника не можна вважати операцією з корпоративними правами: право на отримання активів у разі ліквідації товариства закладено в самому визначенні корпоративного права, наведеному в п. 1.8 Закону про податок на прибуток.

У нашому ж випадку учасник здійснює операцію з корпоративними правами (товариство не ліквідується, а учасник користується своїм правом добровільного виходу з отриманням належного йому майна). Отже, він має застосовувати норми пп. 7.6.5 Закону про податок на прибуток, а саме: визначити балансові збитки чи прибуток від операцій з корпоративними правами в порядку, передбаченому для «ціннопаперових» операцій відповідно до останнього абзацу пп. 7.6.1 Закону про прибуток операція з погашення корпоративних прав у зв'язку з виходом учасника з товариства не спричинить жодних податкових наслідків, тобто ні доходи, ні витрати в окремому обліку, передбаченому для «ціннопаперових» операцій, у нього не виникають.

При цьому до складу доходів учасника від операцій з корпоративними правами включається вартість отриманого від товариства майна, а у складі витрат відображається сума його внеску до статутного фонду.

Що стосується відображення у складі валових витрат вартості отриманих учасником ТМЦ або нарахування амортизації у разі отримання основних фондів, то, на нашу думку, учасник має на це право. По суті, така операція є обміном корпоративних прав на майно, тому й оподатковуватися вона має аналогічно із внесенням майна до статутного фонду. Інакше кажучи, операція зі зворотної передачі корпоративних прав в обмін на майно (так само як і внесення до статутного фонду майна; для основних фондів це прямо закріплено у пп. 8.4.11 Закону про податок на прибуток) мусить з

позиції оподаткування розглядатися як продаж в емітента і як купівля в учасника. Отже, вартість отриманих від товариства ТМЦ має включатися до валових витрат учасника, який виходить, а вартість ОФ – амортизуватися в його податковому обліку.

Оподаткування учасника – фізичної особи

У зв'язку з набранням чинності з 1 січня 2004 року Законом № 889 змінився підхід до оподаткування доходів фізичних осіб від операцій з корпоративними правами. Найважливішим моментом для юридичної особи – емітента, зі складу учасників якого виходить фізична особа, є те, що облік фінансових результатів від операцій з інвестиційними активами (у тому числі корпоративними правами) платник податку – учасник веде самостійно. Інакше кажучи, емітент, виплачуючи частку учаснику, не повинен розраховувати результат від такої операції, а в разі додатного результату (прибутку) не повинен утримувати податок з доходів.

Фізична особа самостійно визначає суму доходів і витрат від операцій з цінними паперами за правилами, установленими п. 9.6 Закону № 889, відображає фінансовий результат від такої операції в річній декларації та сплачує податок з доходів (одержує відшкодування) самостійно.

Якщо при виході статутний фонд «поповнюється»

Якщо один з учасників оголосив про своє рішення вийти з товариства, а решта учасників не хоче змінювати загальний розмір статутного фонду, вони можуть прийняти рішення про вихід учасника з товариства (зі зменшенням розміру статутного фонду на його частку) та водночас про збільшення статутного фонду до раніше існуючого розміру шляхом внесення додаткових внесків учасниками (або шляхом введення нового учасника). Таке рішення фіксується у протоколі зборів учасників. Слід ураховувати, що відповідно до п. 6 ст. 144 ЦКУ збільшення статутного фонду товариства можливе лише після внесення всіма учасниками внесків у повному обсязі.

У цьому випадку до установчих документів буде внесено зміни, що стосуються виключно зміни у складі учасників та розмірів їх часток. Що стосується змін розміру статутного фонду, то їх не буде зафіксовано в установчих документах. Це пов'язане з тим, що в результаті виходу учасника та здійснення додаткових внесків учасниками, котрі залишилися (якщо це оформлено одним протоколом зборів учасників), розмір статутного фонду не змінився. У бухгалтерському обліку необхідно відобразити і зменшення статутного фонду на частку учасника, який вийшов, та збільшення статутного фонду на додаткові внески учасників (частку нового учасника).

Облік в емітента корпоративних прав у цьому випадку буде аналогічним описаному нами вище порядку. Подальше збільшення статутного фонду за рахунок додаткових внесків відображається в податковому обліку емітента в тому ж порядку, що і при звичайному здійсненні внесків до статутного фонду.

Порядок податкового обліку в учасника, який вийшов, також нічим не відрізняється від розглянутого нами вище порядку.

Якщо при виході статутний фонд зменшується

При зменшенні статутного капіталу юридичної особи, відповідно до п. 5 ст. 22 Закону про держреєстрацію, здійснюється обов'язкове опублікування в засобах масової інформації повідомлення про зменшення статутного капіталу та подається документ, що підтверджує внесення плати за опублікування повідомлення про це у спеціалізованому друкованому засобі масової інформації.

Зменшуючи статутний капітал ТОВ у зв'язку з виходом учасників, не слід забувати, що розмір статутного капіталу не може бути нижчим за мінімальний розмір, установлений законом (п. 1 ст. 144 ЦКУ). Такий мінімальний розмір – 100 мінімальних заробітних плат виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення товариства (ст. 52 Закону про госптовариства).

Якщо цю вимогу не буде дотримано, то, керуючись ст. 144 ЦКУ, товариство можуть привести до вимушеної ліквідації. Тому, якщо в результаті зменшення статутного капіталу його розмір стає нижчим за мінімальний розмір, виправити становище можна шляхом прийняття учасниками рішення про збільшення статутного капіталу.

Ще однією вимогою ЦКУ, пов'язаною зі зменшенням статутного капіталу: є те, що про цю подію необхідно повідомити всіх кредиторів товариства в порядку, установленому законом (п. 5 ст. 144 ЦКУ). Повідомляючи кредиторів про зменшення статутного капіталу, слід пам'ятати, що вони матимуть право вимагати дострокового погашення або виконання товариством своїх зобов'язань та відшкодування їм збитків (п. 5 ст. 144 ЦКУ).

Що виплачується учаснику при виході

Відповідно до п. 2 ст. 148 ЦКУ містить норму, що при виході учасника йому виплачується частина вартості майна яка пропорційна частці учасникам у статутному фонді.

Відповідно до п. 1 ст. 66 ГКУ під майном підприємства розуміються виробничі та невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. Ст. 190 ЦКУ під майном розуміється окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Таким чином, загальна вартість майна визначається на рівні активів підприємства за вирахуванням його зобов'язань, тобто відповідає поняттю власного капіталу підприємства, показник якого відображається в результаті розділу I пасиву Балансу (рядок 380).

На нашу думку, датою виходу учасника з товариства може вважатися або дата підписання відповідного протоколу учасниками, або дата державної реєстрації змін до установчих документів. Для того щоб визначити вартість майна на дату виходу учасника з товариства, необхідно скласти баланс товариства на цю дату. Можливість складання балансу на певну дату в певних випадках передбачається чинним законодавством. Наприклад, відповідно до ст. 71 Закону про госптовариства, якщо при виході учасника з повного товариства це товариство зберігається, то учаснику виплачується вартість його внеску згідно з балансом, складеним на день виходу. Незважаючи на те що це положення стосується повного товариства, такий підхід цілком можна поширити й на випадок виходу учасника з товариства з обмеженою відповідальністю.

Отже, розрахунок частини вартості майна, що підлягає виплаті учаснику, необхідно здійснювати за даними Балансу (показник рядка 380), складеного на дату виходу учасника (а у разі реорганізації, ліквідації юридичної особи – учасника або смерті громадянина – учасника товариства – на дату такої реорганізації, ліквідації (смерті) учасника).

Стосовно виплати учаснику належної частини прибутку товариства, на нашу думку, окремо розраховувати учаснику частину прибутку, одержаного товариством до моменту виходу з нього учасника, не потрібно. Дійсно, ст. 54 Закону про госптовариства передбачає, крім виплати частини вартості майна, ще й виплату частини прибутку, одержаного товариством у цьому році до моменту його виходу. Але, як уже розглянуто, вартість майна товариства відповідає показнику власного капіталу товариства, до якого вже входить фінансовий результат (прибуток чи збиток) від здійснення господарської діяльності. Інакше кажучи, суму частини прибутку (за її наявності) і так буде виплачено учаснику у складі частини вартості майна, оскільки на її суму збільшується розмір власного капіталу підприємства.

Документальне оформлення, бухгалтерський та податковий облік

Документальне оформлення, бухгалтерський та податковий облік операцій виходу учасника з ТОВ та наступного розподілення його частки між учасниками розглянемо на прикладі.

**Приклад**

Підприємство А приймає рішення про вихід зі складу учасників товариства. Частка підприємства А у статутному фонді товариства дорівнює 20,18 %, що у вартісному виразі становить 269875,80 грн. Протокол зборів учасників про вихід підприємства Б зі складу учасників датовано 15.09.2005 р.

Розмір власного капіталу (рядок 380 Балансу станом на 15.09.2005 р.) – 230,0 тис. грн. Частина вартості майна виплачується грошовими коштами в сумі 46,41 тис. грн. (230,0 тис. грн. x 20,18 %). На зборах учасників вирішено статутний фонд не зменшувати, частка статутного фонду учасника що вибув довноситься учасником Б (учасник В відмовився від пропорційного донесення статутного фонду)

Описані операції відображаються в обліку, як показано в табл. 1.

Документальне оформлення

Як зазначалося, документом, що свідчить про рішення (бажання) учасника вийти з товариства, є:

- рішення, завірене підписом керівника та печаткою учасника – юридичної особи;
- нотаріально посвідчена заява (якщо учасник, котрий виходить, – фізична особа).

	Підприємство А
Рішення №	
1. Вийти із складу учасників ТОВ .	
Директор	/_____/
Головний бухгалтер	/_____/

Цей документ подається на розгляд інших учасників ТОВ. Рішення про вихід із товариства має бути винесено зборами учасників. У протоколі зборів, зокрема, зазначаються їх згода на вихід учасника з товариства, строки та порядок розрахунків із ним. Протокол про вихід учасника з товариства може мати наступний вигляд:



**Протокол № 4  
зборів учасників ТОВ**

м. Київ «15» вересня 2005 р.

«15» вересня 2005 р.

**Склад учасників:** Підприємство А  
Підприємство Б  
Підприємство В

**Були присутні:** Підприємство А в особі директора \_\_\_\_\_.  
Підприємство Б в особі директора \_\_\_\_\_.  
Підприємство В в особі директора \_\_\_\_\_.

**Порядок денний:**

1. Розгляд питання про вихід зі складу учасників Підприємства А та повернення йому частки у статутному фонді та належної частки майна.
2. Розгляд питання про викуп частки Підприємства А самим ТОВ.
3. Розгляд пропозиції щодо розміру Статутного фонду ТОВ у зв'язку з виходом Підприємства А.
4. Розгляд пропозиції про донесення Статутного фонду ТОВ учасниками, що залишились, у пропорції до їх існуючих вкладів.
5. Розгляд питання про строки та умови внесення учасниками, що залишились внесків до Статутного фонду ТОВ.
6. Розгляд питання про строки та форми повернення внеску у Статутний фонд ТОВ Підприємству А.

**Виступ учасників:**

По питанням 1, 2, 3 слухали директора Підприємства Б \_\_\_\_\_, по питанням 4, 5, 6 слухали директора Підприємства В \_\_\_\_\_.

**Ухвалили:**

1. Вивести підприємство А зі складу учасників ТОВ та повернути його частку у розмірі внеску до Статутного фонду, що складає 269 875,80 (Двісті шістьдесят дев'ять тисяч вісімсот сімдесят п'ять) гривень, 80 копійок.
2. Викупити частку Підприємства А самим ТОВ.
3. Залишити Статутний фонд незмінним, у розмірі 1 337 595,80 (Один мільйон триста тридцять сім тисяч п'ятсот дев'яносто п'ять) гривень, 80 копійок.
4. Довнести Статутний фонд Підприємством Б; Підприємство В відмовляється від пропорційного внеску.
5. Виплатити Підприємству А частину (20,18 %) вартості майна ТОВ, яка станом на дату прийняття цього рішення становить 46410,00 грн. (сорок шість тисяч чотириста десять грн. 00 коп.).
6. Виплату здійснити грошовими коштами в національній валюті України після затвердження звіту за 2005 рік, але не пізніше 1 березня 2006 року.
7. Відповідальність за проведення державної реєстрації змін до засновницьких документів покласти на виконавчого директора ТОВ \_\_\_\_\_

Голосували одностайно.

**Голова зборів:**  
/ \_\_\_\_\_ /

**Секретар зборів:**  
/ \_\_\_\_\_ /

**Учасник зборів:**  
/ \_\_\_\_\_ /

**Із протоколом зборів учасників ознайомлений:**

**Виконавчий директор ТОВ**  
/ \_\_\_\_\_ /

Відображення в бухгалтерському та податковому обліку операцій із виходу учасника ТОВ та наступного розподілення статутного фонду наведено в Таблиці 2.

Таблиця 2 – Відображення в бухгалтерському та податковому обліку операцій із виходу учасника ТОВ та наступного розподілення статутного фонду

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Податковий облік за п. 7.6 Закону про податок на прибуток		Сума, грн.	Дата операції
<b>У емігента</b>							
1	Відображено заборгованість перед підприємством А у межах його внеску до статутного фонду	45	67/1	-	-	269875,80	Дата протоколу зборів учасників
	- понад його внесок до статутного фонду ((230000 x 20,18 %) – 46410,00)	443	672	-	-	46410,00	
2	Зменшено розмір статутного фонду на частку підприємства А	40/А	45	-	-	269875,80	Дата протоколу зборів учасників
3	Погашено заборгованість перед підприємством А у межах внеску до статутного фонду	67/1	311	-	-	269875,80	Дата виплати
	- понад його внесок до статутного фонду ((230000 x 20,18 %) – 46410,00)	672	311	-	-	46410,00	
4	Збільшено розмір статутного фонду на довнесу підприємством Б суму	45	40/І	-	-	269875,80	Дата протоколу зборів учасників
5	Відображено заборгованість підприємства Б у межах його внеску до статутного фонду	46	45	-	-	269875,80	Дата протоколу зборів учасників
6	Погашено заборгованість підприємства Б	311	46	-	-	269875,80	Дата оплати
<b>Учасника А</b>							
1	Відображено заборгованість у межах внеску учасника	685	14	269875,80	269875,80	269875,80	Дата протоколу зборів учасників
	- понад внесок до статутного фонду	685	733		46410,00	46410,00	
2	Отримано повернутий внесок у грошовій формі	311	685	-	-	269875,80	Дата отримання
3	Отримано частину майна товариства понад внесок до статутного фонду	311	685	-	-	46410,00	Дата отримання
<b>У учасника Б</b>							Дата протоколу зборів
1	Відображено фінансові інвестиції	14	68	-	-	269875,80	
2	Погашено заборгованість по внеску до статутного фонду	68	311	-	-	269875,80	Дата оплати

Наприкінці статті хотілося б висвітлити питання відповідальності за прострочення внеску до статутного фонду

Неналежне виконання обов'язку з формування статутного капіталу суперечить інтересам товариства, кредиторів, сумлінних учасників, тому є цивільним (корпоративним) правопорушенням і підставою для відповідальності. Вона може бути різною. Основними санкціями можуть бути:

1. Сплата відсотків. У ст. 33 Закону «Про господарські товариства» передбачено, що у разі несплати у встановлений строк акціонер, якщо інше не передбачено статутом товариства, сплачує за час прострочення 10 % річних від суми простроченого платежу. Аналогічна норма діє щодо учасників ТЗОВ. Річні відсотки сплачуються на користь товариства. Іноді податковий орган донараховує товариству податкове зобов'язання з податку на прибуток з цих 10 % невнесеного вкладу учасника, вважаючи суму цієї санкції прибутком підприємства.

2. Солідарна відповідальність за зобов'язаннями товариства. Відповідно до ч. 2 ст. 140 ЦК України учасники товариства, які не повністю внесли вклади, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників.

3. Припинення корпоративних відносин з учасником. Відповідно до п. 2 ч. 1 ст. 117 ЦК України одним із обов'язків учасників господарських товариств є обов'язок виконувати свої зобов'язання перед товариством, у тому числі пов'язані з майновою участю, а також робити внески у розмірі, в порядку та засобами, що передбачені установчим документом. Ст. 64 Закону України «Про господарські товариства» передбачає, що учасник може бути виключений з товариства, якщо він систематично не виконує або неналежним чином виконує свої обов'язки. Отже, за несплату вкладу учасник може бути виключений теж.

Отже, можна зробити висновок, що своєчасна сплата статутного капіталу важлива не лише для окремих учасників, але й для товариства в цілому. Відповідно до ч. 3 ст. 144 ЦК якщо учасники протягом першого року діяльності товариства не сплатили повністю суму своїх вкладів, товариство повинно оголосити про зменшення свого статутного капіталу і зареєструвати відповідні зміни до статуту у встановленому порядку або прийняти рішення про ліквідацію. А відповідно до ч. 5 цієї статті зменшення статутного капіталу ТОВ допускається після повідомлення в порядку, встановленому законом, усіх його кредиторів. У цьому разі кредитори мають право вимагати дострокового припинення або виконання відповідних зобов'язань товариства та відшкодування їм збитків.

## Список літератури

1. Семенченко Ж. Вихід учасника з ТОВ: оподаткування та бухгалтерський облік // Бухгалтерський тиждень. 2004. № 33 (137). - С.16 -19.
2. Погребняк А. Вносим / выносим ОФ в/из УФ. // Бухгалтер. 2005. № 23 (311). С. 37 – 40.
3. Кравчук В. Формування статутного капіталу. // Податкове планування. 2005. № 11 (61). С. 56 – 61.
4. Погребняк С. «Ярославна», учрежденная из Франции НДСные последствия внесения юрлицом-нерезидентом недвижимости, находящейся в Украине, в уставный фонд резидента. // Бухгалтер. 2006. № 9 (345). С. 42-49.
5. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003 ;
6. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003;
7. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. № 1576-XII.
8. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 р. № 755-IV.
9. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств» №334 від 28.12.94;
10. Закон України „Про податок на додану вартість” №168/97-ВР від 03/04/1997 із змінами та доповненнями.
11. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 р. № 889-IV.
12. Лист Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності від 12.12.2005 р. № 06-10/10-1232.
13. Лист Державного комітету України по питанням регуляторної політики та підприємництва від 14.07.2004 р. № 4783
14. Лист Державного комітету України по питанням регуляторної політики та підприємництва від 28.07.2004 р. № 5114).
15. Лист Державної податкової адміністрації України від 03.03.2005 р. № 1825/6/17-3116.

В статье рассматриваются варианты выхода участника с общества, особенности документирования и налогообложения таких операций, последующее распределение доли участника который вышел из общества.

In the article the variants of output of participant from society, feature of documenting and taxation of such operations are considered, a next distributing of part of participant that went out from society.

**І.М. АРТЮХ, співголова, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, ст. аудитор, А.А. КОМАРОВ, співголова, О.М. ОСИПЧУК, вик. дир., Т.В. ОСИПЧУК, гол. спец.-аудитор**  
*ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м. Київ*

## Особливості документального оформлення при розрахунках з виплат фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України

У статті розглядаються особливості документального оформлення нещасного випадку та наступних операцій із компенсаційних виплат фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

**нешасний випадок, шкода заподіяна працівникові внаслідок ушкодження його здоров'я, відновлення працездатності потерпілого, страхові виплати**

Актуальність статті обумовлена наявністю страхових випадків та звернень клієнтів до аудиторської фірми „Перспектива-К”, складністю процедури отримання страхових виплат та великою кількістю документів, що необхідно подати до фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Крім того, актуальність даної проблеми підтверджується наявністю численних публікацій в спеціальній періодичній літературі, яка висвітлювалась такими авторами як Т. Онищенко [11], Н.Шепелевою [12], С. Замазій [13] та іншими. При цьому, залишаються невирішеними безліч питань пов'язаних з документальним оформленням як нещасного випадку безпосередньо, так і наступних розрахунків що його супроводжують.

Метою даної статті є висвітлення алгоритму подання документів при настанні нещасного випадку та покриття окремих витрат із фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, які не достатньо висвітлені у законодавстві та існуючих публікаціях.

Облік виплат, що здійснюються підприємством у разі настання нещасного випадку на виробництві (професійного захворювання), нескладний, оскільки відповідно до діючого законодавства, підприємство несе досить обмежені витрати з виплат. Нормативними документами передбачено зобов'язання підприємства оплатити постраждалій особі тільки перші п'ять днів непрацездатності за лікарняним листом, всі інші виплати здійснюються за рахунок фонду соціального страхування з нещасних випадків.

Однак, відповідно до статті 171 Кодексу Законів про Працю України власник підприємства або уповноважений ним орган повинен проводити розслідування та вести облік нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві. А ця процедура є трудомісткою і вимагає оформлення великої кількості документів. Однак саме ці документи і є обґрунтуванням для підприємства провести виплати потерпілому працівнику за лікарняним листом перших 5 днів непрацездатності та врахувати виплату по наступним дням непрацездатності (починаючи з 6 дня) у рахунок зменшення нарахованих щомісячних платежів.

Дана стаття висвітлює процедуру оформлення пакету документів у разі настання нещасного випадку (професійного захворювання) та звернення потерпілої особи (або її представника) до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України з метою призначення їй інших виплат, окрім виплат по лікарняному листу.

Для цього визначимо: основні норми чинного законодавства, які регламентують питання страхування від нещасних випадків на виробництві; процедури, що проводяться у разі виникнення нещасного випадку; дії потерпілої особи у разі виникнення нещасного випадку.

Основи законодавства щодо страхування від нещасних випадків на виробництві.

Об'єктом страхування від нещасного випадку згідно Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” №1105-XIV від 23.09.1999 р. із змінами та доповненнями (далі – Закон про страхування від нещасного випадку) є життя застрахованого, його здоров'я та працездатність.

Страховим випадком, в результаті якого виникає право застрахованої особи на отримання матеріального забезпечення та/або соціальних послуг, є професійне захворювання або нещасний випадок на виробництві, що спричинили застрахованому професійно зумовлену фізичну чи психічну травму за обставин, детально описаних в Постанові Кабінету Міністрів України „Деякі питання розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” №1112 від 25.08.2004 р. Першою обставиною, зазначеною у вказаному переліку є виконання трудових обов'язків, у тому числі у відрядженні.

Нещасним випадком визнається обмежена в часі подія або раптовий вплив на працівника небезпечного виробничого фактора чи середовища, що сталися у процесі виконання ним трудових обов'язків, внаслідок яких заподіяно шкоду здоров'ю або настала смерть,

Суб'єктами страхування від нещасного випадку є:

1. Застрахована фізична особа, на користь якої здійснюється страхування (далі – працівник<sup>6</sup>). При цьому, особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту), підлягають обов'язковому страхуванню від нещасного випадку.

Для страхування від нещасного випадку на виробництві не потрібно згоди або заяви працівника. Страхування здійснюється в безособовій формі. Працівник вважається застрахованим з моменту набрання чинності Закону незалежно від фактичного виконання страхувальниками своїх зобов'язань щодо сплати страхових внесків. Усі застраховані є членами Фонду соціального страхування від нещасних випадків та професійних захворювань України (далі – ФССНВ).

Особам, які підлягають страхуванню від нещасного випадку, видається свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, яке є єдиним для всіх видів страхування та є документом суворої звітності.

2. Страхувальник, яким є, як правило, роботодавець. Роботодавцем відповідно до цього Закону про страхування від нещасного випадку вважається:

- власник підприємства або уповноважений ним орган;
- фізична особа, яка використовує найману працю;
- власник розташованого в Україні іноземного підприємства, установи, організації (у тому числі міжнародних), філії або представництва, який використовує

---

<sup>6</sup> Згідно з визначенням, наданим Законом України „Про охорону праці” №2694-XII від 14.10.1992р. із змінами та доповненнями, **працівник** – це особа, яка працює на підприємстві, в організації, установі та виконує обов'язки або функції згідно з трудовим договором (контрактом)

найману працю, якщо інше не передбачено міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України.

Роботодавець як страхувальник зобов'язаний стати на облік у робочому органі виконавчої дирекції ФССНВ, що засвідчується виданим йому страховим свідоцтвом, та своєчасно і повністю сплачувати в установленому порядку страхові внески до Фонду соціального страхування від нещасних випадків.

Відповідно до положень „Інструкції про порядок перерахування, обліку та витрачання страхових коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України”, затвердженої Постановою ФССНВ №12 від 20.04.2001 р., платниками збору до ФССНВ є:

- юридичні особи незалежно від форм власності і господарювання, виду діяльності та галузевої належності, а також їх відокремлені підрозділи за умови, що розрахунки з оплати праці цих відокремлених підрозділів проводяться не централізовано;

- юридичні особи - об'єднання громадян, релігійні, профспілкові, благодійні організації, які використовують найману працю.

- розташовані в Україні іноземні підприємства, установи, організації (у тому числі міжнародні), філії або представництва, які використовують найману працю, якщо інше не передбачено міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України;

- фізичні особи, які використовують найману працю;

- священнослужителі, церковнослужителі та особи, які працюють у релігійних організаціях на виборних посадах, особи, які забезпечують себе роботою самостійно, громадяни - суб'єкти підприємницької діяльності і сплачують внески до Фонду на добровільних засадах.

Страховий тариф на страхування від нещасного випадку доводиться до відома роботодавця самим ФССНВ та залежить від класу професійного ризику виробництва відповідно до виду робіт та галузі економіки, до якої відноситься діяльність роботодавця.

3. Страховик - Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України (далі – ФССНВ). У разі настання страхового випадку ФССНВ як страховик зобов'язаний у встановленому законодавством порядку:

1. Своєчасно та в повному обсязі відшкодовувати шкоду, заподіяну працівникові внаслідок ушкодження його здоров'я або в разі його смерті, виплачуючи йому або особам, які перебували на його утриманні:

- допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю до відновлення працездатності або встановлення інвалідності;

- одноразову допомогу в разі стійкої втрати професійної працездатності або смерті потерпілого;

- щомісяця грошову суму в разі часткової чи повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого заробітку потерпілого;

- пенсію по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

- пенсію у зв'язку з втратою годувальника, який помер внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

- грошову суму за моральну шкоду за наявності факту заподіяння цієї шкоди потерпілому;

- допомогу дитині.

2. Організувати поховання померлого, відшкодувати вартість пов'язаних з цим ритуальних послуг відповідно до місцевих умов.

3. Сприяти створенню умов для своєчасного надання кваліфікованої першої невідкладної допомоги потерпілому в разі настання нещасного випадку, швидкої допомоги в разі потреби його госпіталізації, ранньої діагностики професійного захворювання.

4. Організувати цілеспрямоване та ефективне лікування потерпілого у власних спеціалізованих лікувально-профілактичних закладах або на договірній основі в інших лікувально-профілактичних закладах з метою якнайшвидшого відновлення здоров'я застрахованого.

5. Забезпечити потерпілому разом із відповідними службами охорони здоров'я за призначенням лікарів повний обсяг постійно доступної, раціонально організованої медичної допомоги, яка повинна включати:

- обслуговування вузькопрофільними лікарями та лікарями загальної практики;

- догляд медичних сестер удома, в лікарні або в іншому лікувально-профілактичному закладі;

- акушерський та інший догляд удома або в лікарні під час вагітності та пологів;

- утримання в лікарні, реабілітаційному закладі, санаторії або в іншому лікувально-профілактичному закладі;

- забезпечення необхідними лікарськими засобами, протезами, ортопедичними, коригуючими виробами, окулярами, слуховими апаратами, спеціальними засобами пересування, зубопротезування (за винятком протезування з дорогоцінних металів).

6. Вжити всіх необхідних заходів для підтримання, підвищення та відновлення працездатності потерпілого.

7. Забезпечити згідно з медичним висновком домашній догляд за потерпілим, допомогу у веденні домашнього господарства (або компенсувати йому відповідні витрати), сприяти наданню потерпілому, який проживає в гуртожитку, ізольованого житла.

8. Відповідно до висновку лікарсько-консультаційної комісії або медико-соціальної експертної комісії проводити навчання та перекваліфікацію потерпілого у власних навчальних закладах або на договірній основі в інших закладах перенавчання інвалідів, якщо внаслідок ушкодження здоров'я або заподіяння моральної шкоди потерпілий не може виконувати попередню роботу; працевлаштовувати осіб із зниженою працездатністю.

9. Організовувати робочі місця для інвалідів самостійно або разом з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи з іншими заінтересованими суб'єктами підприємницької діяльності; компенсувати при цьому витрати виробництва, які не покриваються коштами від збуту виробленої продукції, за рахунок Фонду.

10. У разі невідкладної потреби подавати інвалідам разову грошову допомогу, допомогу у вирішенні соціально-побутових питань за їх рахунок або за рішенням виконавчої дирекції ФССНВ та її регіональних управлінь - за рахунок Фонду.

11. Сплачувати за потерпілого внески на медичне та пенсійне страхування.

12. Організовувати залучення інвалідів до участі у громадському житті.

Усі види соціальних послуг та виплат, описані вище, надаються застрахованому та особам, які перебувають на його утриманні, незалежно від того, зареєстровано підприємство, на якому стався страховий випадок, у Фонді соціального страхування від нещасних випадків чи ні.

Процедура, що проводиться, у разі виникнення нещасного випадку.

Перелік процедур, які здійснюються у випадку настання нещасного випадку на виробництві, регламентовано Постановою Кабінету Міністрів України „Деякі питання розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” №1112 від 25.08.2004 р.

Першочерговою дією у разі настання нещасного випадку вказаний документ визначає організацію розслідування і створення з цією метою комісію з розслідування нещасного випадку. Порядок створення комісії та організації розслідування в залежності від статусу потерпілого (працівник підприємства, сумісник, самозайнята особа, тощо) має свої особливості.

II.1. Потерпіла особа є працівником підприємства.

При наявності нещасного випадку у разі, коли потерпіла особа має статус працівника (тобто наявні відносини найма), діюче законодавство зобов'язує вчинити певні дії роботодавця, який:

1. Негайно повідомляє з використанням засобів зв'язку територіальний орган ФССНВ (надсилається повідомлення за встановленою законодавством формою) про наявність нещасного випадку після отримання відповідного повідомлення від медичної установи.

2. Негайно створює наказом комісію з розслідування нещасного випадку та організовує розслідування. Порядок проведення розслідування регулюється Постановою Кабінету Міністрів України „Деякі питання розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” №1112 від 25.08.2004 р. Згідно цього документу встановлені певні вимоги щодо складу комісії з розслідування та її діяльності, основні з яких:

2.1. До складу комісії, яка повинна складатись не менше, ніж з трьох осіб, включаються:

- керівник (спеціаліст) служби охорони праці або посадова особа, на яку роботодавцем покладено виконання функцій спеціаліста з питань охорони праці (голова комісії);

- керівник структурного підрозділу підприємства, на якому стався нещасний випадок;

- представник робочого органу виконавчої дирекції ФССНВ за місцезнаходженням підприємства – за згодою, а у разі настання нещасного випадку з тяжкими наслідками, у тому числі з можливою інвалідністю потерпілого, – обов'язково;

- представник первинної організації профспілки, членом якої є потерпілий, або уповноважена найманими працівниками особа з питань охорони праці, якщо потерпілий не є членом профспілки, інші особи;

- на підприємствах, де немає структурних підрозділів, до складу комісії включається представник роботодавця.

2.2. До складу комісії не включаються:

- керівник робіт, який безпосередньо відповідає за стан охорони праці на робочому місці, де стався нещасний випадок;

- потерпілий або особа, яка представляє його інтереси, але вони мають право брати участь у її засіданнях, висловлювати свої пропозиції, додавати до матеріалів розслідування документи, що стосуються нещасного випадку, давати відповідні пояснення, в тому числі викладати в усній і письмовій формі особисту думку щодо обставин і причин нещасного випадку та одержувати від голови комісії інформацію про хід проведення розслідування.

2.3. У випадку, коли нещасний випадок відбувся не на території підприємства, на якому працює потерпіла особа, комісія формується наступним чином:



- нещасний випадок, що стався на певному підприємстві з працівником іншого підприємства під час виконання ним завдання в інтересах свого підприємства, розслідується комісією підприємства, на якому стався нещасний випадок, за участю представників підприємства, працівником якого є потерпілий. Такий випадок береться на облік підприємством, працівником якого є потерпілий. Підприємство, на якому стався нещасний випадок, зберігає примірник акта форми Н-1 протягом періоду, необхідного для виконання передбачених актом профілактичних заходів щодо запобігання подібним випадкам, але не менше ніж один рік;

- нещасний випадок, що стався з працівником, який тимчасово був переведений в установленому порядку на інше підприємство або виконував роботи за сумісництвом, розслідується і береться на облік підприємством, на яке його було переведено або на якому він працював за сумісництвом;

- нещасний випадок, що стався з працівником під час виконання роботи під керівництвом посадових осіб підприємства, на якому він працює, на виділеній території, об'єкті, ділянці іншого підприємства, розслідується і береться на облік підприємством, працівником якого є потерпілий. У розслідуванні такого випадку бере участь представник підприємства, на якому стався нещасний випадок.

2.4. Протягом трьох днів<sup>7</sup> комісія з розслідування обстежує місце нещасного випадку з опитуванням потерпілого та можливих свідків, визначає чи відповідають умови праці вимогам законодавства про охорону праці, з'ясовує обставини та причини нещасного випадку, його зв'язок з виробництвом та за результатами роботи складає такі документи:

- протокол опитування потерпілого та отримує від потерпілого пояснювальну записку за встановленими законодавством формами;

- акт розслідування нещасного випадку за формою Н-5 у трьох примірниках;

- акт про нещасний випадок про нещасний випадок, пов'язаний з виробництвом, за формою Н-1 у шести примірниках або акт за формою НПВ, якщо нещасний випадок не пов'язаний з виробництвом.

3. Роботодавець після отримання результатів від комісії з розслідування зобов'язаний:

3.1. Протягом 1 доби після одержання матеріалів, підготовлених комісією за підсумками її роботи, розглянути і затвердити примірники актів форми Н-5 і форми Н-1 (або форми НПВ).

3.2. Зареєструвати нещасний випадок у спеціальному журналі, форма якого встановлена законодавчо.

3.3. Протягом трьох днів надати акти за формою Н-5 та Н-1 (або НПВ):

- керівникові (спеціалістові) служби охорони праці або посадовій особі (спеціалісту), на яку роботодавцем покладено виконання функцій з питань охорони праці, підприємства, працівником якого є потерпілий;

- потерпілому або особі, яка представляє його інтереси;

- робочому органу виконавчої дирекції Фонду за місцезнаходженням підприємства.

3.4. Протягом трьох днів надати акт за формою Н-1 (або НПВ):

- керівникові структурного підрозділу підприємства, де стався нещасний випадок, для здійснення заходів щодо запобігання подібним випадкам;

- територіальному органу Держнаглядохоронпраці за місцезнаходженням підприємства;

---

<sup>7</sup> В окремих випадках термін може бути подовжений за погодженням з територіальним органом Держнаглядохоронпраці за місцезнаходженням підприємства, але не більше ніж на 1 місяць.

- первинній організації профспілки, представник якої брав участь у роботі комісії, або уповноваженій найманими працівниками особі з питань охорони праці, якщо потерпілий не є членом профспілки;

- копія акта форми Н-1 надсилається органу, до сфери управління якого належить підприємство, а у разі відсутності такого органу - місцевій держадміністрації.

4. Роботодавець зобов'язаний здійснити на користь потерпілого виплати за наданим ним лікарняним листом за рахунок наступних джерел:

- перші п'ять днів непрацездатності згідно до вимоги Закону про страхування нещасних випадків – за рахунок власних коштів підприємства;

- решту днів – за рахунок його страхових внесків до ФССНВ.

II.2. Потерпіла особа є самозайнятою особою.

У разі, якщо нещасний випадок стався з особою, яка забезпечує себе роботою самостійно, встановлений наступний порядок організації розслідування (крім випадків зі смертельними наслідками, групових нещасних випадків, зникнення, випадків з тяжкими наслідками):

1. Розслідування організовує робочий орган виконавчої дирекції ФССНВ за місцем настання нещасного випадку.

2. Для проведення розслідування робочий орган виконавчої дирекції ФССНВ за місцем настання нещасного випадку утворює наказом комісію у складі не менше ніж три особи. До складу комісії включаються:

- представники робочого органу виконавчої дирекції ФССНВ (голова комісії) за місцем настання нещасного випадку;

- райдержадміністрації - у разі настання нещасного випадку у місті районного значення чи районі м. Києва і Севастополя, або облдержадміністрації - у разі настання нещасного випадку у місті обласного значення (далі - місцева держадміністрація);

- первинної організації профспілки, членом якої є потерпілий;

- потерпілий або особа, яка представляє його інтереси;

- представник установи державної санітарно-епідеміологічної служби за місцем настання нещасного випадку у разі гострого професійного захворювання (отруєння).

3. Протягом трьох днів<sup>8</sup> комісія з розслідування обстежує місце нещасного випадку з опитуванням потерпілого та можливих свідків, визначає чи відповідають умови праці вимогам законодавства про охорону праці, з'ясовує обставини та причини нещасного випадку, його зв'язок з виробництвом та за результатами роботи складає такі документи:

- протокол опитування потерпілого та отримує від потерпілого пояснювальну записку за встановленими законодавством формами;

- акт розслідування нещасного випадку за формою Н-5 у трьох примірниках;

- акт про нещасний випадок про нещасний випадок, пов'язаний з виробництвом, за формою Н-1 у шести примірниках або акт за формою НПВ, якщо нещасний випадок не пов'язаний з виробництвом.

4. Протягом 1 доби після одержання матеріалів, підготовлених комісією за підсумками її роботи, керівник робочого органу виконавчої дирекції ФССНВ, який призначив комісію, зобов'язаний розглянути і затвердити примірники актів форми Н-5 і форми Н-1 (або форми НПВ).

5. Робочий орган виконавчої дирекції ФССНВ, в якому зареєстровано самозайняту особу, зобов'язаний зареєструвати нещасний випадок у спеціальному журналі, форма якого встановлена законодавчо.

---

<sup>8</sup> В окремих випадках термін може бути подовжений за погодженням з територіальним органом Держнагляддохоронпраці за місцезнаходженням підприємства, але не більше ніж на 1 місяць.

6. Протягом трьох діб робочий орган виконавчої дирекції ФССНВ, який призначив комісію з розслідування, надсилає примірник затвердженого акта форми Н-5 разом з примірником затвердженого акта форми Н-1 (або форми НПВ), примірником карти форми П-5 - у разі виявлення гострого професійного захворювання (отруєння):

- потерпілому або особі, яка представляє його інтереси;
- робочому органу виконавчої дирекції Фонду, в якому зареєстровано особу, яка забезпечує себе роботою самостійно, разом з матеріалами розслідування.

7. Протягом трьох діб робочий орган виконавчої дирекції ФССНВ, який призначив комісію з розслідування, надсилає примірник затвердженого акта форми Н-1 (або форми НПВ):

- місцевій держадміністрації для здійснення заходів щодо запобігання подібним випадкам;
- територіальному органу Держнаглядохоронпраці за місцем настання нещасного випадку;
- профспілковій організації, представник якої брав участь у роботі комісії. У
- у разі гострого професійного захворювання (отруєння) копія акта форми Н-1 надсилається разом з примірником карти форми П-5 також до установи державної санітарно-епідеміологічної служби за місцем настання нещасного випадку, яка веде облік випадків гострих професійних захворювань (отруєнь).

Дії потерпілої особи у разі виникнення нещасного випадку.

1. Потерпіла особа (або свідок) повідомляє про нещасний випадок, що стався безпосередньо керівнику робіт чи іншій уповноваженій особі підприємства та звертається до лікувально-профілактичного закладу. В свою чергу лікувально-профілактичний заклад повинен про кожне звернення потерпілого з посиланням на нещасний випадок на виробництві без направлення підприємства передати протягом 1 доби з використанням засобів зв'язку екстрене повідомлення за формою, встановленою законодавством, роботодавцю та робочому органу виконавчої дирекції ФССНВ за місцезнаходженням підприємства, де працює потерпілий.

Нещасний випадок, про який своєчасно не було повідомлено безпосереднього керівника чи роботодавця потерпілого або внаслідок якого втрата працездатності настала не одразу, розслідується і береться на облік згідно з Постановою Кабінету Міністрів України „Деякі питання розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” протягом 1 місяця після надходження заяви потерпілого чи особи, яка представляє його інтереси (незалежно від строку, коли він стався).

2. Потерпіла особа повинна отримати в медичній установі лікарняний листок і подати його роботодавцю для можливості отримання виплати по ньому. При цьому, лікарняний лист, оформлений за результатами нещасного випадку, повинен містити в розділі „Причина непрацездатності” правильний код: „2” – у випадку професійного захворювання та його наслідків або „4” – у випадку нещасного випадку на виробництві та його наслідків.

3. Для призначення певних видів страхових виплат в результаті часткової втрати працездатності може бути потрібне визначення ступеня втрати працездатності, для чого потерпілий звертається до медико-соціальної експертної комісії (далі - МСЕК).

МСЕК проводять медико-соціальні експертизи на підставі „Положення про медико-соціальну експертизу”, затверджену Постановою Кабінету Міністрів України №83 від 22.02.1992 р. із змінами та доповненнями. Відповідно до цього документа МСЕК утворюються, реорганізуються і ліквідуються Міністерством охорони здоров'я України, Міністерством охорони здоров'я Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями.

Міські, міжрайонні, районні медико-соціальні експертні комісії утворюються в складі трьох лікарів-експертів (терапевта, хірурга, невропатолога), фахівця з медико-соціальної реабілітації (лікаря-реабітолога), психолога, представника ФССНВ, а також представника військово-медичних управлінь СБУ, Служби зовнішньої розвідки - у разі розгляду медичних справ пенсіонерів з числа військовослужбовців СБУ, Служби зовнішньої розвідки. До складу комісії спеціалізованого профілю входять два лікарі, спеціальність яких відповідає профілю комісії, і терапевт чи невропатолог, а у разі розгляду медичних справ пенсіонерів з числа військовослужбовців СБУ, Служби зовнішньої розвідки - лікар військово-медичних управлінь СБУ, Служби зовнішньої розвідки відповідного профілю.

Ступінь втрати працездатності потерпілим установлюється МСЕК за участю ФССНВ і визначається у відсотках професійної працездатності, яку мав потерпілий до ушкодження здоров'я. МСЕК установлює обмеження рівня життєдіяльності потерпілого, визначає професію, з якою пов'язане ушкодження здоров'я, причину, час настання та групу інвалідності у зв'язку з ушкодженням здоров'я, а також визначає необхідні види медичної та соціальної допомоги. Робота МСЕК у цьому напрямленні регулюється „Порядком встановлення медико-соціальними експертними комісіями ступеня втрати професійної працездатності у відсотках працівникам, яким заподіяно ушкодження здоров'я, пов'язане з виконанням трудових обов'язків”, затвердженим Наказом Міністерства Охорони здоров'я України №212 від 22.11.1995 р. із змінами та доповненнями.

Огляд потерпілого проводиться МСЕК за умови подання до комісії таких документів:

- акта про нещасний випадок на виробництві,
- акта розслідування професійного захворювання за встановленими формами,
- висновку спеціалізованого медичного закладу (науково-дослідного інституту профпатології чи його відділення) про професійний характер захворювання,
- направлення лікувально-профілактичного закладу або роботодавця чи профспілкового органу підприємства, на якому потерпілий одержав травму чи професійне захворювання, або робочого органу виконавчої дирекції ФССНВ, суду чи прокуратури.

4. Для отримання страхових виплат до ФССНВ необхідно подати певний набір документів (в залежності від виду виплати), який може включати такі документи:

- заява застрахованої особи про призначення страхових виплат;
- акт про нещасний випадок за формою Н-1 (якщо стався нещасний випадок);
- акт розслідування нещасного випадку за формою Н-5 (якщо стався нещасний випадок);
- акт розслідування професійного захворювання за формою П-4 (якщо таке встановлено);
- рішення суду про встановлення факту нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання (якщо було засідання суду з цього питання);
- висновок МСЕК про ступінь втрати професійної працездатності;
- довідка про середню заробітну плату (дохід) застрахованої особи;
- копія трудової книжки або витяг з неї, засвідчені страхувальником або підписом працівника робочого органу виконавчої дирекції Фонду при пред'явленні оригіналу;
- довідка про розмір пенсії по інвалідності (якщо вона призначена) внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання (в тому числі про розмір одержуваних надбавок);

- довідка будинку-інтернату для громадян похилого віку та інвалідів або пансіонату для ветеранів війни та праці про розмір вартості утримання застрахованої особи в ньому;

- протокол засідання комісії з питань охорони праці підприємства, а у разі, якщо вона не створена на підприємстві, комісії з питань вирішення спорів при робочих органах виконавчої дирекції Фонду про відсоток зменшення розміру одноразової допомоги потерпілому на виробництві (у разі встановлення комісією з розслідування нещасного випадку, що ушкодження здоров'я настало не лише з причин, що залежать від роботодавця, а і внаслідок порушення застрахованою особою нормативних актів про охорону праці).

Робочі органи виконавчої дирекції ФССНВ розглядають справу про страхові виплати на підставі заяви застрахованої особи або заінтересованих осіб за наявності усіх необхідних (вище перелічених) документів і приймають відповідні рішення у десятиденний строк, не враховуючи дня надходження останнього документа. Порядок реєстрації заяви застрахованої особи або заінтересованих осіб визначається виконавчою дирекцією Фонду.

5. Отримання потерпілим забезпечення у вигляді лікарських засобів та виробів медичного призначення відбувається виключно на підставі рішення МСЕК і регламентується „Положенням про порядок забезпечення потерпілих лікарськими засобами, виробами медичного призначення, постільною та натільною білизною, перукою”, затвердженим Постановою ФССНВ №26 від 27.03.2003 р. Для одержання лікарських засобів потерпілий подає до ФССНВ такий пакет документів:

- заяву;
- рішення МСЕК про потребу у забезпеченні лікарськими засобами;
- перелік необхідних лікарських засобів відповідно до висновку лікувально-консультативної комісії, затверджений МСЕК.

Після одержання вказаних документів ФССНВ протягом 10 днів приймає рішення, яке затверджує відповідною постановою. При цьому фінансуються витрати тільки на ті лікарські засоби, які включені в „Перелік лікарських засобів вітчизняного та іноземного виробництва, які можуть закуповувати заклади та установи охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного або місцевих бюджетів”, який затверджено Постановою Кабінету Міністрів України „Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами, що фінансуються з бюджету” №1071 від 05.09.1996 р. Виняток дозволяється виключно при додатковому погодженні з МСЕК.

Видача лікарських засобів потерпілим відбувається в окремих аптеках, з якими ФССНВ має договірні відносини, при наявності у особи вимоги-накладної або направлення в цю аптеку та гарантійний лист від ФССНВ на оплату.

6. Отримання потерпілим забезпечення у вигляді лікування у спеціалізованих лікувально-профілактичних закладах за рахунок коштів ФССНВ відбувається або у власних лікувально-профілактичних закладах ФССНВ або в інших закладах на договірній основі. Фінансування таких витрат здійснюється на підставі „Тимчасового положення про порядок використання коштів лікувально-профілактичними, навчальними та іншими закладами, які надають Фонду соціальні послуги, та контроль за їх цільовим використанням”, затвердженого Постановою Правління ФССНВ №53 від 19.06.2003 р.

Відповідно до вказаного положення робочі органи ФССНВ надають кошти безпосередньо аптекам, санаторно-курортним, лікувально-профілактичним, іншим закладам, виділення коштів відбувається шляхом перерахування відповідних сум з рахунків ФССНВ на поточні рахунки вказаних закладів.

Фінансування витрат на медичну, соціальну та професійну реабілітацію потерпілих проводиться у відповідності з рішеннями МСЕК про види допомоги, забезпечення догляду, які надаються потерпілим, та терміни їх надання.

Отже, висвітлені в статті процедури оформлення пакету документів у разі настання нещасного випадку на виробництві, на нашу думку, дозволять вирішити певні проблеми та уникнути непорозумінь при розрахунках по виплатах коштів з Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

## Список літератури

1. Кодекс Законів про Працю
2. Закон України „Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” №1105-ХІV від 23.09.1999 р. із змінами та доповненнями
3. Закон України „Про охорону праці” №2694-ХІІ від 14.10.1992 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України „Про деякі питання розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві” №1112 від 25.08.2004р.
5. Положення про медико-соціальну експертизу, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України №83 від 22.02.1992 р. із змінами та доповненнями.
6. Інструкція про порядок перерахування, обліку та витрачання страхових коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, затверджена Постановою ФССНВ №12 від 20.04.2001 р.
7. Порядок встановлення медико-соціальними експертними комісіями ступеня втрати професійної працездатності у відсотках працівникам, яким заподіяно ушкодження здоров’я, пов’язане з виконанням трудових обов’язків, затверджений Наказом Міністерства Охорони здоров’я України №212 від 22.11.1995р.
8. Положення про порядок забезпечення потерпілих лікарськими засобами, виробами медичного призначення, постільною та натільною білизною, перукою, затверджене Постановою ФССНВ №26 від 27.03.2003р.
9. Перелік лікарських засобів вітчизняного та іноземного виробництва, які можуть закуповувати заклади та установи охорони здоров’я, що повністю або частково фінансуються з державного або місцевих бюджетів, затверджено Постановою Кабінету Міністрів України „Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами, що фінансуються з бюджету” №1071 від 05.09.1996р.
10. Тимчасове положення про порядок використання коштів лікувально-профілактичними, навчальними та іншими закладами, які надають Фонду соціальні послуги, та контроль за їх цільовим використанням, затверджене Постановою Правління ФССНВ № 53 від 19.06.2003 р.
11. Онищенко Т. Страхування від нещасних випадків // Податки та бухгалтерський облік. – 2006. - № 3 (874). - С. 6-12.
12. Шепелява Н. Про страхування від нещасного випадку з перших уст // Баланс. – 2006. - № 8 (602). - С. 36- 42.
13. Замазій С. Виплати з Фонду страхування від нещасного випадку // Податки та бухгалтерський облік. – 2006. - № 3 (874). - С. 10- 13.

В статье рассматриваются особенности документального оформления несчастного случая и последующих операций по компенсационным выплатам из фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины

In the article the features of documentary registration of accident and next operations from compensative payments by the fund of social security from the accidents on production and professional diseases of Ukraine are considered

**І.М. АРТЮХ, співголова, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, ст. аудитор, А.А. КОМАРОВ, співголова, О.М. ОСИПЧУК, вик. дир., Т.В. ОСИПЧУК, гол. спец.-аудитор**  
*ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м. Київ*

## Питання оподаткування та законодавче регулювання діяльності технопарків

У статті розглядаються загальні питання створення, діяльності та оподаткування технопарків, порядок їх реєстрації та визначені існуючі технопарки.

**інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, технопарки**

Актуальність статті обумовлена наявністю в Україні проблем, вирішення яких потребує наукового забезпечення. Тому одним з найбільш пріоритетних напрямів науково-технологічного та інноваційного розвитку державної підтримки у сфері виробництва має стати формування наукоємних виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур, у тому числі технологічних парків.

Про актуальність зазначеної теми свідчать публікації в спеціальній періодичній літературі, зокрема в журналах: «Податкове планування», „Вісник Податкової служби України”, та інших.

Метою даної статті є аналіз порядку реєстрації технологічних парків та окремих податкових і неподаткових пільг, наданих технопаркам чинним законодавством.

*Пільги для технопарків та термін їх дії.*

Загальні питання створення, діяльності та оподаткування технопарків регулюється Законом України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" №991-XIV від 16.07.1999 р. (Законом України від 12 січня 2006 року N 3333-IV цей Закон викладено у новій редакції, далі – Закон № 991), а по окремих технопарках – спеціальними законами, посилання на які наведені нижче.

Законом України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" №991-XIV від 16.07.1999 р. передбачено наступні пільги:

Податкові пільги (зазначені суми податків, що нараховуються при виконанні проектів технологічних парків, технологічні парки, їх учасники та спільні підприємства не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки технологічних парків):

- звільнення від ввізного мита при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні (ст.7. Закону №991);

- можливість видачі податкового векселя на суми податкового зобов'язання, що нараховуються згідно із Законом України "Про податок на додану вартість" при імпорті нових устаткування, обладнання та комплектуючих, зі строком погашення на 720 календарний день, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, зі строком погашення на 180 календарний день з дня надання векселя органу митного контролю (ст.7 Закону №991);

- суми податку на прибуток, одержаного при реалізації проектів технологічних парків, нарахованого в порядку, встановленому Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" (ст.7 Закону №991);

- технологічним паркам, їх учасникам та спільним підприємствам при реалізації проектів технологічних парків дозволяється прискорена амортизація задіяних у проекті технологічного парку основних фондів і встановлюється щорічна 20-відсоткова норма прискореної амортизації основних фондів груп 3 та 4 (ст.10 Закону №991).

**Не податкові пільги:**

- повне або часткове (до 50 відсотків) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків (ст. 6 Закону №991);

- повну або часткову компенсацію відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків (ст. 6 Закону №991);

- розрахунки за експортно-імпортними операціями, що здійснюються при виконанні відповідно до цього Закону проектів технологічних парків, проводяться у строк до 150 календарних днів (ст.11 Закону №991);

- кошти, що надійшли в іноземній валюті від реалізації продукції (продажу товарів, виконання робіт, надання послуг) технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств, не підлягають обов'язковому продажу (ст.11 Закону №991).

Згідно статті 3 Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" №991-XIV від 16.07.1999 р. спеціальний режим інноваційної діяльності (включаючи пільги з оподаткування) запроваджується для технологічного парку строком на 15 років. При цьому момент початку дії пільг точно не визначено.

В довіднику N 37 пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів станом на 01.03.2006 р. (затверджено ДПАУ 29.03.2006 р.) кінець дії пільги з податку на прибуток технопарків (код №11020150) визначено як 01.01.015, що може означати як 2015 рік, так і 15 років.

Таким чином, пільги з податку на прибуток діють як максимум 15 років з моменту реєстрації відповідного технопарку, як мінімум – до 01.01.2015 року.

Порядок реєстрації (входження до технопарку).

У відповідності до Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" №991-XIV від 16.07.1999 р., технологічний парк (технопарк) - юридична особа або група юридичних осіб (далі - учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Таким чином, для розповсюдження спеціального режиму інноваційної діяльності на підприємство, йому необхідно:

- або увійти до складу учасників діючого технологічного парку, шляхом приєднання до договору про спільну діяльність;

- або створити новий технопарк (підставою для державної реєстрації технологічного парку є включення його до переліку технопарків, що наведений у преамбулі цього Закону) у відповідності до Постанови КМ України "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів" № 549 від 22.05.1996 року, Наказу Міністерства України у справах науки і технологій від 30 жовтня 1998 року N 281 „Щодо затвердження Порядку ведення Державного реєстру технопарків та інноваційних структур інших типів”;

- або зареєструватися (змінити адресу або створити філію, підрозділ) в технопарку „Яворів”, що має спеціальні умови реєстрації, визначені постановою КМ



України "Про Порядок затвердження та реєстрації інвестиційних проектів, що реалізуються на території спеціальної економічної зони "Яворів" № 982 від 07.06.1999р. Існуючі технопарки.

Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" №991-XIV від 16.07.1999 р. прямо розповсюджується лише на технопарки, перелічені нижче, відповідно реєстрація нових потребуватиме внесення змін до закону (таблиця 1):

Таблиця 1 – Перелік існуючих технопарків на території України

№	Технопарк	Регіон	WWW	Спеціальний закон
1	"Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка"	м. Київ	н/д	-
2	"Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона"	м. Київ	<a href="http://www.tp.paton.kiev.ua/">http://www.tp.paton.kiev.ua/</a>	-
3	"Інститут монокристалів"	м. Харків	<a href="http://www.technopark-isc.com">www.technopark-isc.com</a>	-
4	"Вуглемаш"	м. Донецьк	н/д	-
5	"Інститут технічної теплофізики"	м. Київ	<a href="http://www.ittf.kiev.ua">www.ittf.kiev.ua</a>	-
6	"Київська політехніка"	м. Київ	н/д	Постанова Верховної Ради України "Про прийняття за основу проекту Закону України про технополіс "Київська політехніка"" 3585-IV 2006.03.17
7	"Інтелектуальні інформаційні технології"	м. Київ	н/д	-
8	"Укрінфотех"	м. Київ	н/д	-
9	"Агротехнопарк"	м. Київ	<a href="http://www.usuft.kiev.ua">www.usuft.kiev.ua</a>	-
10	"Еко-Україна"	м. Донецьк	н/д	-
11	"Наукові і навчальні прилади"	м. Суми	н/д	-
12	"Текстиль"	м. Херсон	н/д	-
13	"Ресурси Донбасу"	м. Донецьк	н/д	-
14	"Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій" (УМБЦЕНТ)	м. Одеса	н/д	-
15	"Яворів"	Львівська область	<a href="http://www.javoriv-rda.gov.ua">www.javoriv-rda.gov.ua</a>	Закон України „Про спеціальну економічну зону "Яворів" 15 січня 1999 року N 402-XIV
16	"Машинобудівні технології"	м. Дніпропетровськ	н/д	-

Таким чином, можна зробити висновок, що створення, діяльність та оподаткування технопарків має специфічні особливості, визначені і закріплені в законодавчому порядку, дослідження яких і є пріоритетними питаннями в подальших дослідженнях.

## Список літератури

1. Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" №991-XIV від 1999.07.16 (Законом України від 12 січня 2006 року N 3333-IV цей Закон викладено у новій редакції).
2. Закон України „Про спеціальну економічну зону "Яворів" 15 січня 1999 року N 402-XIV.
3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів" №549 від 1996.05.22 року.
4. Постанова Кабінету Міністрів України "Про відкриття спеціальних рахунків технологічними парками і затвердження Порядку зарахування сум податків на спеціальні рахунки та їх використання технологічним парком" №1018 від 2000.06.26.
5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про Порядок затвердження та реєстрації інвестиційних проектів, що реалізуються на території спеціальної економічної зони "Яворів" №982 від 1999.06.07.
6. Наказ Міністерства України у справах науки і технологій від 30 жовтня 1998 року N 281 „Щодо затвердження Порядку ведення Державного реєстру технопарків та інноваційних структур інших типів”.
7. Наказ Положення Міністерство освіти і науки "Про затвердження Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інноваційних проектів за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків" №245 від 2003.04.17.
8. Наказ Мінекономіки "Про затвердження Методики оцінки ефективності виконання інноваційних проектів та діяльності технологічних парків" №434/668/442 від 2005.11.21.
9. Довідник N 37 пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів станом на 01.03.2006 (затверджено ДПАУ 2006.03.29).

В статті розглядаються загальні питання створення, діяльності та оподаткування технопарків, порядок їх реєстрації та існуючі технопарки.

In the article the general questions of creation, activity and taxation of tehnoparciv, order of their registration and definite existent tehnoparci, are considered.

## ЗМІСТ

1. **Н.О. АЛЕКСЄЄВА** Організація внутрішньогосподарського контролю як інструменту ефективного управління комунальним підприємством 3
2. **О.В. АМЕЛІНА** Методика розрахунку амортизації дисконту та премії для боргових цінних паперів
3. **А.В. АТАМАНЧУК** Влияние диверсификации поставок нефти в Украину на формирование отечественного топливного рынка
4. **В.І. БАЧИНСЬКИЙ** Нематеріальні активи в системі фінансового та податкового обліку
5. **І.М. ВИГІВСЬКА** Управління ризиками в бухгалтерському обліку
6. **Н.Г. ВИГОВСЬКА** Соціальна справедливість контролю в капіталістичному та соціалістичному суспільстві: порівняльна характеристика
7. **М.О. ВІНОГРАДОВА** Порівняльна характеристика звітності за сегментами в Україні і Росії та відповідність її міжнародним стандартам
8. **Н.С. ГЕРАСИМОВА** Особливості проведення аудиту діяльності готельних підприємств в умовах використання інформаційних систем
9. **Л.В. ГОРОДЯНСЬКА** Інструменти управління розміром амортизації підприємства та держави
10. **Н.А. ГНІДЕНКО** Методика оцінки якості внутрішнього аудиту
11. **О.О. ГОЛОВЧЕНКО** Оптимізація номенклатури статей виробничих витрат у житлово-комунальному господарстві
12. **О.О. ГОЛОВЧЕНКО, Н.Ю. ГОЛОВЧЕНКО** Суб'єкти зовнішнього контролю виробничих витрат у житлово-комунальному господарстві
13. **О.Г. ГРИЦЕНКО, М.С. ДВОРАК** Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку страхових послуг України
14. **Ю.Г. ДАВИДОВ, О.В. ШЕЛКОВНИКОВА** Постановка управлінської інформаційної системи підприємства
15. **О.С. ДОЦЕНКО** Методологические подходы к статистическому анализу деятельности коммерческих банков
16. **І.Г. ЄРЕСЬКО** Людський фактор у розміщенні продуктивних сил
17. **И.П. ЖИТНАЯ, Н.А. РЯЗАНОВА** Инвестиционные фонды в офшорном бизнесе
18. **Г.І. ЗИМА, Ю.М. МЕНШИКОВА** Проблеми формування облікової політики щодо необоротних активів
19. **Т.В. КАНЕВА, С.О. ШЕВЧЕНКО** Роль необоротних активів в системі управління бюджетних установ (закладів охорони здоров'я)
20. **Г.Ю. КОБЛЯНСЬКА** Нормативно-правова основа здійснення експортних операцій
21. **С.В. КОЛЯДЕНКО** Методологічні основи аналізу факторів розвитку агропромислового комплексу регіону
22. **Т.М. КОТЕНКО** Системний підхід до інноваційного розвитку і технічного переозброєння підприємства

23. **Т.М. КОТЕНКО** Інноваційні та інвестиційний процеси як основа економічного зростання в Україні
24. **М.В. КУЖЕЛЬНИЙ, Г.М. ДАВИДОВ, Ю.Г.** **Методологія аудиту**
25. **Є.С. КУЗЬМІН** Сутнісні ознаки інвестицій і особливості їх прояву в молочній промисловості
26. **І.Д. ЛАЗАРИШИНА** Основні теоретичні засади економічного аналізу додаткової вартості
27. **О.В. ЛИПЧАНСЬКА** Методика обліку розрахунків ефективності та прибутковості інвестиційних проектів
28. **А.М. ЛИСЕНКО** Особливості проектування показників фінансової звітності підприємства
29. **Л.И. ЛЫСЕНКО, А.А. КАТУКОВА** Некоторые аспекты развития категории "доход"
30. **О.А. МАГОПЕЦЬ** Причини та форми девіантної поведінки платників податків
31. **О. І. МАЗІНА** Дослідження факторів при побудові математичної моделі фінансового результату суб'єктів малого підприємництва
32. **В. М. МАЛАХОВА, Л. Ф. СКІНТЕЙ** Методичний підхід щодо комплексної оцінки господарської діяльності
33. **Т.А. МАРАХОВСКАЯ** Математические методы анализа и прогнозирования, используемые в дипломных работах экономистов
34. **Е.А. МАТУШЕВСКАЯ** Особенности учета, контроля и анализа расчетов с персоналом по оплате труда
35. **Т.Б. МІЩЕНКО** Оцінка сучасної системи фінансового контролю банківської діяльності в Україні
36. **Є. В. МНИХ, Н. М. ПЕЛІШКО** Якість аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень
37. **О.А. МОШКОВСЬКА** Аналіз сучасного стану і перспективи застосування нормативного методу обліку затрат на молокопереробних підприємствах України
38. **Т.П. НАЗАРЕНКО** Розвиток маржинальної теорії: вплив на бухгалтерський облік
39. **Н. А. НЕВДАХА** Загальні підходи до оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності
40. **К.С. ОЛІНІЧЕНКО** Сучасний стан та тенденції розвитку іноземних інвестицій в Україні
41. **Г.Т. ПАЛЬЧЕВИЧ** Основи організації інноваційного процесу
42. **О.В. ПАЛЬЧУК, Н.М. НЕЧАЙ** Облікове забезпечення управління соціальними витратами
43. **В.І. ПЛЕША** Аналіз і прогнозування показників фінансової звітності споживчого товариства
44. **Н.В. ПРОХАР** Напрями вдосконалення обліку доходів підприємств
45. **В.Я. ПЫХТИН** Экономика и мораль: их взаимодействие

46. **С.В. РОМАНЬОК** Організаційні засади побудови обліку надходження та використання виробничих запасів на кондитерських підприємствах
47. **О.В. РУРА** Бухгалтерський облік і оподаткування імпорتنих операцій: єдність і розходження
48. **Н.В. РУСІНА** Стан, проблеми та перспективи організації аудиторської діяльності: регіональний аспект
49. **В.М. САВЧЕНКО, Л.В. САЛОВСЬКА, О.О. ЛИСИЧЕНКО** Методи активізації навчального процесу при викладанні дисципліни «організація обліку»
50. **О.В. СЕНЧЕНКО** Визначення впливу технологічних особливостей і управління на формування витрат
51. **І.Л. ТОМАШЕВСЬКА** Причини об'єднань підприємств: економічний аспект
52. **Н.В. ФІРСОВА** Удосконалення методики фінансового обліку витрат в підприємствах торгівлі споживчої кооперації
53. **О.В. ЧЕРЕВКО** Використання системи випереджаючого прогнозування розвитку регіонів України
54. **В.В. ШАЛІМОВ, К.М. ГОНЧАРЕНКО** Загальні принципи створення системи кредитної безпеки банківської установи
55. **Н.С. ШАЛІМОВА** Внутрішні стандарти аудиторського підприємства: сутність та необхідність розробки
56. **М.М. ШИГУН** Моделювання економічних явищ: теоретико- методичні аспекти
57. **Л.М. ЯНЧЕВА, Н.О. ЮНАКОВА** Економіко-правові аспекти обліку в акціонерному товаристві
58. **В.М. ЯЦЕНКО, Є.В. НАГОРНИЙ, В.С. ЧУБАНЬ** Аналіз стану та розвиток лікєро-горільчаної та спиртової промисловості Черкаської області
59. **І.М. АРТЮХ, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, А.А. КОМАРОВ, О.М. ОСИПЧУК, Т.В. ОСИПЧУК** Особливості обліку та документального оформлення витрат на рекламні акції
60. **І.М. АРТЮХ, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, А.А. КОМАРОВ, О.М. ОСИПЧУК, Т.В. ОСИПЧУК** Оформлення та оподаткування операцій виходу учасника з товариства з обмеженою відповідальністю та наступного розподілення частки статутного фонду
61. **І.М. АРТЮХ, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, А.А. КОМАРОВ, О.М. ОСИПЧУК, Т.В. ОСИПЧУК** Особливості документального оформлення при розрахунках з виплат фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України
62. **І.М. АРТЮХ, Т.М. ГЛАДУЩЕНКО, А.А. КОМАРОВ, О.М. ОСИПЧУК, Т.В. ОСИПЧУК** Питання оподаткування та законодавче регулювання діяльності технопарків
63. **ЗМІСТ**

УДК 33  
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип 10, ч.ІІ.–  
Кіровоград: КНТУ, 2006.– с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 27 листопада 2006 р., протокол № 3

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф., Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц., Бень Т.Г., д.е.н., проф., Богиня Д.П., д.е.н., проф., Давидов Г.М., к.е.н., проф., Кужельний М.В., д.е.н., проф., Ляшенко О.О., к.е.н., доц., Миценко І.М., д.е.н., проф., Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц., Семікіна М.В., д.е.н., проф., Тарнавський М.П., к.е.н., доц.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 597-466, 597-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

Наукові праці  
Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Заснований в 2001 році

Випуск 10

Частина II

Відповідальний за випуск М.Г.Давидов

Комп'ютерна верстка О.О. Задорожній

Тиражування Ю.М. Рубан

Здано в набір. Підписано до друку 28.11.2006р. Формат 60x84 1/8. Папір офсетний .  
Гарнітура Times New Roman. Високий друк. Умов. друк. арк. 47,82  
Тираж 300 прим. Зам. №0000021