

Головне управління освіти і науки  
Дніпропетровської обласної державної адміністрації

Обласний комунальний вищий навчальний заклад  
«Інститут підприємництва «СТРАТЕГІЯ»

---

**ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ  
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ  
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Збірник наукових праць  
V Міжнародної науково-практичної конференції  
(4–5 квітня 2013 року • м. Жовті Води)

У чотирьох томах

Том 4. Організаційно-правові аспекти  
підприємницької діяльності

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2013

УДК 339  
ББК 65  
П 78

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ  
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

**Том 1.** Ефективні технології сучасності

**Том 2.** Економіка регіону

**Том 3.** Економіка праці

**Том 4.** Організаційно-правові аспекти підприємницької діяльності

---

П 78 Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності : Зб. наук. праць V Міжнарод. наук.-практ. конф., 4–5 квіт. 2013 р. : у 4 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013.

ISBN 978-617-645-190-9

Т. 4 : Організаційно-правові аспекти підприємницької діяльності. – 2013. – 102 с.

ISBN 978-617-645-113-6

У збірнику надруковано матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 4–5 квітня 2013 року у м. Жовті Води (Україна).

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 339**  
**ББК 65**

ISBN 978-617-645-190-9

ISBN 978-617-645-113-6 (Т. 4)

© Авторський колектив, 2013

**Бєлозерцев В. С.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ МОЛОЧНИМИ ТОВАРАМИ**

Слід зазначити, що в сучасних умовах товарне кредитування набуває все більшого розповсюдження та стає однією з необхідних умов прискорення реалізації товарів в оптовій ланці. В операційній діяльності багатьох підприємств товарний кредит займає значне місце у збутовій діяльності. Сучасний стан взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання характеризується значною часткою дебіторської та кредиторської заборгованості за товари в їх обігових активах. Стрімке погіршення фінансового стану підприємств за останні роки було спричинено зокрема проблемами у їх борговій діяльності. У роки кризи 2008–2009 рр. зростала питома вага простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості. Таке становище вимагає поглибленого дослідження питань формування та погашення дебіторської заборгованості підприємств.

Грунтовний аналіз макроекономічних факторів, що впливають на динаміку та структурні зміни дебіторської заборгованості підприємств, та особливостей формування дебіторської заборгованості підприємств, що пов'язані з реалізацією молочної групи товарів, дали змогу сформулювати нижчезазначені висновки.

Обґрунтовані теоретико-методичні основи визначення макроекономічних факторів та прогнозування їх впливу на прострочення дебіторської заборгованості шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу, в якому результуючою ознакою обрана частка простроченої дебіторської заборгованості за товари в загальному обсязі дебіторської заборгованості даного виду, як один з ключових показників ефективності управління дебіторською заборгованістю, що дає змогу оцінювати та прогнозувати ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємств на макрорівні. В результаті аналізу були виділені фактори, що оказують найбільший вплив на прострочення дебіторської заборгованості.

Доведено, що забезпеченість обслуговування ВВП певною грошовою масою оказує суттєвий вплив на динаміку частки простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами України. При зниженні співвідношення грошового агрегату  $M^{2-1}$  (строкові депозити) та ВВП, спостерігається зростання частки прострочених боргів в економіці України.

Обґрунтовані основні риси та виявлені проблемні питання формування дебіторської заборгованості підприємств, що пов'язані з реалізацією молочної групи товарів.

Були виявлені ключові моменти, що впливають на товарне кредитування та боргові відносини зазначених підприємств:

– негативна ситуація у сфері постачання молочної сировини, основними постачальниками якої перебувають господарства населення. Масова відмова населення від утримання крупної рогатої худоби призводить до дефіциту сировини для молокопереробної галузі України. Слід згадати про неможливість товарного кредитування з боку населення, що накладає відбиток і на управління дебіторською заборгованістю переробних та дистриб'юторських підприємств, одночасно змушуючи їх до пошуку варіантів залучення позикових коштів та застосування певних варіантів цінової та реалізаційної політики вже для своїх покупців;

– укрупнення компаній-виробників та дистриб'юторів молочної продукції та консолідація ринку. Логіка розвитку «суспільства споживання» підтверджується на прикладі трансформацій, що відбуваються останнім часом у молокопереробній галузі. Починаючи з 2002–2003 рр., концентрація головних українських груп, що пов'язані з переробкою молока та реалізацією товарів молочної групи, проходить швидкими темпами. Аналогічна тенденція спостерігається у харчовій промисловості в цілому. Як наслідок, у галузі висока активність у сфері злиттів та поглинань. На вітчизняний ринок виходять іноземні корпорації, що впливає на управління дебіторською заборгованістю. Як для великих, так і для невеликих підприємств, що поступово витісняються та поглинаються великими, характерним є нарощення дебіторської заборгованості

за товари, як результат жорсткої конкурентної боротьби та застосування в цих умовах певної стратегії управління дебіторською заборгованістю;

– трансформація форматів роздрібної торгівлі. В залежності від формату торгівельної точки, що безпосередньо контактує з кінцевим споживачем, складаються певні боргові відносини між дистриб'ютором та роздрібною торгівельною організацією. Відстрочка платежу, в залежності від розміру роздрібно торгівельної мережі, коливається у середньому від 14 до 60 діб. Таке положення з наданням товарних кредитів торгівельним мережам викликає диспропорції розвитку окремих галузей. Фактично, великі торгівельні мережі проводять свою активну експансію (розширення мережі торгівельних площадок) за чужий рахунок. Так, боргове навантаження операторів торгівлі сягає 80–90% балансу. На фоні становища дистриб'юторських підприємств у сфері їх боргових відносин з постачальниками, спостерігається явна диспропорція. В макроекономічному аспекті така фінансова поведінка великих роздрібних торгівельних компаній виступає як інфляційний чинник: підвищені терміни товарного кредитування вимушують дистриб'юторів завищувати і вартість товару;

– великі терміни та особливі умови товарного кредитування для великих роздрібних операторів. Негативний моментом цього є створення умов для зловживань з податком на додану вартість. Фактично, реципієнт таких товарних кредитів, накопичуючи залишки нереалізованого товару, мінімізує зобов'язання зі сплати податку на додану вартість у бюджет;

– відсутність регулюючих норм в господарському та податковому законодавстві для ліквідації певних проблемних моментів у діяльності мереж роздрібно торгівлі.

Аналіз стратегій поведінки та показників діяльності підприємств на мікрорівні показав, що макроекономічна ситуація, тенденції розвитку боргових відносин між підприємствами та галузеві особливості оказують суттєвий вплив на формування дебіторської заборгованості, розвиток товарного кредитування та результати діяльності підприємств.

Таким чином, для процесу формування дебіторської заборгованості та надання товарних кредитів, який би задовольняв всіх учасників ринку та

інтересам держави, не призводив до виникнення диспропорцій у певних галузях, зусиль виключно підприємств не достатньо. Потрібен комплексний підхід, розробка певної стратегії та комплекс заходів як на мікро-, так і на макрорівні, реалізація котрих дозволить виключити виявлені недоліки.

### **Список використаних джерел:**

1. Алексеева А. Массовый ритейл сохранит привлекательность / А. Алексеева, В. Опанасенко, Ю. Пряникова // *Комп&ньон*. – 2008. – № 9. – С. 10.
2. Бут О. Влияние сетевой розницы на рынок FMCG: примеры российского рынка / О. Бут // *Мир продуктов*. – 2007. – № 8 (41). – С. 52–55.
3. Иванов А. Г. Возможности привлечения иностранных инвестиций в АПК Украины / А. Г. Иванов // *Мир продуктов*. – 2012. – № 4 (83). – С. 12–17.
4. Костельман В. Молочный рынок / В. Костельман // *Молочна промисловість*. – 2003. – № 9. – С. 12.
5. Лепкина И. Полочная диктатура / И. Лепкина // *Комп&ньон*. – 2007. – № 50. – С. 42–43.
6. Мирошниченко М. А. Гипермаркеты медленно, но растут в Украине / М. А. Мирошниченко // *All Retail*. – 2012. – № 8. – С. 12–15.
7. Складчиков В. Украинский рынок молока / В. Складчиков // *Мир продуктов*. – 2012. – № 1 (80). – С. 23–24.
8. Статистичний бюлетень «Роздрібна торгова мережа області». – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2011. – 122 с.
9. Статистичний збірник «Роздрібна торгівля Дніпропетровщини у 2011 році». – Дніпропетровськ : Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2012. – 146 с.
10. Статистичний збірник «Територіальні аспекти роздрібної торгівлі Дніпропетровщини». – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2012. – 111 с.

**Д. е. н. Гринько Т. В.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі пріоритетним завданням держави стає науково-технічний та інноваційний розвиток, що сприяє структурному вдосконаленню національної економіки за рахунок ефективнішого використання досягнень науки й техніки, наукового потенціалу країни. Саме тому інновації відіграють важливу роль в досягненні синергетичного ефекту як на макро-, так і на мікрорівні.

Інноваційні процеси в Україні характеризуються як нестійкі, позбавлені чітких довгострокових стимулів. Хоча ще у 90-х рр. ХХ століття у нас було

достатньо можливостей стати рівноправним учасником світового товариства постіндустріальних країн, адже Україна завжди належала до країн з розвинутим науково-технічним потенціалом.

Ефективність державної політики у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинутих країнах до 90 відсотків приросту валового продукту забезпечується за рахунок впровадження нових технологій. При цьому роль держави в даному процесі значно вагоміша, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності.

Проведений аналіз свідчить, що в Україні відбувається процес зниження рівня інноваційної діяльності. Спостерігаються тенденції скорочення науковців, на вкрай низькому рівні перебуває інноваційна активність підприємств, впровадження нових технологічних процесів і освоєння нових видів техніки є нестійким. Позитивні тенденції хоча і спостерігалися протягом кількох років, але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями.

Фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Іноземний інвестор не вкладає в необхідному обсязі фінансові ресурси в технологічні інновації. Держава є доволі пасивною у фінансуванні інноваційного розвитку (за рахунок державних коштів фінансуються лише 1–2% інноваційних процесів в економіці).

Практично з кожним роком незалежності Україна втрачає свій інноваційний потенціал і цим самим гальмує економічний розвиток та стабільність. За рейтингом Всесвітнього економічного форуму у 2012 р. за оснащеністю сучасними технологіями Україна посіла 81 місце, за рівнем інновацій – 71, у світовому рейтингу глобальної конкурентоспроможності економіки – 73, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу.

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикатора Європейського інноваційного табло, які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна

власність». Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країн, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,2, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн-«помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [1]. Враховуючи наявні проблеми та світові тенденції й досвід розвинутих країн, доцільним є побудова стратегії інноваційного України на засадах інноваційного соціально-економічного розвитку.

Безумовно, в Україні існує національна інноваційна система, але у більшості своїй, у контексті її організації та менеджменту, вона є породженням і продовженням специфічної радянської інноваційної системи. А тому не може системно вписуватися у глобальну інноваційну систему, яка створена розвинутими країнами, не може ефективно співпрацювати з нею і не може успішно конкурувати продуктами та послугами на зовнішніх ринках.

Щоб бути повноправними учасниками, а не свідками нової, так званої інтелектуальної технологічної революції нам потрібна не політика підживлення окремих господарських ділянок, а політика кардинального оновлення інноваційного середовища держави, яка здатна на базі фундаментальних наукових знань масово виробляти принципово нові продукти на мало затратних технологіях, з вищим рівнем виробництва.

Каталізатором активного інноваційного процесу повинна стати держава. Її інвестиційно-інноваційна політика має бути збалансованою та спрямованою на гармонійне доповнення внутрішніх інвестицій зовнішніми, забезпечення належних умов реалізації інновацій в економіці.



Проте сьогодні ще не створено дієвого механізму забезпечення необхідних технологічних змін. Поки що такі управлінські зусилля не дають потрібних кінцевих результатів. Міністерства, обтяжені необхідністю підтримки «на плаву» традиційних виробництв, не мають достатніх коштів, та й економічної мотивації, для революційних інноваційних трансформацій своєї галузі. Принципово нові базові інноваційні технології, які потребують значних інвестицій, не мають на державному рівні ефективних механізмів їх програмування та подальшого управлінського супроводження при реалізації. Помилкові кредитна та податкова політики разом із провальною політикою щодо заробітної плати створюють підприємницьке середовище, в якому недержавні та приватні комерційні структури сьогодні не мають економічної мотивації займатися інноваційною діяльністю.

Важливо забезпечити всі умови, щоб наука стала об'єктом і суб'єктом ринкових відносин. Держава повинна сформувавши достатній попит на результати наукових досліджень. Економіка країни, заснована на дешевій робочій силі, приречена бути аутсайдером. Тому забезпечення належного рівня оплати праці має стати першочерговим завданням влади.

Для розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що охоплюватимуть:

- здійснення ефективної державної інноваційної політики, погоджуючи темпи та пропорції розвитку науки, технологій і виробництва;
- вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій;
- забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки;
- розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;

– забезпечення комерціалізації наукових результатів шляхом формування основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері;

– розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль в питаннях розвитку пріоритетних для кількох держав напрямків.

Реалізація запропонованих напрямків розвитку інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского общества // под ред. Н. И. Ивановой, И. Ю. Егорова, С. Радошевича. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 237 с.
2. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: монографія / П. Т. Бубенко. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 295 с.
3. Григор О. О. Аналіз науково-технічного та інноваційного потенціалу України / О. О. Григор // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 4. – С. 20–22.
4. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.uceps.org/additional/analytical\\_report\\_NSD55\\_ukr.pdf](http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf)
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Єлісєєва Г. Ю.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

### **ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» У РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Сучасний стан проблеми сталого розвитку країн світу потребує економіко-статистичного аналізу причинно-наслідкових зв'язків між економічними та природними системами.

Загальною причиною негативних змін світової економіки є постійне збільшення природоємності господарства, нечутливість світової економіки до екологічних проблем.

Промислові регіони України, зокрема Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька області, виробляють 40% продукції України та займають перші місця за інтегральним показником економічного розвитку, в той час як за показниками соціального та екологічного стану вони знаходяться у кінці списку серед інших регіонів України. При цьому ресурсоемність виробництва перевищує в декілька разів середньостатистичні показники для країн Європейського Союзу. Така ситуація обумовлює перехід до зеленої економіки.

Вперше термін «зелена економіка» був представлений в публікації «Проект зеленої економіки» (1989 р.), у якому було подано економічне обґрунтування концепції сталого розвитку. Наприкінці 2008 року ООН започаткувала екологічну програму «Ініціатива Зеленої економіки», метою якої стало проведення досліджень та надання підтримки прийняття управлінських рішень щодо інвестування у зелені сектори економіки та озеленення секторів коричневої економіки, що характеризується високими викидами вуглецю, високою ресурсоемністю та відсутністю орієнтації на вирішення соціальних проблем. З впровадженням цієї ініціативи концепція зеленої економіки стала загальноприйнятою, також виникли такі терміни як «зелене зростання» та «озеленення» економіки.

Зелена економіка – це напрямок в економічній науці, в рамках якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного середовища, в межах якого вона існує, і, одночасно, є її частиною. Концепція зеленої економіки включає ідеї багатьох інших напрямків в економічній науці і філософії, таких як, екологічна економіка, економіка навколишнього природного середовища, антиглобалістики, теорії міжнародних відносин та ін.

Згідно з ЮНЕП результатами впровадження принципів зеленої економіки має бути поліпшення добробуту населення, встановлення соціальної справедливості за одночасного зниження екологічних ризиків та екологічного дефіциту

екологічних ресурсів. До аксіом зеленої економіки належать: неможливість задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів та взаємозв'язок усього на поверхні.

Перехід до зеленої економіки можливий за рахунок державного регулювання через податки та субсидії, нормативного регулювання, формування сприятливого інвестиційного клімату. Підвищення екологічної обізнаності населення також посідає важливе місце, оскільки зелена економіка охоплює як виробництво, так і споживання.

У багатьох запропонованих, на сьогодні заходів щодо відновлення та стимулювання економіки вже передбачається перехід до «зеленої» економіки. Для найбільш ефективного втілення цих заходів необхідне їх узгодження на світовому рівні.

Серед особливо важливих видів діяльності в плані сумарних вигод для економіки, екології та працевлаштування – підвищення енергоефективності будівель, впровадження відновлювальних джерел енергії, стабільний енергоефективний транспорт, сільське господарство та прісна вода. Ці сектори економіки можуть принести швидкі результати вже у середньостроковій перспективі. Крім того до «зеленої економіки» належить ефективне використання матеріалів у виробничих процесах та утилізацію відходів.

Згідно доповіді ЮНЕП для озеленення сільського та житлово-комунального господарств, енергетики, рибальства, лісництва, промисловості, туризму, транспорту, утилізації та перероблення відходів, управління водними ресурсами достатньо щорічного інвестування 2% світового ВВП. Підкреслюється, що за десятиріччя домінування моделі коричневої економіки суспільство не тільки не вирішило таких проблем як соціальна маргіналізація та виснаження ресурсів навколишнього природного середовища, але і погіршило їх.

Для забезпечення сталого економічного розвитку необхідні розробка національної концепції переходу до зеленої економіки, створення сприятливого інвестиційного клімату, активізація міжнародних економічних зв'язків.

Для забезпечення сталого соціального розвитку важливим є підвищення екологічної свідомості населення, формування сучасної моделі споживання,

створення необхідних правових, організаційних, фінансових, матеріальних умов для забезпечення людського розвитку в усій його багатогранності.

Для забезпечення сталого екологічного розвитку необхідно формування сучасної природоохоронної інфраструктури, удосконалення систем моніторингу за рівнем техногенного навантаження на регіональні екосистеми і динамічне відображення змін, що відбуваються у навколишньому природному середовищі, забезпечення капітального ремонту і модернізації основних виробничих фондів природоохоронного призначення та контроль за дотриманням екологічних стандартів виробництва, створення комплексної систем переробки та утилізації побутових відходів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки, затверджена постановою Кабміна України від 26 квітня 2003 р. № 634 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show>
2. Конвенція про основні цілі та норми соціальної політики: Міжнародний документ від 22.06.1962 № 117 [Електронний ресурс] / Міжнародна організація праці // Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
3. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю. Н. Перского, Н. Я. Калюжной. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
4. Мельник В. Л. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. Л. Г. Мельника (Украина) и Л. Хенса (Бельгия). – Сумы: Университетская книга, 2007. – С. 990–1007.
5. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. // НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
6. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности [Електронний ресурс] / Програмама ООН по окружающей среде. 2011 // Режим доступу: <http://www.unep.org/greeneconomy>

# МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

---

**PhD докторант Абилдаев С. Т.**

*Таразский государственный университет имени М. Х. Дулати,*

*Республика Казахстан*

## **SWOT-АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

### **1. Конкурентная возможность Жамбылской области**

Жамбылская область, как один из старейших регионов Республики Казахстан (1939 г. образования), имеет богатую историю и большие перспективы экономического развития, обладая рядом важных конкурентных преимуществ.

Это выгодное географическое положение – Жамбылская область расположена в юго-восточной части Казахстана и граничит с запада и востока с Южно-Казахстанской и Алматинской областями, с севера с Карагандинской областью, с юга – с Республикой Кыргызстан. В структуре области 10 районов, город областного подчинения – г. Тараз и 3 города районного подчинения – г. Каратау, г. Жанатас, г. Шу. Административный центр – город Тараз.

При исследовании конкурентных возможностей экономики региона, как известно, необходимо оценить, прежде всего, позиционирование региона в числе других с точки зрения выявления его сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз. При этом, если под угрозами понимается то, что может нанести ущерб региону, лишить ее повысить свою конкурентоспособность.

### **2. SWOT-анализ Жамбылской области**

Характеризуя сильные стороны Жамбылской области, актуальные в данный период времени, кроме выгодного географического положения, отмеченного выше, можно выделить индустриально-аграрную направленность области. Объем производства валового регионального продукта области в 2011 году составил

532,1 млрд. тенге, что на 12% выше уровня 2010 года. ВРП на душу населения составил 507 тыс. тенге против 438 тыс. тенге в 2010 году. Объем промышленного производства Жамбылской области в 2011 г. вырос на 55,3%, что является самым высоким показателем среди регионов республики, за исключением столицы г. Астана, где темп роста в 2011 г. составил 159,3% [2].

Основными отраслями реального сектора области являются: горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, обрабатывающая промышленность, электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование, водоснабжение канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов.

Химическая промышленность области, некогда являвшаяся визитной карточкой региона, имеет шансы на роль главной конкурентной возможности региона и развитие с новым импульсом. Её доля в обрабатывающей промышленности области составляет 24,5%, а в общем производстве области – 18,7%. Область располагает крупнейшими запасами фосфатного сырья в Каратауском фосфоритном бассейне, равному которому нет, не только в республике, но и странах СНГ. Компания ТОО «Казфосфат» занимает на сегодня 98,2% в общем объеме химической промышленности республики. В ее составе действуют крупные производства по добыче и переработке фосфоритов – это ГПК «Каратау» и ГПК «Чулактау», производственные объединения Новоджамбулский фосфорный завод, завод «Минеральные удобрения». Основа химического сектора области – добыча фосфорсодержащего сырья, производство фосфорсодержащей продукции, включая удобрения.

Жамбылская область, как известно, остается уникальной базой фосфоритного и плавикошпатового сырья. На её территории сосредоточено 71,9% балансовых запасов фосфоритов республики, 68% плавикового шпата, 8,8% золота, 0,7% урана. Область богата цветными металлами, баритом, углём, облицовочными, поделочными и техническими камнями, строительными материалами. Наиболее высокие темпы производства достигнуты в горнодобывающей промышленности.

Крупные предприятия отрасли – Акбакайский горно-обогатительный комбинат, горно-химический комбинат «Каратау», горно-обогатительный комбинат «Жанатас».

В настоящее время возобновили работу Новожембылский фосфорный завод и «Казфосфат», производящие жёлтый фосфор, фосфориты, кварц, минеральные удобрения и синтетические моющие средства. Кроме того, в Жамбылской области планируется создание специальной экономической зоны «Химический парк «Тараз» с участием Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» и «Объединенной химической компании» с целью создания новых экспортно-ориентированных производств химической продукции на основе высокоэффективных технологий. СЭЗ «Химический парк «Тараз» предполагает создание порядка 15 заводов по производству широкого ассортимента продукции, некоторые из которых не имеют аналогов на территории СНГ [10]. Также по поручению Президента РК Н. А. Назарбаева Правительству РК, озвученному в Послании народу Казахстана 2012 года, будет продолжен проект по созданию производства комплексных минеральных удобрений в Жамбылской области стоимостью около 2-х миллиардов долларов [3].

Другим не маловажным преимуществом области является высокий уровень инновационной активности региона (включая управленческие инновации), равный в 2011 г. 10,2% при средне республиканском уровне 5,7% [3]. С целью активизации и привлечения местного инновационного потенциала создан «Инновационный фонд Жамбылской области». Фонду из областного бюджета было выделено в 2006 году 14,0 млн. тенге, в 2007 году 60,0 млн. тенге, в 2008 году 136,0 млн. тенге. С начала существования созданы пять новых производств инновационной направленности, шесть новых видов продукции. Реализованы проекты по производству новых строительных материалов (пенобетон, полистиролбетон, сухая строительная добавка и т. д.), бумажной продукции, производство по выпуску хлебобулочных, кондитерских и макаронных изделия из йодожелезосодержащей композитной муки, разработан способ получения нового минерального удобрения и т. д.



Развитию транспортной и инженерной инфраструктуры Жамбылской области способствует транспортный коридор ТРАСЕКА и завершение строительства автобана «Западная Европа – Западный Китай».

Объем строительных работ в 2011 году по сравнению с 2010 годом за счет строительства автодороги «Западная Европа – Западный Китай» увеличился в Меркенском – в 4,5 раза, в Кордайском – в 2,3 раза, в Жамбылском – в 1,6 раза, в Шуском – в 1,2 раза, в Т. Рыскуловском – на 7,5% и в Жуалынском – на 0,8% районах [6]. К 2012 году планируется окончание строительства автобана «Западная Европа – Западный Китай». Данный проект позволит увеличить транзит через область до 300 млн. тонн. Поэтому именно это преимущество области может быть использовано в перспективе как конкурентная возможность в формировании мощного транспортного узла международного значения в транспортном коридоре ТРАСЕКА.

Поскольку в области преобладает сельское население (до 61%), можно утверждать о достаточно благоприятных условиях для жизни и ведения сельского хозяйства. Действительно, регион издавна отличался плодородием, а сегодня, благодаря внедрению прогрессивных агротехнических технологий, наблюдается устойчивая тенденция увеличения урожая. Так, урожайность зерновых культур увеличена с 9,4 центнеров с гектара в 1994 году до 16,4 центнеров в 2011 году (оперативные данные). Среднегодовое производство зерна составляет 480,3 тыс. тонн. В 2011 году собран урожай зерновых – около 376,7 млн. тонн. Валовая продукция сельского хозяйства области в общем объеме страны занимает 4,7%. Объем произведенной продукции возрос с 5,0 млрд. тенге в 1994 году до 68,5 млрд. тенге в 2010 году или в 13,7 раза в номинальном выражении [4].

Очередной конкурентной возможностью Жамбылской области в настоящее время является реализация инвестиционных проектов в области развития горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. Такие предпосылки имеют место быть, поскольку в 2011 году в рамках Карты индустриализации страны в Жамбылской области предполагалось запустить 8 инвестиционных проектов на сумму 23,2 млрд. тенге с созданием 1139 новых рабочих мест.

Среди реализованных проектов можно отметить ТОО «Таразский трубный завод», ТОО «ЭнерджиТараз», АО «АК «Алтыналмас»-1-ая очередь. Акбакайский кластер, позволит увеличить производительность месторождений в десять раз и ежегодно выплавлять 2,8 тонн золота по новым инновационным технологиям, а также создать 450 новых рабочих мест. Таразский трубный завод обеспечит своей продукцией стройиндустрию, газовые сети низкого и среднего давления, систему водоснабжения и капельного орошения [5].

В настоящее время в области функционирует более 300 крупных и средних предприятий промышленного производства. Основной объем производства промышленной продукции области дают системообразующие предприятия обрабатывающей отрасли, такие как компания ТОО «Казфосфат», ТОО «Таразский металлургический завод», АО «Кант», ТОО «Меркенский сахарный завод», ЖЗМК филиал АО «Имсталькон», АО «Акбакайский ГМК», АО «Жамбылгипс», СП АО «Казтрансгаз», АО «Максат А» и другие.

Развитие внутреннего туризма в Жамбылской области, несомненно, является не раскрытым потенциалом региона в свете множества достопримечательностей, имеющих популярность среди населения всей республики.

Это так называемые «святые места» паломничества многих казахстанцев, мавзолеей Карахан (Аулие-Ата, XI в.), мавзолеей Айшабиби (XI–XII вв.), мавзолеей Бабаджа-Хатун (XI–XII вв.), являющиеся уникальным архитектурным памятником XI–XII вв. Например, мавзолеей Бабаджа-Хатун знаменит своим оригинальным 16-ти ребристым зонтичным куполом двойной кривизны, не имеющей прямых аналогов в современной ему среднеазиатской архитектуре. Архитектурный комплекс Тектурмас, построенный в X–XIV вв. на правом берегу р. Талас в юго-восточной части города Тараза, считается местом погребения святого Султана-Махмуда-хана. Другими уникальными архитектурными памятниками региона являются дворцовый комплекс Акыртас (VIII–IX вв.), восточная баня Кали – Юнуса (конец XIX в.), мечеть Абдыкадыра (начало XX в.) [5]. Не случайно заметил Президент РК Н. А. Назарбаев в своем Послании, что «надо изучить в целом по стране точки роста туризма», т. к. данная сфера представляет собой перспективную отрасль, развитие которой «выгодно для государства».

**Таблица 1. SWOT- анализ конкурентоспособности Жамбылской области по состоянию на 2012 г.**

<b>Сильные стороны (S)</b>	<b>Слабые стороны (W)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• выгодное географическое положение;</li> <li>• химическая промышленность области;</li> <li>• высокий уровень инновационной активности региона (включая управленческие инновации) – 9,5% при средне республиканском уровне 5,2%;</li> <li>• транспортный коридор ТРАСЕКА и завершение строительства автобана «Западная Европа – Западный Китай»;</li> <li>• разнообразие природно-сырьевых ресурсов на территории области (фосфориты, плавленый шпат, газ, золото, серебро, медь, молибден, селен, теллур, свинец и цинк, уран, барит, уголь, облицовочные, поделочные и технические камни, строительные материалы, минеральные соли);</li> <li>• экспорт фосфора желтого, триполифосфат натрия, минеральные удобрения, кислота ортофосфорная, ферросиликомарганец, мазут, топливо дизельное, порошок из золота и др.;</li> <li>• более 300 крупных и средних предприятий промышленного производства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• большая территория(144,3 тыс. кв. км.) и низкая плотность населения (7,2 человек на 1 кв. км.) области требует участия государства в реализации инфраструктурных проектов;</li> <li>• слабый уровень государственно-частного партнерства;</li> <li>• недостаток высококвалифицированных кадров (в особенности в области менеджмента);</li> <li>• отсутствие интеграции: образование – НИОКР – производство;</li> <li>• отсутствие политики системного трансферта перспективных технологий с целью производства конкурентоспособной отечественной продукции;</li> <li>• низкий уровень автоматизации большинства отечественных промышленных предприятий;</li> <li>• состояние инфраструктуры не удовлетворяет потребности бизнес-общества;</li> </ul>
<b>Возможности (O)</b>	<b>Угрозы (T)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• поручение Президента РК Правительству продолжить проект по созданию производства комплексных минеральных удобрений в Жамбылской области в 2012 г.;</li> <li>• разработка и внедрение государственной системы гарантирования и страхования займов для снижения рисков частных инвестиций в аграрное производство;</li> <li>• развитие внутреннего туризма;</li> <li>• формирование мощного транспортного узла международного значения в транспортном коридоре ТРАСЕКА;</li> <li>• реализация инвестиционных проектов в области развития горнодобывающей и обрабатывающей промышленности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сохранение сырьевой ориентации экономики;</li> <li>• незаинтересованность иностранных корпораций и НТ центров осуществлять реальный трансферт технологий в область;</li> <li>• посткризисное состояние экономики Республики Казахстан.</li> </ul>

Примечание: разработано автором.

## **Заключение**

На наш взгляд, усилению конкурентоспособности и устойчивости региона могут содействовать также и следующие рекомендации:

- развитие высокотехнологичных видов производства и инновационной деятельности;
- содействие развитию специфических для регионального технического базиса наукоемких технологий; внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- модернизация традиционных видов производства и обновление материальной базы фирм, занятых в ключевых отраслях экономики региона;
- создание инвестиционно привлекательных условий для вхождения в регион новых брендовых компаний и сферы интеллектуальных услуг;
- определение «точек роста» предприятий реального сектора, финансов и сферы услуг;
- диверсификация производства, снижение уровня теневой экономической деятельности; соблюдение экологического гомеостаза.

Таким образом, благодаря использованию выше приведенного концептуально простого SWOT-анализа можно легко оценить преимущества и недостатки региона, которые в сочетании или с учетом внешних угроз и возможностей можно усилить или ликвидировать. Однако, следует помнить, что присущая анализу простота может привести к поспешным, порой бессмысленным выводам, а устаревшая или ненадежная информация – к необъективным результатам.

### **Список использованных источников:**

1. Агентство Республики Казахстан по статистике. Итоги работы промышленности в 2011 году. Экспресс-информация. – Астана, 2012. – С. 3.
2. Агентство Республики Казахстан по статистике. Мониторинг доходов и уровня жизни населения в Республике Казахстан. Аналитическая записка. – Астана, 2011. – С. 8.
3. Агентство Республики Казахстан по статистике. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан. – Астана, 2010. – С. 13.
4. Агентство Республики Казахстан по статистике. Регионы Казахстана в 2010 г. – Астана, 2011.
5. Достопримечательности г. Тараз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.visitkazakhstan.kz/ru/guide/places/6/22>

6. Итоги социально-экономического развития Жамбылской области за январь-декабрь 2011 г. // Материалы заседания акимата ЖО в 4 квартале 2011 г.
7. Кенжебаева А. А. Трансформация принципов стратегического менеджмента на территориальный уровень / А. А. Кенжебаева // Индустриально-инновационное развитие – основа устойчивой экономики Казахстана. – Шымкент: ЮКГУ имени М. Ауезова, 2006 – С. 35.
8. Основные достижения области за 20 лет независимости Республики Казахстан. Отчет акима Жамбылской области. – Тараз, 2012.
9. Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана от 27.01.2012 г. Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru/speeches>
10. Экономика Жамбылской области развивается опережающими темпами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kzinform.com/ru/news/20120229/08992.html>
11. Ширяева Л. Ю. SWOT-анализ как инструмент комплексной диагностики финансового развития / Л. Ю. Ширяева // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Предупреждение банкротства стратегических предприятий и организаций: практика, проблемы».

**К. е. н. Македон В. В.**

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ**

Одним з найважливіших стратегічних показників соціально-економічного розвитку країни є рівень забезпечення паливно-енергетичними ресурсами. В умовах, коли наявні джерела енергоресурсів і виробничі потужності не повністю відповідають потребам України, на особливу увагу заслуговують проблеми розвитку власного нафтогазового комплексу.

У різних країнах шляхи розвитку та реформування нафтогазового комплексу в ринкових умовах мають значні відмінності. Їх аналіз дозволяє знайти багато як негативних, так і позитивних прикладів форм управління та регулювання галуззю.

Міжнародний досвід управління нафтогазовим комплексом показує, що протягом останнього десятиліття в нафтогазовій промисловості світу відбулися значні зміни, які впливають на встановлення нових орієнтирів, структури та підходів до функціонування нафтогазової промисловості та її місця у світовій економіці.

Тенденції до укрупнення і глобалізації виробництва чітко відслідковуються сьогодні в різних сферах світової економіки. У нафтогазовому комплексі вони проявляються особливо чітко. Основними факторами, які призвели до вищезазначених змін у нафтогазовому комплексі, були: дерегуляція, консолідація, перепади цін і фрагментація галузі на рівні операційних компаній.

У нафтогазовому комплексі встановлені та функціонують відкриті та досить вільні ринки. Заданими Європейської комісії, рівень відкритості ринків складає: в Німеччині – 100%, Великій Британії – 100%, Італії – 96%, Фінляндії – 90%, Ірландії – 75%, Іспанії – 67%, Австрії – 49%, Швеції – 47%, Нідерландах – 45% [2].

Протягом останніх років відносини власності у світовому нафтогазовому комплексі зазнали істотних змін, характерними аспектами яких є зменшення впливу держави в секторі нафти та газу, насамперед, за рахунок реформування і приватизації державних нафтогазових компаній, зростання конкуренції на ринку і запровадження такого інструменту регулювання ринку, як ліцензування.

Найбільш важливим способом зменшення впливу держави на регулювання нафтогазового комплексу у країнах з розвиненою ринковою економікою вважається приватизація. Саме тому останніми роками була приватизована ENI (Італія). Здійснюється часткова приватизація національної нафтогазової компанії Бразилії – Petrobras, наприкінці березня 2001 р. парламент Норвегії прийняв рішення про часткову приватизацію норвезької національної нафтогазової компанії – Statoil, а в червні 2001 р. на біржах були розміщені для продажу перші 18% акцій цієї компанії.

Слід зауважити, що навіть за умови приватизації національних нафтогазових компаній, держава, як правило, зберігає важелі впливу на таку стратегічну складову економіки, як нафтогазовий комплекс. У деяких країнах це здійснюється шляхом збереження контрольного або блокуючого пакета акцій, наприклад, власністю держави є 75% акцій компанії Fortum (Фінляндія). 25% – в компанії Gasunie (Нідерланди), 51% – в Norsk Hydro (Норвегія), 36 в компанії ENI (Італія) і т. д. В інших – держава зберігає право вето, має золоту (спеціальну) акцію, наприклад, у таких компаніях, як ENI (Італія), Distrigaz (Бельгія), Lattice (Великобританія). За звичай, одночасно з початком приватизації у країнах створюються органи державного регулювання чи значно розширюються повноваження

вже існуючих. У Центральній і Західній Європі всі ринки природного газу регулюються державними органами. Досвід приватизації великих нафтогазових компаній свідчить про привабливість приватизації шляхом продажу невеликих пакетів акцій [3].

Виходячи з аналізу міжнародного досвіду приватизації великих нафтогазових компаній, необхідності на певний час зберегти за державою значний вплив на нафтогазову галузь, а також відсутності у країні і за кордоном достатніх фінансових ресурсів, приватизацію Компанії слід розпочинати із продажу невеликих пакетів акцій з безумовним збереженням контрольного пакету акцій за державою.

Подальший розвиток НАК «Нафтогаз України» ми бачимо у формуванні на її базі потужної вертикально-інтегрованої компанії (ВІК), з подальшою її трансформацією в універсальну енергетичну компанію. Це підвищить стабільність функціонування підприємств Компанії і знизить собівартість продукції, дасть можливість ефективного фінансового управління, маневрування капіталом, прискорення платіжного й товарного циклів, можливість гнучкого ціноутворення [3].

Формування вітчизняної вертикально-інтегрованої компанії створить належні умови для залучення іноземних інвестицій в нафтогазовий комплекс України, які сьогодні здатні забезпечити лише структури рівня транснаціональних корпорацій. При співробітництві із транснаціональними компаніями тільки українська ВІК зможе забезпечити національні інтереси держави. Мета таких міжнародних об'єднань, як правило, полягає не в економіці та взаємовигідній співпраці із третіми країнами, а у здійсненні на них політичного впливу. Відслідкувати їх узгоджені дії здатна лише потужна національна енергетична компанія. Реформування НАК «Нафтогаз України» як єдиного майнового комплексу повинно здійснюватися еволюційним шляхом відповідно до законодавства і шляхом кропіткої законотворчої роботи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бурлака В. Г. Новое в нефтеобеспечении стран Евросоюза: опыт для Украины / В. Г. Бурлака // Нефть и газ. – 2011. – № 4. – С. 46–53.
2. Бурлака Г. Г. Рынок нефти и нефтепродуктов на рубеже XXI века / Г. Г. Бурлака, В. О. Зиневич; под. ред. Н. С. Герасимчука. – К.: ВИПОЛ, 2012. – 332 с.
3. Бурлака В. Г. Трансформация рынков нефти и газа / В. Г. Бурлака, Р. В. Шерстюк; под ред. Г. Г. Бурлаки. – К. : НАУ, 2009. – 320 с.

# ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І АУДИТУ: СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

---

**Борзенко В. М.**

*Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк*

## **АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗАЛЕЖНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ВІД ФУНКЦІЙ І ЗАВДАНЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ОБ'ЄДНАНЬ**

В сучасних економічних умовах поєднання інтересів у раціональному використанні промислового і фінансового капіталів є вирішальним чинником створення сучасного розвитку інноваційних напрямів, інвестування і внутрішнього руху капіталу, встановлення оптимальних технологічних і комерційних стосунків.

Через формування «фінансових активів, а саме фінансових потоків у формі грошових коштів та їх еквівалентів, заключення контрактів, що надають право отримати грошові кошти від іншого підприємства та обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах» [1] для промислових об'єднань розв'язуються питання забезпечення надійних поставок і реалізації продукції, сприятливі ситуації для поточної діяльності будь-яких суб'єктів господарювання.

Діяльність промислових об'єднань, як і інших структур асоціативного типу, базується на внутрішніх договірних відносинах, «фінансових інструментах, або контрактах, які одночасно приводять до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання у іншого» [1].

Необхідність об'єднання фінансових та інших активів учасників ставить перед промисловим об'єднанням ланцюг питань стосовно формування та сутності фінансової звітності. Поєднання та злиття фінансових активів є допоміжним етапом до створення консолідованого балансу, в якому відображаються



баланси всіх учасників об'єднання. Необхідно враховувати, що «фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до фінансової звітності. У звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. При складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту» [2].

Підприємства, як учасники об'єднань, «розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, які належать до різних видів діяльності, то ці суми наводяться окремо у складі відповідних видів діяльності. Внутрішні зміни у складі грошових коштів до звіту про рух грошових коштів не включаються. Негрошові операції (отримання активів шляхом фінансової оренди; бартерні операції; придбання активів шляхом емісії акцій тощо) не включаються до звіту про рух грошових коштів. Хеджування зміни грошових потоків щодо ризику, пов'язаного з визнаним активом чи зобов'язанням або з прогнозованою операцією, впливатиме на чистий прибуток (збиток)» [2].

Укрупнення виробничих комплексів приводить до консолідації як фінансових так і виробничих ресурсів в головній управлінській структурі. Аналіз свідчить, що управлінська структура промислового об'єднання є юридичною особою, заснованою всіма учасниками об'єднання, є по відношенню до них уповноваженим органом, виконує функції інвестиційного інституту, може бути створеною у формі господарчого товариства, асоціації, союзу. Враховуючи динамічний характер економічних процесів, необхідно «орієнтуватись на досвід міжнародних фінансово-промислових груп, що протягом останнього часу змушені відмовитися від подальшої централізації функцій та ресурсів. На цьому етапі їх увагу було націлено на удосконалення загальної організаційної структури та перебудову фінансових і маркетингових напрямів менеджменту» [3, с. 27].

Отже, кожне промислове підприємство, як учасник об'єднання, зобов'язане вести окремий баланс стосовно частини власних ресурсів, що використовуються поза діяльністю об'єднання. Такий обов'язок відкриває значні можливості до вільного маневрування власними ресурсами і зниження собівартості кінцевого продукту та удосконалення облікової політики на рівні промислового підприємства [4].

Необхідно відзначити, що одночасно з діяльністю промислових об'єднань розвивається форма взаємодії фінансових і промислових структур, що дозволяє фінансовим (банківським) установам ефективно розподіляти свої ресурси й супроводжувати їх використання позичальниками. Промислові об'єднання та підприємства одержують постійних контрагентів, що здійснюють гнучке та усебічне фінансування та обслуговування їх поточної діяльності. Значною мірою такий стан обумовлено тим, що в банківській сфері «на сьогодні практично побудовано систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка ґрунтується на вимогах міжнародних стандартів» [5].

Результатом проведеного дослідження є висновок, що процес узгодження фінансових активів на основі сучасних вимог, є ключовим у створенні промислових об'єднань, передбачає повну їх взаємодію та контроль представниками всіх зацікавлених структур і рівнів управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>
3. World Investment Report 1992 / Transnational Corporations as Engines of Growth / United Nations. – New York, 1992. – 355 p.
4. Балашова Р. І. Методологічні та практичні аспекти удосконалення облікової політики на підприємстві / Р. І. Балашова // Економіст. – 2001. – № 9. – С. 54–57.
5. Про підготовку заходів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності банків за 2012 р. відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності» [Електронний ресурс] // Лист Національного банку України №12-111/1016-6125 від 19 червня 2012 р. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>

**К. е. н. Булгаков О. Д., Жежеря К. В.**

*ОКВНЗ « Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

У сучасних умовах господарювання одним з найбільш складних і суперечливих питань українського обліку можна вважати облік дебіторської заборгованості, що пов'язано із загостренням проблем неплатежів.

Зрозуміло, що незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості уникнути її неможливо. Тому підприємству необхідно шукати способи ефективного управління дебіторською заборгованістю, зокрема вдосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків, організації ефективної та дієвої системи внутрішньогосподарського контролю тощо.

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (далі – П(С)БО 10) дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [1].

Дослідженням проблем організації обліку розрахунків з дебіторами у різні роки займалися такі вітчизняні науковці, як М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко, В. М. Костюченко, М. В. Кужельний, Ю. Я. Литвин, О. В. Лишиленко, В. Г. Лінник, В. Я. Плаксієнко, В. В. Сопко, К. С. Сурніна, Н. М. Ткаченко та багато інших. Разом з цим, зазначимо багатоаспектність дослідження, зумовлену складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин. Розглянемо основні проблеми обліку дебіторської заборгованості.

Перш за все слід зазначити, що у П(С)БО 10 не передбачено чіткого розмежування понять довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. У вищезазначеному стандарті не відзначено, що їх облік ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, поточна заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним. Потрібно створити спеціальну класифікацію дебіторської заборгованості, що надасть можливість здійснювати

порівняльний аналіз варіантів угруповання розрахунків з дебіторами за класифікаційними ознаками.

Існують проблеми зближення бухгалтерського обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості та обліку її для цілей оподаткування. Хоча законотворці і наполягають, що із введенням у дію Податкового кодексу України податковий облік максимально наближено до бухгалтерського обліку, але, як показує практика, проблеми їх взаємозв'язку, протиріч та розбіжностей залишилися і досі.

Однією з проблем організації обліку дебіторської заборгованості можна назвати непристосованість методів визначення резерву сумнівних боргів до обліку на підприємствах. Тому часто отримуємо недостовірні дані при відображенні резерву сумнівних боргів в балансі. Розрахунок резерву необхідно проводити на підставі середніх статистичних даних [3].

Необхідно приділити значення вибору форм розрахунків з покупцями та замовниками. Серед усіх форм безготівкових розрахунків найнадійнішою є акредитив. Він виставляється в банку постачальника і забезпечує своєчасність розрахунків за відвантаженою продукцією. Таким чином з метою надання якісної бухгалтерської інформації про заборгованість господарчого суб'єкту, користувачам для прийняття рішень, пропонується розробити таку форму бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, для якої властиві:

- єдиний правильний підхід до обліку дебіторської заборгованості;
- якісний облік довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлений наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку довгострокової дебіторської заборгованості в системі синтетичних рахунків; веденням аналітичного обліку за кожним видом довгострокової дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку; узагальненням та накопичуванням аналітичної інформації про довгострокову дебіторську заборгованість [2].

Для вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості можна рекомендувати:

1. Розробити комплекс заходів щодо:

- по-перше, пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників підприємства з тим, щоб зменшити масштаб ризику несплати боргів;

– по-друге, постійного моніторингу потенційних дебіторів (оцінювання фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо).

2. Створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства.

3. Своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати граничні суми.

4. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості.

На нашу думку, висвітлені проблеми організації обліку дебіторської заборгованості потребують подальшого дослідження і вдосконалення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом МФУ від 08.10.99 р. № 237.
2. Горбачова О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
3. Колеснікова О. М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / О. М. Колеснікова // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=772>

**Васьков В. Н.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СВІТЛІ ВИМОГ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

У вік бурхливого розвитку інформаційних технологій усі суб'єкти господарювання використовують у своїй діяльності комп'ютери, а значить, і програмне забезпечення. Однак чіткого порядку відображення операцій із програмним

забезпеченням у бухгалтерському та податковому обліку не існує. Ситуація ускладнюється ще й тим, що програмне забезпечення є об'єктом права інтелектуальної власності. Тому облік програмного забезпечення залежить від того, якими саме правами на нього володіє підприємство.

Комп'ютерна програма – це набір інструкцій у вигляді слів, схем, символів чи в будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його в дію для досягнення певної мети або результату. Комп'ютерні програми є об'єктами права інтелектуальної власності, а це означає, що вони не є «традиційним» активом. Адже на відміну від таких активів, як, наприклад, автомобіль чи комбайн, що можуть використовуватися підприємством на власний розсуд, порядок розпорядження програмним забезпеченням чітко визначається й обмежується ліцензійною угодою. Тому після придбання програмного забезпечення бухгалтер повинен насамперед визначитися, як класифікувати такий актив у податковому та бухгалтерському обліку: як основний засіб, як нематеріальний актив чи як програмне забезпечення, придбане на умовах виплати роялті.

Документальне підтвердження правомірності використання програмного забезпечення підприємством для різних програм може відрізнятися, однак у будь-якому разі у підприємства перш за все повинні бути:

- накладні на придбання;
- вихідні носії із програмою, усі види сертифікатів;
- документи про оплату;
- ліцензія на правомірність використання примірника програми;
- сертифікат достовірності.

Згідно вимог Податкового кодексу до групи 4 основних засобів включаються комп'ютерні програми які пов'язані з електронно-обчислювальними машинами (тобто комп'ютерами). Вартість таких об'єктів перевищує 2500 грн., а мінімально допустимий термін їх використання 2 роки [1]. Прикладом такої пов'язаності програми із комп'ютером є придбання комп'ютера з установленим на ньому програмним забезпеченням, і таке програмне забезпечення неможливо

відділити від обладнання, оскільки обладнання не зможе працювати без нього. Таке програмне забезпечення оприбутковується у складі основних засобів разом з комп'ютером, на якому воно встановлене, та амортизується відповідно до обраного для цього основного засобу методу амортизації.

Якщо програмне забезпечення придбано разом із комп'ютером, то в бухгалтерському обліку воно обліковується у складі вартості комп'ютера на субрахунку 104 «Машини та обладнання».

Комп'ютерні програми, які придбано окремо від комп'ютерів та обсяг майнових прав на використання яких установлено ліцензійною угодою, слід включати до складу нематеріальних активів та амортизувати відповідно до обраного методу [2]. Для амортизації нематеріальних активів застосовуються такі самі методи, як і для амортизації основних засобів. Облік вартості нематеріальних активів, яка амортизується, ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи.

В ліцензійному договорі строк дії права користування комп'ютерною програмою не обмежується, але натомість користувач може отримувати обслуговування або оновлення такої програми. Якщо за договором строк дії права користування комп'ютерною програмою не встановлено, то такий строк становить 10 років безперервної експлуатації.

Витрати на поліпшення (модернізацію) нематеріальних активів в повному обсязі збільшують вартість таких активів. Витрати, що здійснюються для підтримання нематеріальних активів у придатному для використання стані, включаються до складу витрат звітного періоду.

У бухгалтерському обліку програмне забезпечення обліковується згідно вимог П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» і зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю. До первісної вартості програмного забезпечення необхідно зарахувати витрати на встановлення та налаштування програми. Введення в експлуатацію програмного забезпечення оформляється Актом введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної вартості у складі нематеріальних активів (форма № НА-1). Інформація з такого акта заноситься

в Інвентарну картку обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів. Первісна вартість програми накопичується за дебетом субрахунка 154 «Придбання нематеріальних активів». Після введення програмного забезпечення в експлуатацію його накопичена первісна вартість списується із субрахунка 154 в дебет субрахунка 125 «Авторське право та суміжні з ним права».

Обов'язок із контролю за використанням ліцензійного програмного забезпечення покладено насамперед на Державну службу інтелектуальної власності. Перевіряти суб'єктів господарювання на предмет дотримання ними прав інтелектуальної власності може також Державна служба боротьби з економічною злочинністю.

Сподіваємося, що розглянуті питання організації обліку програмного забезпечення допоможуть у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. за №2755-VI зі змінами та доповненнями від 23.12.2010 року за №2856 – VI // *Голос України*, 2010. – № 229–230. – 04 груд.
2. Положення бухгалтерського обліку 8 «Необоротні активи», затверд. наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. за № 242.

**Д. е. н. Верхоглядова Н. І., Жигульова К. В**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

#### **ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО СТАНУ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Ефективне використання основних засобів зумовлює необхідність впровадження на підприємстві науково обґрунтованої системи обліку основних засобів, яка б відповідала вимогам управління. Ринкові відносини обумовлюють об'єктивну необхідність підвищення ролі бухгалтерського обліку в управлінні підприємством. В нових умовах на підприємстві зростає необхідність ефективніше використовувати бухгалтерський облік, щоб контролювати й удосконалювати свою роботу. Вагомий внесок що до проблем аналізу та обліку основних засобів зробили провідні вчені-економісти, такі як – С. Рилєєв, М. Шкробанець, О. Коломієць, О. Ареф'єва, Н. Богацька, Ю. Гуцуляк та інші.



Сучасний етап розвитку бухгалтерського обліку характеризується його розподілом на декілька підсистем, а саме, фінансового, внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, що зумовлює особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Особливе місце в системі бухгалтерського обліку займають питання, пов'язані із станом основних фондів. Це пояснюється тим, що вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу мету товариства, точність показників об'єму, стану і руху основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів чи надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)».

П(С)БО 7 «Основні засоби» [1] визначає критерії віднесення ремонтних витрат на збільшення первісної вартості об'єктів основних засобів. До них відноситься вплив проведених ремонтних робіт на майбутні економічні вигоди від використання об'єкта [2].

У бухгалтерському обліку основних засобів важливим питанням є також проблема переведення основних фондів із виробничих у невиробничі і навпаки.

Вивчення теоретичних положень, свідчать, що облік та аналіз основних засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів. До кола таких проблем можна віднести:

- різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування, принципів їх оцінки;
- проблеми вдосконалення системи амортизації;
- проблеми підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів.

Для вирішення даних проблем необхідно:

- удосконалити методикау обліку надходження основних засобів у системі аналітичних рахунків, що дозволить спростити систему бухгалтерських записів;

– розробити бухгалтерську модель економічного механізму амортизації, що сприятиме вирішенню проблем фінансового, внутрішньогосподарського обліку амортизаційних процесів та їх податкового аспекту;

– удосконалити методіку обліку витрат на ремонти основних засобів, що підвищить ефективність управління витратами.

Отже, питання обліку основних засобів, постійно знаходиться у центрі уваги. Проблема відтворення основного капіталу є ключовою для забезпечення сталого розвитку як економіки країни загалом, так і для окремих підприємства. Економічна сутність основних засобів слугують визначальними характеристиками ідентифікації їх значення в забезпеченні відтворювальних процесів, функціонуванні та розвитку виробництва [3]. Важливе значення в дослідженні ефективності використання основних засобів відіграє оцінювання їх сучасного стану, забезпечення адекватної класифікації, виходячи із сучасних умов господарювання, та проведення об'єктивного аналізу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Бухгалтерія: збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – С. 101.
2. Булах Л. А. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів / Л. А. Булах // Економіка АПК і природокористування. – 2006. – № 9. – С. 63–67.
3. Асмолова Г. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств / Г. Асмолова // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 24–27.

**Вороніна Д. В., к. е. н. Шило В. П.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗІ ЗАПАСАМИ**

#### **У ПРОГРАМІ 1С: БУХГАЛТЕРІЯ**

В умовах ринкової економіки саме бухгалтерія є основним органом формування масштабів управлінської інформації, а облікова бухгалтерська система охоплює практично весь процес формування, опрацювання й передавання для потреб управління техніко-економічної інформації.

Розробка інформаційної системи для бухгалтерського обліку на рівні господарюючого суб'єкта вимагає попередньої розробки стратегії та формування концептуальних засад з врахуванням специфіки виробничо-господарської діяльності. Тому виникає необхідність надати деякі практичні рекомендації з використання програми 1С: Бухгалтерія для обліку операцій з запасами.

Відповідно до програми 1С: Бухгалтерія виробничі запаси відображаються: власні (рахунок 20 «Виробничі запаси») та отримані від замовника як давальницька сировина (забалансовий рахунок 022 «Матеріали, прийняті для переробки»).

При користуванні даним програмним продуктом метод оцінки запасів у бухгалтерському обліку користувач встановлює окремо для кожного підприємства в реєстрі відомостей «Облікова політика (бухгалтерський облік)» [2].

Контроль складських запасів, деталізацію аналітичного обліку користувач встановлює для всієї бази в цілому за допомогою механізму «Настроювання параметрів обліку» на закладці «Аналітичний облік місця виникнення витрат» з огляду на вимоги обліку. Внаслідок цього встановлення відбувається зміна плану рахунків і, відповідно, інформації в проводках, тому не рекомендується змінювати значення параметрів у вже заповненій інформаційній базі. У результаті може бути втрачено частину інформації, або наявна інформація з урахуванням таких змін стане некоректною.

Якщо ж виникає потреба змінити настроювання, то для коректності інформації треба перепровести всі документи в інформаційній базі. При цьому необхідно враховувати, що можуть змінитись сумові показники, у тому числі і за минулі періоди.

Під час відображення операцій із запасами слід дотримуватись двох основних принципів роботи:

1. Правильна хронологічна послідовність документів руху товарно-матеріальних цінностей (далі ТМЦ): номенклатурну позицію не можна продати або списати раніше оприбуткування. Тобто важливим є не те, в якій послідовності реєструють документи, а те, як їх відображають за датою та часом. Документи надходження мають бути зареєстровані раніше ніж документи вибуття зі складу.

2. Єдність значення аналітичних та облікових параметрів для операцій надходження і вибуття [3].

Порушення правильності хронологічної послідовності документів відбувається зазвичай у разі оформлення документів заднім числом. Якщо під час такого введення документ вибуття запасів реєструють раніше за документ надходження, то проблему може бути вирішено лише шляхом зміни часу або дати документів. Відновлення коректного обліку за партіями після всіх виправлень може бути досягнуто обробкою документа «Групове перепроведення» (меню «Сервіс»). Цю обробку рекомендується запускати наприкінці періоду перед формуванням звітності, хоча порядок її використання жорстко не регламентовано.

Якщо в документі вибуття ТМЦ (продаж, повернення постачальнику, списання на господарські потреби тощо) буде вказано значення параметрів, які не відповідають параметрам залишків запасів, документ не проводитиметься взагалі або результат проведення буде не коректним. Якщо контроль від'ємних залишків не вимкнено, то під час проведення перевіряють наявність залишків на момент вибуття з такими самими значеннями облікових параметрів, які зазначено в документі. За відсутності залишків запасів у потрібній кількості документ не проводиться з видачею відповідного повідомлення. Якщо ж документи буде перепроведено без аварійних повідомлень, можна бути абсолютно упевненим щодо правильності сумової оцінки залишків і рухів ТМЦ [1].

При здійсненні процедури введення залишків ТМЦ використовують інформацію з: довідників «Номенклатура», «Склади (місця зберігання)» та реєстрів відомостей «Рахунки номенклатури», «Ціни номенклатури».

Із впровадженням комп'ютерних інформаційних систем, що ґрунтуються на сучасних інформаційних технологіях, бухгалтери та управлінці отримують численні переваги і виграє підприємство в цілому.

Тому під час проектування нової чи вдосконалення існуючої бухгалтерської системи потрібно максимально враховувати технічні, технологічні та

організаційні особливості конкретних виробництв. Це доцільно робити ще на передпроектній стадії, в межах якої здійснюють опис необхідних для потреб управління інформаційних потоків, а також аналіз існуючих організаційної та функціональної структур кожного господарюючого суб'єкта зокрема.

### **Список використаних джерел:**

1. Івахненко С. Упровадження програмного забезпечення обліку і контролю: потенційні переваги і реальні проблеми / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 2. – С. 56.
2. Мачуга Р. Організаційні передумови проектування інформаційної системи бухгалтерського обліку на підприємстві / Р. Мачуга // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 35.
3. Шеремет О. 1С: Бухгалтерія Операції із запасами. Загальні правила / О. Шеремет // Бухгалтерія (додаток до газети «Бізнес»). – 2010. – № 21. – С. 62.

### **Журба Т. С., Журба Ю. І.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

*Лицей природничо-наукового навчання, м. Жовті Води, Україна*

### **ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Загальні принципи відображення доходів підприємств в бухгалтерському обліку сформульовано у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» [3] (далі – П(С)БО 15). Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі – підприємства) незалежно від форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). З другого боку, з метою оподаткування підприємства повинні визначати свої доходи згідно до вимог Податкового Кодексу України (далі – ПКУ) [1]. Таким чином, актуальним є дослідити чим відрізняється склад доходів підприємства, що визначається згідно вказаних нормативних актів (табл. 1).

**Таблиця 1. Склад доходів підприємства згідно П(С)БО 15 та ПКУ**

Зміст статті	П(С)БО 15	ПКУ
<p>1. Склад доходів підприємств</p>	<p>Доходи:            а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);            б) інші операційні доходи;            в) фінансові доходи;            г) інші доходи            Склад доходів, що відносяться до відповідної групи, встановлено П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»;            д) надзвичайні доходи</p>	<p>Доходи:            а) дохід від операційної діяльності;            б) інші доходи</p>
<p>2. Визнання доходів підприємств</p>	<p>Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:            – покупцеві передані ризики й вигоди, пов’язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);            – підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);            – сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;            – є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов’язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.            Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість.            Дохід, пов’язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.            Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов:            – можливості достовірної оцінки доходу;            – імовірності надходження економічних вигод від надання послуг;            – можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;</p>	<p>Дохід від операційної діяльності визнається в розмірі договірної (контрактної) вартості, але не менше ніж сума компенсації, отримана в будь-якій формі, в тому числі при зменшенні зобов’язань, та включає:            – дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг, у тому числі винагороди комісіонера (повіреного, агента тощо).            Інші доходи включають:            – доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, від володіння борговими вимогами;            – доходи від операцій оренди/лізингу;            – суми штрафів та/або неустойки чи пені, фактично отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду;            – вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижче звичайної ціни, суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, безнадійної кредиторської заборгованості, крім випадків, коли операції з надання/отримання безповоротної фінансової допомоги проводяться між платником податку та його відокремленими підрозділами, які не мають статусу юридичної особи;</p>

	<p>– можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.</p> <p>Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно визначений, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню.</p> <p>Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно оцінений і не існує імовірності відшкодування зазначених витрат, то дохід не визнається, а зазначені витрати визнаються витратами звітного періоду.</p> <p>Якщо надалі сума доходу буде достовірно оцінена, то дохід визнається за такою оцінкою.</p> <p>Визначений дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не коригується на величину пов'язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.</p> <p>Сума такої заборгованості визнається витратами підприємства згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Доходом визнається сума зобов'язання, яке не підлягає погашенню.</p> <p>Дохід, який виникає в результаті використання активів підприємства іншими сторонами, визнається у вигляді процентів, роялті та дивідендів, якщо:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– імовірно надходження економічних вигод, пов'язаних з такою операцією;</li> <li>– дохід може бути достовірно оцінений.</li> </ul> <p>Такий дохід має визнаватися у такому порядку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проценти визнаються у тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази їх нарахування та строку користування відповідними активами;</li> <li>– роялті визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди;</li> <li>– дивіденди визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, що залишаються неповерненими на кінець такого звітного періоду, від осіб, які не є платниками цього податку (в тому числі нерезидентів), або осіб, які згідно із цим Кодексом мають пільги з цього податку, в тому числі право застосовувати ставки податку.</li> <li>– суми невикористаної частини коштів, що повертаються з страхових резервів;</li> <li>– суми заборгованості, що підлягають включенню до доходів;</li> <li>– фактично отримані суми державного мита, попередньо сплаченого позивачем, що повертаються на його користь за рішенням суду;</li> <li>– суми акцизного податку, сплаченого/нарахованого покупцями/покупцям підакцизних товарів (за їх рахунок) на користь платника такого акцизного податку;</li> <li>– суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або бюджетів, отримані платником податку;</li> <li>– доходи, не враховані при обчисленні доходу періодів, що передують звітному, та виявлені у звітному податковому періоді;</li> <li>– дохід від реалізації необоротних матеріальних активів, майнових комплексів, оборотних активів;</li> <li>– суми коштів (інших видів компенсації), отримані платником податку як оплата товарів (виконаних робіт, наданих послуг), відвантажених у період перебування такого платника на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності, з яких не був сплачений єдиний податок, включаються до доходу (без урахування сум податку на додану вартість, що надійшли у вартості таких товарів (виконаних робіт, наданих послуг) у звітному податковому періоді отримання таких коштів (інших видів компенсації);</li> <li>– інші доходи платника податку за звітний податковий період</li> </ul>
--	---	---

3. Дата визнання доходів підприємств	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	Доходи визначаються на підставі первинних документів, що підтверджують отримання платником податку доходів, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку, та інших документів, встановлених ПКУ. Датою отримання інших доходів є дата їх виникнення згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, якщо інше не передбачено нормами ПКУ
4. Що не включається до складу доходів підприємств	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів.</li> <li>2. Сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо.</li> <li>3. Сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг).</li> <li>4. Сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг).</li> <li>5. Сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором.</li> <li>6. Надходження, що належать іншим особам.</li> <li>7. Надходження від первинного розміщення цінних паперів.</li> <li>8. Сума балансової вартості валюти</li> </ol>	Суми, відображені у складі доходів платника податку, не підлягають повторному включенню до складу його доходів

Висновки. Загальні принципи обліку доходів згідно П(С)БО 15 чітко сформульовані і прості. Але не дивлячись на це, концепція визначення доходів згідно ПКУ [1; 2] досить складна. П(С)БО 15 не містить детальних вимог, а при сучасній діловій практиці це стає його недоліком. В деяких випадках неправильна інтерпретація стандарту може привести до спотворення звітної інформації.

#### Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 13–17, ст. 112 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Закон України від 05.07.2012 року № 5083-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>



**Заєць В. В., Олініченко І. В.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ**

Актуальність теми. Соціальний аспект національної економіки забезпечується бюджетними установами шляхом виконання суспільних функцій для підвищення рівня життя та добробуту населення. Управління бюджетною сферою потребує нової моделі раціональної управлінської системи, визначальними функціями якої є облікова та контрольна. Формування достовірної облікової інформації в системі бухгалтерського обліку бюджетної сфери стає стратегічним завданням її побудови.

Необоротні матеріальні активи є суттєвою часткою майна бюджетних установ. Затверджена Кабінетом Міністрів України «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» передбачає створення об'єктивної та повної інформації про використання бюджетних коштів. Достовірність цієї інформації забезпечується впровадженням таких нових форм контролю, як інспектування та державний фінансовий аудит [1].

Для ефективного і раціонального використання необоротних активів, забезпечення контролю за проведенням видатків на їх придбання, правильності нарахування зносу тощо необхідно мати усесторонню інформацію про цей об'єкт бухгалтерського обліку. Таку інформацію отримують за допомогою даних бухгалтерського обліку та нормативно-правового забезпечення, яке регулює облікову політику необоротних активів. Однак, на сьогодні в ряді нормативних актів є деякі не доопрацювання. Це й обумовило актуальність обраної теми.

Метою статті є висвітлення діючої методики обліку необоротних активів у бюджетних установах, аналіз діючого нормативного забезпечення, а також недоліків, що мають місце у нормативних актах та внесення пропозицій щодо їх усунення.

Об'єктом дослідження виступають необоротні матеріальні активи бюджетних установ.

Особливістю необоротних матеріальних 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, а з цього випливає, що від правильності формування первісної вартості, залежить кінцевий результат діяльності установи [2].

Дослідження розпочнемо із розгляду порядку обліку необоротних активів бюджетних установ. Питання обліку необоротних активів бюджетних установ є актуальним і завжди привертало до себе увагу багатьох науковців, серед них слід виділити Р. Т. Джогу, П. Й. Атамаса, В. Ф. Палія, О. П. Гаценко, Л. В. Панкевича, С. В. Свірко та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених, слід відзначити, що розкриття питання обліку необоротних активів бюджетних установ потребують подальшого наукового дослідження [2].

Облік необоротних активів у бюджетних установах ведеться згідно з Інструкцією з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, яка затверджена наказом Державного казначейства України № 64 від 17.07.2000 р. [3].

У складі необоротних матеріальних активів обліковуються основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, незавершене капітальне будівництво [3].

У бухгалтерському обліку вартість, за якою відображаються необоротні активи, розподіляється на: первісну; балансову (залишкову); відновлювальну [3]. Зміна первісної (відновлювальної) вартості необоротних активів проводиться у разі індексації їх первісної вартості відповідно до чинного законодавства України, а також при добудівлі, дообладнанні, реконструкції, частковій ліквідації відповідних об'єктів та модернізації, яка призвела до додаткового укомплектування необоротних активів [3].

Якщо вартість окремих видів необоротних активів після індексації значно відрізняється від аналогічних нових зразків, то вартість цих необоротних

активів необхідно привести у відповідність до вартості аналогічних нових зразків, що діють на дату проведення індексації на ці види активів [3]. Переоцінка необоротних активів бюджетних установ проводиться постійно діючою комісією, яка призначається наказом керівника установи щорічно і діє протягом року. Комісією здійснюється переоцінка кожної окремої одиниці необоротних активів і встановлюються нові ціни. При встановленні цін на однотипні предмети, вони (ціни) у межах одного головного розпорядника бюджетних коштів повинні бути однаковими [3]. Якщо залишкова вартість об'єкта необоротних активів дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість додається до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта [3].

За результатами переоцінки комісією складається акт про зміну вартості необоротних активів, який затверджується керівником установи. Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу необоротних активів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку [3].

Роботи щодо встановлення структурованої кабельної системи, настройки локальної обчислювальної мережі тощо, а також витратні матеріали (кабельні лотки, монтажні панелі, розетки, коректори тощо), що використані при проведенні таких робіт, не відносяться до вартості необоротних активів, а списуються на фактичні видатки на підставі виправдних документів (договорів на роботи, актів виконаних робіт тощо) [3].

Витрати на поточний та капітальний ремонт не відносяться на збільшення вартості необоротних активів, а відносяться на видатки за відповідними кодами економічної класифікації видатків [2].

При проведенні ремонту необоротних активів у випадках, не пов'язаних з дообладнанням, реконструкцією, модернізацією, що призвів до заміни запасних частин, їх вартість не відноситься на збільшення вартості необоротних активів, а відноситься на видатки за відповідними кодами економічної класифікації видатків [3].

До первісної вартості необоротних активів бюджетних установ, на відміну від галузей національної економіки не включаються: витрати за наймання

транспорту для перевезення необоротних активів та суми податку на додану вартість (далі ПДВ), сплачені при придбанні необоротних активів – вони відносяться на фактичні видатки установи, за винятком випадків коли придбання необоротних активів здійснюється за рахунок коштів спеціального фонду та установу зареєстровано платником ПДВ. У цьому випадку сума ПДВ відноситься до податкового кредиту з ПДВ. Витрати на транспортування відносяться на витрати по коду бюджетної класифікації 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)», а ПДВ – 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування» [4].

До складу первісної вартості необоротних активів бюджетних установ також необхідно включати витрати пов'язані з їх придбанням та доведенням до стану експлуатації, оскільки це впливає з самого визначення первісної вартості. Це в свою чергу дозволить сформувати повну вартість необоротних активів бюджетних установ [3].

Варто зазначити, що облік необоротних активів (за винятком бібліотечних фондів, малоцінних необоротних матеріальних активів, білизни, постільних речей, одягу та взуття, матеріалів довготривалого використання з науковою метою та таких, що мають обмежене використання) ведеться в повних гривнях, без копійок. Сума копійок, сплачених за придбання необоротних активів, відноситься на видатки установи [5].

Отже, необоротні матеріальні активи – це матеріальні ресурси, що належать установі, забезпечуючи її функціонування, і очікуваний строк корисної експлуатації яких становить понад один рік.

При контролі правильності оцінки необоротних активів основним порушенням є заниження їх вартості. Основними причинами таких порушень є недотримання керівниками та працівниками окремих бюджетних установ чинних нормативних актів щодо обліку активів, своєчасного та якісного проведення інвентаризації та індексації державного, комунального і колективного майна.

Заходи, які необхідно вжити для недопущення заниження вартості необоротних активів у подальшому:

- посилити внутрішній контроль та відповідальність посадових осіб за недопущення порушень в обліку необоротних активів за їх реальною оцінкою;
- забезпечити проведення суцільних інвентаризацій стану обліку матеріальних та нематеріальних активів і привести його у відповідність з чинним законодавством [6];
- організувати семінари, навчання працівників фінансово-бухгалтерських служб із залученням фахівців фінансових, казначейських, контролюючих органів, регіональних відділень Фонду державного майна України.

### **Список використаних джерел:**

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34.
2. Шевченко С. О. Особливості відображення в обліку операцій з необоротними активами бюджетних установ / С. О. Шевченко // Актуальні проблеми сучасної науки.
3. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, затверджена наказом Державного казначейства України №64 від 17.07.2000 р.
4. Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету, затверджена наказом Міністерства фінансів України №333 від 12.03.2012 р.
5. Свірко С. В. Бухгалтерський облік і прийняття рішень у бюджетних організаціях: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / С. В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2003.
6. Кривда О. В. Невидиме майно, що криється під заниженням вартості основних засобів та інших необоротних активів на державних підприємствах / О. В. Кривда // Фінансовий контроль. – 2008. – № 1.

**Клешня М. В.**

*Севастопольский национальный технический университет, Украина*

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Бюджетные учреждения функционируют на правах государственной собственности и принадлежат к неприбыльным организациям. Целью их деятельности является не получение прибыли, они предоставляют услуги нематериального характера. Поэтому учет необоротных активов в бюджетных учреждениях отличается от учета основных средств в коммерческой деятельности. Кроме

того, в бюджетных учреждениях ведется учет основных средств, приобретенных за счет бюджетных средств. А так как организация учета необоротных активов обеспечивает эффективное функционирование бюджетных организаций, важным является рассмотрение процесса учета основных средств, который требует детального изучения в связи с постоянными изменениями в законодательной базе.

На сегодня методика и принципы построения учета необоротных активов является объектом пристального изучения мировой экономической науки и практики. Данные вопросы неоднократно рассматривались на сессии Международной группы экспертов ООН по международным стандартам учета и отчетности, и продолжают постоянно разрабатываться экономистами всех развитых стран. Многие ученые экономисты такие, как Т. Т. Мельник, Ф. Ф. Бутинец, П. И. Атамас, Р. Т. Джога, С. В. Свирко и другие, рассматривали теоретические и практические вопросы учета операций с необоротными активами в бюджетных организациях. Отдавая должное научным наработкам отечественных ученых, следует отметить, что раскрытие вопроса учету необоротных активов бюджетных учреждений требуют дальнейшего научного исследования.

Рассмотрим основные особенности учета необоротных активов в бюджетных организациях.

1. Приобретение основных средств для бюджетных учреждений является не капитальными вложениями, а капитальными расходами. Стоимость основных средств, поступивших в момент приобретения, относят на увеличение фактических расходов и одновременное увеличение фонда в необоротных активах как источников их формирования. Учет необоротных активов, за исключением библиотечных фондов, малоценных необоротных активов, белья, постельных принадлежностей, одежды, обуви, материалов долгосрочного использования для надлежащего целей и имеющих ограниченное использование, ведется в полных гривнах без копеек. Сумма копеек относится на расходы бюджетной организации. При поступлении необоротных активов составляют следующие бухгалтерские проводки:

Дт	101–122	Кт	364, 675	Формирование первоначальной стоимости необоротных активов
Дт	101–122	Кт	401	Сформирован фонд в необоротные активы
Дт	801, 811	Кт	364, 675	Отнесены на расходы суммы копеек при получении необоротных активов

2. Стоимость, по которой отражаются необоротные активы делится на балансовую, первоначальную, восстановительную. Приобретенные необоротные активы бюджетные учреждения отражают по «урезанной» исторической себестоимости – в нее не включаются транспортно-заготовительные расходы, расходы на установку, монтаж, НДС. Они не увеличивают стоимость приобретенных основных средств, их относят на расходы бюджетного учреждения. В зависимости от источника приобретения суммы НДС в бюджетных организациях относят:

– на расходы учреждения по КЭКР 3110 « Приобретение оборудования и предметов долгосрочного использования», при приобретении необоротных активов за счет средств общего фонда сметы. Составляют следующие бухгалтерские проводки:

Дт 801 Кт 364, 675

– в состав налогового кредита – при приобретении необоротных активов за счет специального фонда, при условии, что бюджетная организация зарегистрирована как плательщик НДС. Составляют следующие бухгалтерские проводки:

Дт 641 Кт 675

3. На основные средства в бюджетных учреждениях не начисляется амортизация, а начисляется износ по состоянию на последний рабочий день декабря. Для начисления износа бюджетным учреждениям необходимо определить перечень основных средств, данные об их первоначальной (восстановительной) стоимости, начисленные суммы износа по каждому объекту на начало отчетного года (с учетом проведенной индексации), количество полных календарных месяцев эксплуатации основных средств, которые были введены

в експлуатацію, передавались для ремонту или модернизации, хранения на складі в течение текущего года.

При начислении износа увеличиваются не расходы учреждения, а уменьшается фонд в оборотных активах. В бюджетных учреждениях износ начисляется прямолинейным методом. В последний рабочий день года делается бухгалтерская запись:

Дт 401 Кт 131–133

Подводя итог, можно сказать, что совершенствование учета оборотных активов в бюджетной сфере позволит не только повысить объективность и достоверность результатов анализа и эффективность управленческих решений, а будет способствовать повышению престижности труда, привлечения работников к продуктивной работе и росту ответственного отношения руководства организаций к решению проблем управления персоналом и другими видами ресурсов.

**Кравець М. О., Олініченко І. В.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Для формування ринкової економіки в Україні необхідне виробництво конкурентоспроможної продукції та її реалізація на внутрішньому та зарубіжних ринках. Одночасно основною передумовою здійснення господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів. Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства. Тому розробка та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств передбачає вдосконалення обліку і контролю виробничих



запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені у працях відомих вітчизняних учених – економістів. Значну увагу їм приділяли Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, Л. В. Жилкіна, З. В. Гуцайлук, М. В. Кужельний, В. І. Єфіменко, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Лінник, В. С. Рудницький, Н. М. Ткаченко, В. В. Сопко, П. С. Смоленюк [2]. О. М. Рибалко та О. В. Болдуєва досліджували вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємствах загалом. Проте питання обліку виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності господарського суб'єкта є наявність і раціональне використання виробничих запасів.

Так як на підприємстві залишаються все ще невирішеними питання щодо вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом [3].

Аналізуючи в цілому діяльність підприємства з обліку виробничих запасів, можна виокремити наступні негативні аспекти:

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо [2].

Вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів щодо ефективного їх використання та оптимізації

результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Саме тому можна виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;

3) узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;

4) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;

5) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

Підсумовуючи, можна стверджувати, що реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово – економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: Теорія, практика, перспективи / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 2007. – 384 с.
2. Приймачок О. М. Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / О.М. Приймачок; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 19 с.
3. Поплюйко А. М. Облік і аналіз використання виробничих запасів: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / А. М. Поплюйко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 17 с.

**К. е. н. Марушко Н. С.**

*Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна*

## **СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ В ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах зростаючої невизначеності впливу зовнішнього середовища на функціонування господарюючих суб'єктів важливе значення має процес прийняття управлінських рішень з урахуванням соціальних і екологічних наслідків. Існуюча інфраструктура національної економіки загострює проблему безробіття, соціального і екологічного неблагополуччя цілих регіонів. В той же час практичний досвід показує, що від ефективності управлінських рішень, прийнятих в умовах ризику, особливо в період реформування, багато в чому залежить не тільки стійке функціонування підприємств, а й організація їх діяльності.

Головною характерною ознакою сучасного управління підприємством стали постійні зміни, обумовлені змінами зовнішнього середовища, яке стало надзвичайно динамічним. Мета таких змін – не тільки досягнути більшого ефекту від фінансово-господарської діяльності, але і просто вижити на ринку. Зміни стосуються одночасно виробничого процесу й нової організації діяльності.

Сьогодні найбільш успішною стратегією стає створення таких переваг, які забезпечують соціальну відповідальність бізнесу. В даний час в нашій країні реальну активність в області соціальної відповідальності проявляють лише деякі великі підприємства, освідомлюючи значущість цієї роботи для свого стратегічного розвитку, підвищення іміджу в суспільстві та успішної взаємодії із західними партнерами.

Система соціальної відповідальності, основними учасниками якої є бізнес, держава і суспільство, фактично не сформована, механізми, що використовуються для її консолідації не в змозі забезпечити міцність і ефективність даного альянсу. Саме тому об'єктивна оцінка ефективності соціальної значущості діяльності підприємств стала необхідністю. Основною причиною є необхідність участі бізнесу в соціально-економічних реформах, спрямованих на

вирішення актуальних для суспільства проблем: бідності, безпеки, злочинності, корупції, що допоможе підприємствам збудувати систему збалансованих відносин з владою.

Такий підхід організації діяльності досягається при застосуванні соціального аудиту, який виражається в специфічній формі аналізу, ревізії умов соціального середовища підприємства з метою виявлення чинників соціального ризику і здійснення пропозицій щодо їх зниження [1; 2]. І лише за допомогою конкуренції суб'єкти господарювання усвідомлюють: соціальний аудит забезпечить раннє виявлення проблем в середовищі постійно зростаючих глобальних змін. Виходячи з цього, вітчизняні підприємства будуть змушені освоювати і впроваджувати новітні моделі управління, такі як соціалізація бізнесу та його інтерпретація за допомогою соціального аудиту.

Такий менеджмент є новітнім, проте швидко розповсюджується в світовій практиці. Вітчизняним господарюючим суб'єктам необхідно вивчати і впроваджувати досвід зарубіжних партнерів, паралельно розвиваючи його регіональну специфіку. Все це свідчить про те, що сьогодні в центрі уваги опинилися процеси організаційного менеджменту – процеси формування організації і управління підприємством через створення нової стратегії з врахування соціальної активності бізнесу.

До сьогодні стратегія організації бізнесу передбачала оптимальне планування матеріальних і фінансових ресурсів. Проте нині на ефективне управління впливає й організація діяльності, яка повинна діяти системно з врахуванням факторів соціального ризику та бути прозорою на всіх рівнях. Інакше рішення ухвалюються в умовах невизначеності і заплановані цілі не досягаються. Саме тому чітке розуміння існуючої організації діяльності підприємства та його бізнес процесів, їх моделювання в напрямі соціальної відповідальності бізнесу дозволить уникнути впливу негативних чинників на функціонування господарюючого суб'єкта та розширити управлінські можливості.

Створюючи бізнес-модель підприємства, необхідно формувати базу знань про її стратегію, цілі, структуру, ресурси, процеси, соціальну спрямованість та

інші об'єкти управління. Наявність цілісної бізнес-моделі дозволить оперативно і наочно отримувати інформацію про ефективність діяльності підприємства та дасть змогу оперативно приймати управлінські рішення. При цьому проведення публічного соціального аудиту діяльності підприємства допомагає створювати і підтримувати конкурентну перевагу та має економічне підґрунтя. Тобто, якщо до недавнього часу зв'язок між організацією діяльності з соціальною його спрямованістю та успіхом не був точно встановлений, то за останніх 10 років відбулися значні зміни як в самій економіці, так і в кожному окремому суб'єкті господарювання. Корисність застосування такого підходу доведена самим життям – успіхом підприємств, які реально їх запровадили.

Отже, сьогодні мова вже йде не про те, чи потрібно моделювати бізнес з соціальною складовою, а про те, як і в якому обсязі це робити. У зв'язку з переходом господарюючого суб'єкта на новий якісний рівень організація його діяльності неможлива без врахування впливу соціального аудиту, який передбачає комплексний аналіз чинників соціального ризику та формування пропозицій щодо їх зниження.

На підставі викладеного вище ми маємо можливість виявити чинники впливу соціального аудиту на етапі організації діяльності. А ними є: а) диверсифікація структур виробничої діяльності; б) зростання корпоратизації діяльності; в) віртуалізація господарюючих суб'єктів, г) зростання інноваційної діяльності.

Вивчення впливу кожного з чинників дозволить підприємству не тільки забезпечити соціальну відповідальність бізнесу, а й зберегти конкурентні переваги на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Калініна К. В. Теоретичні аспекти залучення соціальних інвестицій для розвитку територіальних громад [Електронний ресурс] / Калініна К. В. // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 14 (185). – Ч. 1. – Режим доступу: [http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc.../ВЕСТНИК14\\_185\\_Ч1\\_2012.pdf](http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc.../ВЕСТНИК14_185_Ч1_2012.pdf)
2. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала: учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. Альфа-пресс, 2010. – 672 с.

**Олініченко І. В.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ**

В умовах економічного розвитку підприємства та максимального наближення вітчизняного обліку до міжнародних стандартів обліку та звітності зростає роль аудиту, як внутрішнього так і зовнішнього.

Серед підприємств, організацій та установ, що надають послуги фізичним та юридичним особам, вагоме місце займають установи, які надають фінансові послуги (банки, кредитні союзи, спілки тощо). Такі установи здійснюючи свою діяльність генерують значні грошові потоки, отримують високі прибутки. Зважаючи на недосконалість та нестабільність законодавчої бази сьогодні дуже важко не помилитися при відображенні тих чи інших операцій установи в обліку та вірно скласти звітність. Тому, допомога кваліфікованого аудитора має стати невід'ємним елементом діяльності не тільки фінансової установи, а й будь-якого іншого підприємства. Виходячи з цього, організація та функціонування служби внутрішнього контролю у фінансових установах є актуальним питанням на сьогоднішній день.

З 09.01.2013 року вступив в силу ст.15-1 «Внутрішній аудит (контроль)» Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» згідно з якою в кожній фінансовій установі (страховій, фінансовій компанії, ломбарді, кредитній спілці та інших фінансових установах) має бути створений структурний підрозділ або визначена особа для проведення внутрішнього аудиту [1].

Внутрішній аудит – незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає в проведенні перевірок та здійсненні оцінки, як правило, таких елементів:

- системи внутрішнього контролю фінансової установи;
- фінансової і господарської інформації;

- економічності та продуктивності діяльності фінансової установи;
- дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог.

З метою забезпечення ефективної діяльності та уникнення помилок при веденні бухгалтерського обліку та складанні звітності фінансових установ Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України затвердила Методологічні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ (далі – Рекомендації) [2].

Дія цих Рекомендацій поширюється на фінансові установи, державне регулювання яких здійснює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України.

Відповідно до Рекомендацій, внутрішній аудит визначено як незалежну експертну діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає у проведенні перевірок та здійсненні оцінки системи внутрішнього контролю фінансової установи; фінансової та господарської інформації; дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог.

Внутрішній аудит фінансової установи проводиться з метою забезпечення контролю за: здійсненням діяльності у відповідності з вимогами діючого законодавства, а також політикою бухгалтерського обліку та внутрішніми процедурами, встановленими відповідними внутрішніми документами фінансової установи; здійсненням системного аналізу та оцінки діяльності фінансової установи на предмет її фінансової стійкості та платоспроможності; перевіркою та оцінкою ефективності заходів контролю за виконанням прийнятих рішень; своєчасністю, правильністю, повнотою та точністю відображення основної та іншої діяльності у звітності, передбаченій законодавством; управлінням ризиками, що виникають в процесі здійснення основної та іншої діяльності, та здійсненням моніторингу діяльності по їх мінімізації; діяльністю агентів та інших посередників і пов'язаних з цим ризиків при укладені ними договорів від імені фінансової установи; відповідністю звітності фінансової установи вимогам, встановленим законодавством.

Обсяг та мета внутрішнього аудиту можуть змінюватися в залежності від розміру, структури фінансової установи, вимог її спостережного органу (орган

фінансової установи, до компетенції якого відносяться питання стратегічного управління та надзору за діяльністю виконавчого органа фінансової установи і який не виконує функції виконавчого органу установи) [3].

Діяльність служби внутрішнього аудиту має базуватися на Положенні про службу внутрішнього аудиту, затверджене керівником фінансової установи.

Самостійність та об'єктивність внутрішнього аудиту забезпечується:

- заборонаю виконавчому органу фінансової установи встановлювати будь-які обмеження або обов'язкові вимоги щодо внутрішнього аудиту;
- безпосередньою підзвітністю служби внутрішнього аудиту наглядовому органу фінансової установи;
- забезпеченням відповідного рівня компетентності внутрішніх аудиторів;
- правом керівника служби внутрішнього аудиту звертатися з питань, що знаходяться в межах його компетенції, до членів наглядового органу фінансової установи;
- відсутністю права виконавчого органу фінансової установи змістити з посади керівника служби внутрішнього аудиту без згоди наглядового органу фінансової установи;
- встановленням меж, обсягів, програм та частоти здійснення перевірок службою внутрішнього аудиту виключно наглядовим органом фінансової установи;
- забезпеченням захисту від стороннього доступу до інформаційної системи служби внутрішнього аудиту;
- недопущенням конфлікту інтересів внутрішніх аудиторів і членів наглядового та виконавчого органів фінансової установи.

Одними з головних задач та функцій внутрішнього аудиту є наступні: перевірка та оцінка внутрішнього контролю установи та надання рекомендацій щодо його удосконалення; перевірка фінансової та господарської інформації, в т. ч. звітності; перевірка законності проведення фінансових та інших операцій; перевірка та оцінка повноти, своєчасності і достовірності фінансової та іншої звітності; перевірка дотримання принципів та процедур обліку, точності



і надійності бухгалтерських записів; перевірка стану бухгалтерського та управлінського контролю, пов'язаного зі збереженням цінностей; перевірка дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх документів, які встановлюють вимоги до діяльності фінансової установи; перевірка дотримання прийнятої політики, внутрішніх положень та вимог; оцінка ефективності виконання членами виконавчого органу та працівниками фінансової установи покладених на них обов'язків та надання рекомендацій щодо її підвищення і т. д.

Служба внутрішнього аудиту комплектується професійно придатними, кваліфікованими кадрами, які в змозі виконувати покладені на них функціональні обов'язки. Внутрішні аудитори повинні володіти базовими знаннями у сфері бухгалтерського обліку і фінансів, права, інформаційних технологій, законодавства, фінансового, організаційного менеджменту тощо. Вимоги до професійної підготовки та професійного досвіду працівників служби внутрішнього аудиту встановлюються положенням про службу внутрішнього аудиту. Наглядний орган має заохочувати внутрішніх аудиторів до постійного підвищення професійної кваліфікації [4].

Затвердження Держкомісією з регулювання ринків фінансових послуг України цих Рекомендацій підтверджує прагнення держави заявити про необхідність організації та ефективного функціонування внутрішнього аудиту. Хоча необхідність створення в підприємствах, організаціях та установах служб внутрішнього аудиту є очевидною, але ще далеко не всі керівники усвідомлюють значимість аудиту для своєї діяльності.

Подальший розвиток аудиту в Україні має будуватися саме на зацікавленості в ньому його користувачів. Так, підприємства мають бути зацікавлені в аудиторських перевірках для підвищення ефективності своєї діяльності, виявлення резервів економії ресурсів та шляхів їх раціонального використання. Держава, зі свого боку, має бути зацікавлена в проведенні аудиту на підприємствах, організаціях та установах з метою набуття впевненості у достовірності фінансової та іншої звітності підприємств, своєчасності та повноті розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами. Тому такого типу Рекомендації не мають бути останніми.

Подальші дослідження цього питання можуть бути направлені на оцінку системи внутрішнього контролю у фінансових установах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>
2. Методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ, затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27 вересня 2005 р. № 4660.
3. «Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю» Розпорядження від 22 жовтня 2008 р. № 1347-р.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту» від 04.10.2011 р. № 1247.

**Полувянова М. С.**

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),*

*Российская Федерация*

### **АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТРАКТОВОК И СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

В системе управления различными аспектами деятельности любого предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами. В странах с рыночной экономикой принципы и методы этого управления еще на рубеже XIX–XX веков оформились в специализированную область знаний, получившую название «финансовый менеджмент» (известный американский специалист в области финансового менеджмента – Ю. Бриггем – связывает его зарождение как самостоятельной научной дисциплины в США, где впервые возник этот термин, с 90-ми годами XIX столетия).

Финансовый менеджмент, вызванный к жизни западной практикой XX в., в современной России находится в процессе становления. Это связано с объективными экономическими трудностями переходного периода, несовершенством

нормативно-правовой базы, недостаточным уровнем подготовки специалистов к работе в кризисных экономических условиях.

Определение финансового менеджмента достаточно серьезно варьируется у разных авторов: либо как наука управления финансами (корпорации, предприятия), либо как наука, выражающая логику финансовых решений, либо как искусство управления финансами, система управления финансами, управление финансовыми ресурсами и денежными потоками. Наиболее полный анализ взглядов отечественных экономистов на определение финансового менеджмента и его целей представлен в статьях Н. А. Шапиро, Л. Д. Терентьевой, В. П. Зайкова.

В отличие от американских и западноевропейских экономистов, определяющих финансовый менеджмент как управление финансами фирмы, имеющей главной своей целевой функцией максимизацию курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов и т. д., в российской экономической литературе финансовый менеджмент рассматривается шире – применительно не только к любому коммерческому предприятию, но и к другим сферам финансовой системы.

Рассмотрим основные определения финансового менеджмента.

Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева считают, что финансовый менеджмент – это управление финансовыми операциями, денежными потоками, призванное обеспечить привлечение, поступление денежных средств и их рациональное расходование в соответствии с программами, планами, реальными нуждами.

Финансовый менеджмент по мнению И. А. Бланка – это система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств.

Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко считают, что финансовый менеджмент – это процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятия.

В целом всю рассмотренную совокупность определений можно разделить на две крупные группы. Большинство авторов представляют финансовый менеджмент как управление определенными сферами в организации и раскрывают

объекты управления: денежными потоками, финансовыми потоками, движением финансовых и денежных потоков, движением финансовых ресурсов, денежным оборотом и финансовыми ресурсами, процессами финансирования предпринимательской (хозяйственной) деятельности, финансами предприятия, финансовыми операциями, денежными фондами и их источниками, средствами предприятия и источниками их формирования. В некоторых определениях присутствует характеристика управления – рациональное, комплексное, раскрываются цели управления: достижение общих целей управления организации, достижение стратегических и тактических целей предприятия.

Другая группа объединяет определения, которые раскрывают сущность финансового менеджмента как деятельности и определяют его через комплекс решений и действий, систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, систему действий, искусство управления, процесс планирования решений. В этих определениях также раскрываются сферы, относительно которых принимаются управленческие решения: инвестиции, финансирование и управление активами, учитывается соотношение риск и доходность. К этой группе относятся преимущественно определения зарубежных исследователей.

В некоторых определениях подчеркивается, что в финансовом менеджменте управление осуществляется с использованием финансовых инструментов.

Формулируя определения финансового менеджмента, Б. Коласс подчеркивает, что необходимы два определения, так как существует управление финансовой деятельностью в организациях и предприятиях и управление финансовой деятельностью, которое изучают в высших учебных заведениях; другими словами, существует крайне разнообразная и изменчивая практика управления финансовой деятельностью предприятий, которая весьма зависит от их финансовой и социально-экономической среды, а также научная дисциплина, которой необходим унифицированный язык, позволяющий перекинуть мост между практикой и финансовыми исследованиями.

На практике финансовый менеджмент призван разрешить противоречие, которое возникает между целями хозяйственной деятельности предприятия и финансовыми возможностями.

Эффективное управление финансовой деятельностью обеспечивается реализацией ряда принципов: интегрированность с общей системой управления предприятием, комплексный характер формирования управленческих решений, высокий динамизм управления, многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений, ориентированность на стратегические цели развития предприятия.

В отечественных учебниках отсутствует единство взглядов на цели финансового менеджмента. Российские ученые в отличие от западных обычно конкретизируют целевые установки организации, применяя более «широкий подход».

Некоторые авторы цели финансового менеджмента приравнивают к общим целям предприятия.

М. Н. Крейнина определяет общую цель финансового менеджмента как обеспечение бесперебойного кругооборота средств предприятия, являющегося условием его нормального финансового состояния.

Другие авторы отдельно выделяют стратегические и тактические цели финансового менеджмента. К стратегическим целям относятся: улучшение финансового положения, избежание банкротства и финансовых неудач, рост объемов производства и реализации продукции, лидерство в борьбе с конкурентами, максимизация цены или рыночной стоимости компании.

Тактическими целями, достижение которых должно обеспечивать управление финансами, являются: сбалансированность сумм и сроков поступления и расходования денежных средств, достаточность объемов денежных поступлений, рентабельность продаж.

Таким образом, цель финансового менеджмента может быть представлена как нахождение оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития фирмы и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении.

И. А. Бланк выделяет одну главную цель финансового менеджмента – максимизация благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде, обеспечиваемая путем максимизации его рыночной стоимости.

Анализируя сущность понятия «финансовый менеджмент», следует отметить, что его необходимо рассматривать как интегральное явление, имеющее разные формы проявления. Так, с функциональной точки зрения финансовый менеджмент представляет собой систему экономического управления и часть финансового механизма, с институциональной точки зрения он является органом управления, с организационно-правовой точки зрения – видом предпринимательской деятельности.

Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления.

Под стратегией понимаются общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решения.

Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях, задача тактики управления – выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Финансовый менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы (объект управления) и управляющей подсистемы (субъект управления).

Объектом управления является совокупность условий осуществления денежного оборота и движения денежных потоков, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих во внутренней и внешней среде предприятия. Поэтому в объект управления включаются следующие элементы: денежный оборот, финансовые ресурсы, кругооборот капитала, финансовые отношения.

Субъект управления – совокупность финансовых инструментов, методов, технических средств, а также специалистов, организованных в определенную финансовую структуру, которые осуществляют целенаправленное функционирование объекта управления. Элементами субъекта управления являются: кадры (подготовленный персонал), финансовые инструменты и методы, технические средства управления, информационное обеспечение.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Во-первых, финансовый менеджмент – многоаспектное понятие, его следует рассматривать с одной стороны, как науку и учебную дисциплину, с другой стороны, как практическую деятельность на предприятии, которой занимаются профессионалы. Как наука финансовый менеджмент связан со многими дисциплинами, так как берет информацию из смежных областей финансовых знаний.

Основная функция финансового менеджмента – это принятие решений в различных сферах финансов хозяйствующего субъекта с целью получения положительного финансового результата.

Во-вторых, финансовый менеджмент представляет собой систему управления, имеет объект и субъект управления. Субъектом управления выступает то лицо, которое принимает решения: финансовый директор (на крупных предприятиях) или основной директор (в малой фирме). Объектом управления в системе финансового менеджмента с точки зрения финансов выступают денежные потоки, источники финансирования и направления использования средств. А с точки зрения практики управления субъектом выступают специалисты, занимающиеся бухгалтерским учетом, проведением банковских операций, расчетом и перечислением налогов, финансовым анализом, риск-менеджментом – это тот персонал компании, которому финансовый директор дает распоряжения о перечислении денежных средств на те или иные счета в соответствии с предоставляемой этими специалистами информацией. На основании работы этого персонала финансовый директор принимает финансовые решения.

В третьих, основные сферы интересов финансового менеджмента – это источники финансирования и направления расходования средств с учетом соотношения риска и доходности.

**Потопа О. В.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ ПРИМІТОК ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Річний звіт дає змогу користувачам оцінити реальні зміни фінансового стану підприємства за рік. У цих умовах істотно зростає роль такої складової річного фінансового звіту, як примітки. Зауважимо, що примітки мають подаватися підприємствами лише у складі річного звіту у вигляді уніфікованої таблиці як додаток до річного звіту.

Фінансова звітність використовується не тільки управлінським персоналом підприємства, вона є важливою також і для зовнішніх користувачів.

Актуальною стає необхідність проведення критичної оцінки відповідності вимог з подання облікової інформації у фінансовій бухгалтерській звітності, які визначені в межах вітчизняної нормативно-правової бази, вимогам, що висуваються до такої інформації в міжнародній практиці.

Даному питанню присвячені праці багатьох вітчизняних науковців таких, як І. Буфагіна, Н. Борщ, С. Голов, Б. Гринив, С. Зубілевич, Г. Нашкерская, В. Пархоменко, М. Проданчук, Л. Янчева та багато інших.

Примітки до фінансової звітності – це сукупність показників та пояснень, яка забезпечує обґрунтованість та деталізацію статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено іншими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Складовою частиною річної фінансової звітності є Примітки. Обов'язковість подання Приміток у складі річної фінансової звітності визначається Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], а порядок їх складання – окремими П(С)БО та наказом Міністерства фінансів України від 29.11.2000 р. № 302 «Про Примітки до річної фінансової звітності» [2].

Відповідно до П(С)БО 1 [3] Примітки до фінансових звітів за складом поділяються на три компоненти:



1. Облікова політика.

2. Інформація, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями.

3. Інформація, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності.

Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.2000 р. № 302 було затверджено типову форму фінансової звітності № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» і порядок її заповнення. Крім надання інформації, у типовій затвердженій формі для різних видів підприємств встановлені різні вимоги до розкриття додаткової інформації.

Підприємства, які зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність, зобов'язані розкривати будь-яку інформацію, що стосується даного суб'єкта господарювання, і розкриття якої передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Згідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язання щодо оприлюднення річної фінансової звітності покладається на відкриті акціонерні товариства, підприємства-емітенти облігацій, банки, довірчі товариства, валютні та фондові біржі, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та інші фінансові установи [4].

Згідно з вимогами П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» примітки до фінансових звітів – сукупність показників і пояснень, що забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами) [3].

Примітки до річної фінансової звітності включають 17 розділів, в яких наводиться більш детальна інформація про окремі види активів зобов'язань, доходів і витрат підприємства, яка забезпечує користувачів необхідною інформацією. Для заповнення цієї форми звітності необхідно використати баланс, звіт про фінансові результати, дані синтетичного і аналітичного обліку за окремими рахунками, субрахунками.

Отже, звітність завжди посідала особливе місце в управлінні як окремого суб'єкта підприємницької діяльності, так і держави в цілому, що зумовлено зведеним характером її даних. На основі звітності розкривається стан виробничо-фінансової діяльності юридичних осіб та пізнається складність суспільного життя.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».
2. Закон України «Про Примітки до річної фінансової звітності».
3. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».
4. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит» ВНЗ / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2003. – 726 с.

**К. т. н. Семькина Л. Н., Чехонадских А. В.**

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Российская Федерация*

### **ВЛИЯНИЕ НА ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ РАСЧЕТОВ**

Молочная промышленность является отраслью пищевой промышленности, специализирующаяся на изготовлении из молока всевозможных молочных товаров. На территории Белгородской области в 2010 году по данным службы государственной статистики зарегистрировано 66 предприятий пищевой промышленности, из них 23 молокоперерабатывающих предприятий, что составляет третью часть от общего количества. Дебиторская задолженность организаций Белгородской области на конец 2010 года составила 137 830 млн. руб., а доля просроченной задолженности составляет 2,3%. Просроченная дебиторская задолженность организаций молочной промышленности Белгородской области на конец 2010 года составила 64,2 млн. руб., из них 43,6 млн. руб., т. е. 68% – задолженность покупателей. На сокращение доли просроченной дебиторской задолженности, в т. ч. покупателей, оказывают влияние множество факторов, среди которых важную роль играет правильно выбранная форма расчетов [1].

На предприятиях молочной промышленности используют следующие формы расчетов: предварительная оплата (авансовые платежи), аккредитивы, векселя, чековая форма расчетов, а также расчеты с помощью корпоративных кредитных карт.

Предварительная оплата представляет собой форму расчетов, при которой покупатель перечисляет платежи продавцу до отгрузки товаров. Сам факт оплаты становится сигналом для поставки товаров со стороны продавцов и исполнителей. Преимущества от этой формы финансовых отношений получает продавец. Покупатель кредитует продавца, предоставляя денежные средства до наступления сроков поставки, тем самым последний получает полные гарантии оплаты по контракту. Предотвращение дебиторской задолженности для продавца, получившего деньги заранее, также способствует ускорению средств в его хозяйстве. Существенный недостаток предоплаты – сужение рынка сбыта продукции продавца, который оказывается ограничен рамками наличия покупателей, обладающих возможностью предварительного перечисления денежных средств и покупателей, полностью доверяющих продавцу. Для покупателя этот вид расчетов самый жесткий и невыгодный, ибо в этом случае из оборота отвлекается часть капитала и возникает риск невыполнения обязательств продавцом.

Авансовые платежи представляют собой такую форму взаиморасчетов, при которой покупатель предварительно оплачивает продавцу определенную, согласованную между ними часть стоимости товара, подлежащего поставке; а окончательные расчеты между сторонами осуществляются после фактической отгрузки товара. Авансовые платежи служат гарантией на оплату товара. Перечисление аванса дает поставщику уверенность в приобретении товара, а покупателю снижает риск нарушения договорных обязательств. Влияние авансовых платежей на величину дебиторской задолженности аналогичное предварительной оплате, т. е. продавец приобретает дополнительные средства в оборот и частично предотвращает появление задолженности.

Аккредитивная форма расчетов предполагает оплату отгруженных товаров по месту нахождения продавца за счет средств, депонированных в обслуживающем банке, на условиях, предусмотренных в заявлении на выставление аккредитива. Порядок расчетов по аккредитивам установлен Положением ЦБ РФ от 12.04.2001 №2-П [2]. Преимуществом этой формы расчетов для продавца являются относительная простота оформления и гарантия оплаты поставки со стороны обслуживающего банка. К недостаткам следует отнести невозможность использования денежных средств до отгрузки товара и невозможность изменения условий расчетов после оформления аккредитива. Аккредитивная форма расчетов стимулирует продавца выполнить свои обязательства в полном объеме тем самым не повлечь возникновения задолженности.

Чековая форма расчетов предполагает оплату товаров с использованием чека. Порядок расчетов чеками установлен ГК РФ (ст. 877–885) и Положением ЦБ РФ от 12.04.2001 №2-П «О безналичных расчетах» [2]. В виду перехода предприятий молочной промышленности области на электронную форму расчетов или расчетов посредством корпоративных кредитных карт данная форма расчетов используется всё реже.

Вексельная форма удобна для использования предприятиями молочной промышленности. В качестве покупателей и продавцов сырья и молочных товаров выступает один и тот же состав предприятий, входящих в цепь вексельных расчетов. Каждое предприятие ответственно за возвращение долга, а, следовательно, риск при расчетах и возникновении дебиторской и кредиторской задолженности сокращается, это позволяет не отвлекать оборотные средства и не брать банковские кредиты, что в конечном счете способствует улучшению финансового состояния.

В последние годы все более популярной и востребованной формой расчета является расчет корпоративной кредитной картой. Корпоративная карта сочетает быстроту оплаты наличными деньгами и безопасность безналичных расчетов крупными суммами. Предприятия молочной промышленности обычно используют

корпоративные карты для безналичных расчетов. Используемые корпоративные карты автоматизируют процедуру учёта подотчётных сумм и обеспечивают контроль над их расходами, сокращают бумажный документооборот, а также снижают риски перевода крупных сумм наличных. Держателями корпоративных карт, как правило, являются крупные фирмы. Расчеты с помощью таких карт ведутся между финансово-устойчивыми, уже проверенными партнерами.

Предприятиям молочной промышленности в случае продаж небольшого объема, либо продаж где в качестве покупателя выступает физическое лицо целесообразно использовать такую форму расчетов как оплата наличными.

Если покупатель неизвестен и нет информации о его платежеспособности, а идет продажа достаточно крупной партии, для такой ситуации в молочной промышленности используется аккредитивная форма расчетов, которая обеспечивает высокие гарантии платежей. Однако, если имеется информация о необязательности покупателя, то в качестве условия продажи товара могут быть выдвинуты предварительная оплата и авансовые платежи. Если хозяйственные отношения между партнерами основаны на длительных связях, то для этой ситуации характерны налаженные двусторонние связи, знание партнерами друг друга, определенные элементы сотрудничества и доверия, что отвергает использование таких форм расчетов как предварительную оплату, авансовые платежи и даже аккредитив.

Таким образом, правильный выбор партнеров в торговле и верно выбранная форма расчетов между ними способны обеспечить наиболее быстрое и эффективное решение проблем и сокращения просроченной дебиторской задолженности.

#### **Список использованных источников:**

1. Колпакова Г. М. Методика управления просроченной дебиторской задолженностью на предприятии / Г. М. Колпакова. – М.: Современная экономика и право, 2011. – 215 с.
2. Положение ЦБ РФ «О безналичных расчетах в РФ» от 03.10.2002 № 2-П, в ред. Указаний ЦБ РФ от 22.01.2008 №1964-у
3. Панфилов А. В. Управление дебиторской задолженностью на предприятии: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А. В. Панфилов. – М.: РГБ, 2005 (Из фондов Российской государственной библиотеки).

**К. е. н. Сокуренок П. И., к. е. н. Крышан А. Ф.**

*Кременчугский институт Днепропетровского университета*

*имени Альфреда Нобеля, Украина*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях процесс управления экономическими системами требует комплексного решения многочисленных проблем с использованием новых подходов к управлению. Проблемы возникают под воздействием, как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам, в первую очередь, относятся быстро изменяющаяся экономическая ситуация, рыночные критерии эффективности, неопределенность правовой стороны деятельности, конкуренция. Внутренним фактором является среда принятия решения, которая в последнее время чаще всего является неопределенной. Условия неопределенности связаны с недостаточностью и неполнотой информации для оперативного управления экономической системой. Анализ возможностей управления инновационным развитием экономических систем обусловило формирование современной системы контроллинга, представляющей собой механизм информационного и аналитического обеспечения необходимыми системными сведениями.

Инновационные изменения в экономических системах представляют собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей управления в приоритетных направлениях развития. Одной из форм инновационных изменений экономических систем являются исследования предприятия, под которыми понимается разработанный план исследований и разработок, направленных на решение актуальных теоретических и практических задач. В исследовательских проектах обосновываются технические и экономические решения. Важной задачей является нахождение основных параметров инновационных изменений, определение их масштаба и сроков.

Различают системный, процессный и ситуационный подходы к управлению инновационным развитием экономической системы. Системный подход

воздействует на составляющие системы с целью изменения инновационной структуры для обеспечения оптимальных результатов функционирования. Процессный подход рассматривает функции управления инновационной деятельностью: учет, контроль, анализ, регулирование, планирование. Ситуационный подход основан на использовании различных методов воздействия на значения экономических показателей инновационной деятельности в зависимости от конкретных ситуаций.

Контроллинг представляет собой обратную связь управления за счет выбора организационного, математического и информационного обеспечения. Цель контроллинга – информационная поддержка управленческих решений для повышения их качества. Качество управленческого решения – это совокупность параметров решения, удовлетворяющих конкретных потребителей и обеспечивающих реальность его реализации.

В зависимости от целей управления, изменяются инструменты контроллинга: организационные модели, математические и информационные модели, комплект которых для каждой конкретной экономической системы будет различаться. Функциональная область экономической системы накладывает ограничения на систему управления и ограничивает выбор инструментов и принципов контроллинга.

Отличительными чертами методологии контроллинга инновационного развития экономических систем являются: выделение стратегического уровня управления инновационным развитием в качестве базового при принятии управленческих решений; введение в структуру контроллинга анализа не только факторов внешней и внутренней среды, но и маржинального анализа альтернативных вариантов инновационного развития; включение в систему контроллинга концепции сбалансированной системы показателей.

Для осуществления своих целей контроллинг инновационных изменений использует следующие инструменты: интенсивность инноваций; доля инноваций; время возникновения продукта; время безубыточности; возврат вложения; возрастная структура инновационных проектов; начатые, продолженные и законченные инновационные проекты за год; затраты на инновации на каждого

занятого в сфері інновацій; створення цінності на кожного зайнятого в сфері інновацій; частка витрат на інновації в загальних витратах.

Інформацію про тенденції розвитку контролер отримує шляхом порівняння цих показників всередині підприємства на протязі часу або порівнянням з відповідними показниками інших підприємств в цій області.

Ефективність системи контролінгу визначається ефективністю управління. Таким чином, контролінг є зворотним зв'язком по управлінню.

Управління роботами по створенню нових продуктів і технологій супроводжується значущими ризиками і невизначеністю. Чим більший і дорожчий інноваційний проєкт, чим вище вимоги до термінів його реалізації, тим більші вимоги пред'являються до системи управління проєктами. Контролінг інноваційних змін має наступні специфічні задачі: участь при стратегічному і оперативному плануванні програм інновацій; оцінка пропонуємих інновацій з точки зору ринку, витрат і економічності; планування і контроль бюджету сфери інновацій; контроль термінів реалізації і результатів; вибір і контроль показників; активна інформація про економічні і ринкові дані.

Процес контролінгу інноваційних змін включає в себе: процес прийняття рішень; організація служб контролінгу інновацій; оцінка і фінансування робіт в сфері інновацій; внутрішня і зовнішня відповідальність в сфері інновацій.

**К. е. н. Чабаненко Ж. М., Голей Ю. М.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

## **ВПЛИВ ЗМІН ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах функціонування ринкової економіки зростає значимість прибутку підприємства як основного джерела забезпечення фінансування його потреб та подальшого розвитку. Зростання величини прибутку, підвищення



рентабельності підприємств необхідно для стабільного надходження податків в державний бюджет, а також забезпечення стимулювання трудового колективу та задоволення його соціально-економічних потреб.

Досягнення цієї мети можливо за рахунок вирішення різнобічних завдань підприємства: оновлення матеріально-технічної бази, виробництва конкуренто-спроможної продукції, орієнтації його на закордонні ринки збуту, підвищення ділової репутації тощо.

Введення в дію Податкового кодексу України (ПКУ) дало змогу усунути значні відмінності між бухгалтерським та податковим обліком, які довгий час були перешкодою для стимулювання підприємницької діяльності. Проте, повністю усунути розбіжності новим податковим законодавством не вдалось. Вимоги ПКУ містять правила визначення суми прибутку до оподаткування. Ці правила залежать від визнання доходів і витрат, склад яких втілено в основному документі податкової звітності – Декларації з податку на прибуток. Зміст декларації та методика її складання співпадає з методикою складання «Звіту про фінансові результати» на підставі інформації бухгалтерського обліку. Але, в розділах Податкового кодексу України затверджені види витрат, які платники податку не включають до складу витрат для зменшення прибутку до оподаткування (ст. 139.1.1–1.15; ст. 144.3; ст. 152.10). Крім того, існують витрати подвійного призначення, тобто затверджені норми обмежень у відсотках до суми доходу або суми прибутку за попередній звітний період.

В цілому, нове податкове законодавство не справдило довгоочікувані надії суб'єктів підприємництва на стимулюючу функцію оподаткування доходів. Особливо це стосується тих витрат, які пов'язані із здійсненням деяких видів операцій зовнішньоекономічної діяльності:

- витрати нараховані у звітному періоді у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами;
- витрати нараховані у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) по інжинірингу;

– витрати нараховані у повному об'ємі у звітному періоді у зв'язку із придбанням послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами у нерезидента, який має офшорний статус;

– нараховані роялті у звітному періоді на користь нерезидента.

Відносно дозволу витрат на професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації працівників підприємств в ПКУ затверджені вимоги щодо підвищеної відповідальності за їх порушення. Також, слід звернути увагу на посилення контролю за здійсненням витрат на гарантійний ремонт та сервісне обслуговування реалізованої продукції (товарів) довготривалого використання.

На формування суми прибутку до оподаткування впливають вимоги щодо обов'язкового нарахування резерву сумнівних боргів відносно дебіторської заборгованості у податковому обліку до закінчення терміну позовної давності. Раніше такі вимоги існували тільки в бухгалтерському обліку відповідно П(С)БУ 10 «Дебіторська заборгованість», хоча не всі підприємства ці вимоги виконували. В теперішній час, які б заходи підприємства не здійснювали для повернення сумнівної або безнадійної дебіторської заборгованості без нарахування резерву сумнівних боргів підприємствам не дозволяється списувати на витрати суми безнадійної заборгованості у випадку неможливого погашення її.

На підвищення прибутковості підприємств впливає матеріальне стимулювання працівників з точки зору прямого зв'язку з виробництвом якісної продукції та зростанням об'ємів реалізації її. Матеріальне стимулювання здійснюється підвищенням заробітної плати та преміюванням за кінцеві результати. Проте, відомо, що питома вага оплати праці в собівартості промислової продукції та будівельної галузі втричі нижча ніж в країнах з розвинутою ринковою економікою. Підприємствам все ж потрібно вирішувати ці проблеми, тому що підвищення заробітної плати – основна вимога прагнення до соціальних стандартів країн Євросоюзу. Тому забезпечувати зниження собівартості продукції необхідно за рахунок зменшення таких елементів витрат: матеріальних затрат, амортизації та інших операційних витрат.

Керівництво підприємств в змозі вирішувати ці завдання завдяки проведеному змін в організаційній структурі шляхом вдосконалення системи оцінки

праці персоналу, посиленням контролю за дотриманням зв'язку між виконанням конкретних зобов'язань та матеріальним стимулюванням. Серед першочергових заходів досягнення цієї мети може бути вдосконалення роботи працівників служби менеджменту та маркетингу: відтворення довготривалих господарських зв'язків з постачальниками сировини та енергоресурсів, при необхідності авансування їх з метою отримання знижок в подальшому; не допускати утворення надлишків запасів товарно-матеріальних цінностей, що не принесуть економічної вигоди. Також, потребують вдосконалення нормативи виробничих витрат. Відомо, що нормативи використання матеріалів та сировини на виробництво не завжди достатньо технічно обґрунтовані і не можуть служити достовірною базою для формування ціни.

Було б доцільно вітчизняним високоприбутковим підприємствам спрямовувати власні кошти для інвестування зарубіжних підприємств з метою отримання дивідендів. В подальшому суми дивідендів використовувати на технічне оновлення виробничих фондів; придбання якісних матеріалів та сировини для виробництва конкурентоспроможної продукції, що в свою чергу забезпечить зростання прибутку.

На формування прибутку будуть впливати заходи державного регулювання щодо стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетні галузі економіки.

**Чаленко Р. В.**

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),*

*Российская Федерация*

## **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО МЕРАМ ДОСУДЕБНОЙ САНАЦИИ**

Практика применения действующего законодательства о несостоятельности (банкротстве) выявила ряд вопросов, связанных с предупреждением и избежанием банкротства еще до начала процесса в арбитражном суде. В этой связи хотелось бы остановиться на особенностях бухгалтерского учета операций досудебной санации.

В соответствии со статьей 30 Закона № 127-ФЗ, в случае возникновения признаков банкротства руководитель должника обязан направить учредителям (участникам) должника, собственнику имущества должника – унитарного предприятия сведения о наличии признаков банкротства.

Учредители (участники) должника, собственник имущества должника – унитарного предприятия, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления в случаях, предусмотренных Закона № 127-ФЗ, обязаны принимать своевременные меры по предупреждению банкротства организаций. В целях предупреждения банкротства организаций учредители (участники) должника, собственник имущества должника – унитарного предприятия до момента подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом принимают меры, направленные на восстановление платежеспособности должника. Меры, направленные на восстановление платежеспособности должника, могут быть приняты кредиторами или иными лицами на основании соглашения с должником. Учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия, кредиторами и иными лицами в рамках мер по предупреждению банкротства должнику на основании статьи 31 Закона № 127-ФЗ может быть представлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника. Предоставление финансовой помощи может сопровождаться принятием на себя должником или иными лицами обязательств в пользу лиц, предоставивших финансовую помощь.

Финансовая помощь может быть оказана следующими способами:

- в виде возвратной финансовой помощи – займа (процентного, беспроцентного);
- в виде безвозвратной финансовой помощи, возмездное поступление;
- путем принятия решения о выпуске облигаций, векселей;
- путем принятия решения об увеличении уставного капитала (увеличение номинальной стоимости акций и дополнительный выпуск акций).

Как показала практика, для большинства российских предприятий, в случае возникновения признаков банкротства является наиболее предпочтительным

предоставление финансовой помощи должнику в виде беспроцентного (или под невысокий процент) возвратного займа. Это связано, в первую очередь, с простотой оформления данной операции, возможностью получения средств в максимально короткие сроки при относительно малых затратах.

Взаимоотношения между участниками сделки по поводу предоставления займа регулируются статьями 807–818 главы 42 «Заем и кредит» Гражданского Кодекса РФ. Целесообразно в случаях, связанных с процедурами банкротства, применять положение статьи 814 и предоставлять должнику целевой заем, при условии использования заемщиком полученных средств при определении цели. В случае получения займа в рамках досудебной санации определение цели есть погашение задолженности по обязательным платежам и прочие кредиторские задолженности.

Бухгалтерский учет кредитов и займов осуществляется в соответствии с ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», утвержденным приказом Минфина России от 02 августа 2001 г. № 60н.

Отражение операций по полученным займам на счетах бухгалтерского учета в зависимости от сроков предоставления займа необходимо производить в следующей корреспонденции счетов (табл. 1).

**Таблица 1. Бухгалтерские записи по учету полученных займов**

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Получение краткосрочного займа (Получение долгосрочного займа)	Счет 50 «Касса», Счет 51 «Расчетный счет»	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)
2	Возврат суммы займа	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)	Счет 50 «Касса», Счет 51 «Расчетный счет»
3	Начисление процентов, если они предусмотрены договором займа	Счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)
4	Оплата процентов по займу	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)	Счет 50 «Касса», Счет 51 «Расчетный счет»

По письменной договоренности с заемщиком, оформленной в виде дополнения к договору займа или письма на оплату, заимодавец может напрямую направить денежные средства на погашение кредиторской задолженности заемщика должника. В этом случае в бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи (табл. 2).

**Таблица 2. Бухгалтерские записи по учету оплаты полученных займов**

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Погашение кредиторской задолженности за счет займа	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)
2	Погашение кредита банка за счет займа	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)

В отдельных изданиях приводится корреспонденция счетов, подразумевающая оплату обязательных платежей третьими лицами, однако, в соответствии со статьей 45 НК РФ «налогоплательщик обязан самостоятельно исполнить обязанность по уплате налога». Пункт 1 статьи 8 НК РФ рассматривает налог как «обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государственных и (или) муниципальных образований». Согласно статье 44 НК РФ обязанность по уплате налогов возникает при наличии оснований, установленных НК РФ или иным актом законодательства о налогах и сборах, и возлагается на налогоплательщика с момента возникновения обстоятельств, предусматривающих уплату конкретного налога. Статьей 17 НК РФ определено, что налог считается установленным только в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, в том числе объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога. Поскольку у третьих лиц при уплате

соответствующих налогов за налогоплательщика не имеется элементов налогообложения, предусмотренных законодательством РФ о налогах и сборах, следовательно, отсутствует и обязанность по уплате налогов. Исключение составляет обязанность по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет налогов налоговыми агентами, признаваемыми таковыми в соответствии со статьей 24 НК РФ.

Таким образом, оплата налоговых и других обязательных платежей третьими лицами является неприемлемой. Кроме того, при наличии картотеки на счетах предприятия-заемщика по обязательным платежам оплата кредиторской задолженности третьей очереди через счета третьих лиц может быть расценена как попытка ухода от уплаты налогов.

Как отмечалось ранее, финансовая помощь предприятию в рамках досудебной санации может быть оказана кредиторами должника. Это, как правило, сопровождается принятием на себя должником или иными лицами обязательств в пользу лиц, предоставивших финансовую помощь. В целях урегулирования подобного рода отношений статьей 818 ГК РФ предусмотрена новация долга в заемное обязательство. Следует помнить, что в соответствии с пунктом 2 статьи 414 ГК РФ, «новация не допускается в отношении обязательств по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью, и по уплате алиментов». Бухгалтерские записи по учету новации долга в заемное обязательство отражается по дебету счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами и кредиту счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам».

Другая из предложенных законодателем возможностей получения финансовой помощи – выпуск и размещение облигаций, векселей.

Если реализация долговых обязательств происходит по цене выше их номинальной стоимости, разница между номинальной стоимостью и ценой реализации принимается к учету по дебету счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет» и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов», а списание разницы между номинальной стоимостью долговых обязательств и ценой реализации

в течение срока действия ценных бумаг оформляется записью по дебету счета 98 «Доходы будущих периодов» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы».

**Таблица 3. Бухгалтерские записи по учету выпуска и размещения облигаций, векселей**

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Выпуск и продажа долговых обязательств	Счет 50 «Касса», Счет 51 «Расчетный счет»	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)
2	Расходы, связанные с выпуском ценных бумаг	Счет 91 «Прочие доходы и расходы»	Счет 50 «Касса», Счет 51 «Расчетный счет»
3	Начисление процентов по ценным бумагам	Счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)
4	Оплата процентов по ценным бумагам	Счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам»)	Счет 50 «Касса», Счет 51 «Расчетный счет»

Если организация примет решение об увеличении уставного капитала в рамках досудебной санации, необходимо помнить, что это потребует дополнительных затрат и внесения изменений в учредительные документы организации. В таком случае увеличение уставного капитала оформляется бухгалтерской записью по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями» и кредиту счета 80 «Уставный капитал».

По мнению западных экспертов по несостоятельности, при существующем положении вещей в странах с переходной экономикой, к каким относится и Россия, когда не хватает знаний и опыта в судебных разбирательствах по коммерческим вопросам, предпочтение должно отдаваться внесудебным процедурам.

Досудебная санация часто является более предпочтительной, чем ликвидация предприятия. Ценность предприятия выше, если оно является действующим, а не расчленено и ликвидировано, и поэтому максимальная польза может быть получена всеми заинтересованными лицами – кредиторами, акционерами (участниками) и работниками – через непрерывность деятельности и управления.



**К. е. н. Черемісова Т. А.**

*ОКВНЗ «Інститут Підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО П(С)БО 4**

Активно-пасивні операції підприємств (виробничо-збутова діяльність, інвестиційна та фінансова) забезпечують надходження і вибуття грошових коштів. Правильність віднесення певної операції до того або іншого виду діяльності потребує детального аналізу. Саме від цього залежить достовірність даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Про ці та інші аспекти руху грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства у вітчизняній практиці і йтиме мова далі.

Для правильного віднесення певної операції до того або іншого виду діяльності необхідне їх чітке розмежування, з подальшим аналізом економічної суті операції, характеру діяльності суб'єкта господарювання та його галузево-функціонального спрямування. Наприклад, реалізація акцій, звичайно є фінансовою діяльністю акціонерного товариства, але є основною (операційною) діяльністю фондової біржі. Придбання акцій звичайним підприємством – це інвестиційна діяльність, а купівля акцій інвестиційною компанією є для неї основною (операційною) діяльністю.

Узагальнені напрямки руху грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства (не фінансової та не інвестиційної установи) на основі даних П(С)БО 4 [1] зображено у табл. 1.

**Таблиця 1. Рух грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства**

<b>Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності</b>	
<b>надходження</b>	<b>вибуття</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
- у вигляді виручки від реалізації основної та допоміжної продукції (товарів, робіт, послуг), включаючи грошові кошти в складі суми непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), що включені до ціни її продажу	- на закупівлю сировини (товарів, робіт, послуг), що необхідні для реалізації основної діяльності та на здійснення розрахунків з оплати праці

1	2
- від погашення дебіторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю	- на погашення іншої кредиторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю (оплата електроенергії, опалення, МШП та ін.)
- що пов'язані з надзвичайними подіями в процесі операційної діяльності	- що пов'язані з надзвичайними подіями в процесі операційної діяльності
<b>Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>	
- від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств (інші, ніж надходження за такими інструментами, що визнаються як еквіваленти грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей)	- для придбання акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах (інші, ніж виплати за такими інструментами, що визнаються як еквіваленти грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей)
- від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій)	- для придбання основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій)
- від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу)	- для придбання дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, придбаних у складі майнового комплексу)
- у вигляді відсотків за позики, надані іншим сторонам (інші, ніж позики, здійснені фінансовою установою) за фінансовими інвестиціями в боргові цінні папери, за використання переданих у фінансову оренду необоротних активів тощо	
- у вигляді дивідендів як результат придбання акцій або часток у капіталі інших підприємств (крім виплат за такими інструментами, які визнаються як еквіваленти грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей)	
- від повернення авансів (крім авансів, пов'язаних з операційною діяльністю) та позик, наданих іншим сторонам (інші надходження, ніж аванси та позики фінансової установи)	- у вигляді авансів (крім пов'язаних з операційною діяльністю) і позик грошовими коштами, наданих іншим сторонам (крім авансів і позик фінансових установ)
- надходження грошових коштів від ф'ючерсних контрактів, форвардних контрактів, опціонів тощо (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства, або коли надходження класифікуються як фінансова діяльність), та інші надходження, які не передбачені вище	- у вигляді виплат грошових коштів за ф'ючерсними контрактами, форвардними контрактами, опціонами тощо (за виключенням випадків, коли такі контракти укладаються для операційної діяльності підприємства або виплати класифікуються як фінансова діяльність), та інші платежі, що не передбачені вище
- що пов'язані з надзвичайними подіями в процесі інвестиційної діяльності	- що пов'язані з надзвичайними подіями в процесі інвестиційної діяльності

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності	
1	2
- від розміщення акцій та інших операцій, що призводять до збільшення власного капіталу;	- для викуплення раніше випущених акцій підприємства та у вигляді сум дивідендів, сплачених грошовими коштами;
- у результаті утворення боргових зобов'язань (позик, векселів, облігацій, а також інших видів короткострокових і довгострокових зобов'язань, не пов'язаних з операційною діяльністю) та інші надходження, що пов'язані з фінансовою діяльністю;	- для погашення отриманих позик, виплати грошових коштів орендодавцю для погашення заборгованості за фінансовою орендою та за іншими платежами, пов'язаними з фінансовою діяльністю;
- що пов'язані з надзвичайними подіями в процесі фінансової діяльності	- що пов'язані з надзвичайними подіями в процесі фінансової діяльності

Виходячи з даних табл. 1 операційна діяльність забезпечує основну частку доходу підприємства. Інвестиційна діяльність загалом приводить до вибуття грошових коштів. Фінансова діяльність спрямована на збільшення грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства з метою фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності.

Інформація щодо надходження і вибуття грошових коштів підприємств протягом звітного періоду узагальнюється та систематизується у Звіті про рух грошових коштів. Встановлення змісту і форми звіту про рух грошових коштів та загальних вимог до розкриття його статей задля забезпечення єдності відображення даних щодо руху грошових коштів підприємств передбачає детальну конкретизацію окремих статей їх надходження та витрачання. У той самий час наукове узагальнення статей звіту про рух грошових коштів як результат аналізу, дозволяє виділити основні напрямки руху грошових потоків та зробити висновки про ефективність управлінських рішень.

Закордонний досвід довів, що дані фінансової звітності повинні бути не лише достовірними, але й простими та зрозумілими для користувачів. Саме від цього залежатиме інвестиційна привабливість підприємств.

### Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» (Форма № 3); Мінфін України; Положення від 31.03.1999 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0398-99>

**Ворожко Р. О.**

*ОКВНЗ «Інститут Підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

### **ПРАВОВІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ ФІЗИЧНОЮ ОСОБОЮ**

На сучасному етапі розвитку малого підприємництва сьогодні є стратегічним завданням економічної політики нашої держави в умовах переходу до ринкового господарства. Після прийняття Цивільного та Господарських кодексів України стало передумовою для проведення систематизації законодавства, що регулює господарську діяльність. В останні роки в Україні були прийняті нормативно правові акти, що регламентують діяльність окремих видів суб'єктів господарської діяльності, в основному із статусом юридичної особи. Що стосується правового забезпечення господарської діяльності фізичних осіб, то правовими нормами врегульовано лише обмежене коло відносин за участю суб'єктів господарювання в Україні. А саме, нормативно правові акти, що декларують право фізичної особи на здійснення господарської діяльності, що встановлюють коло осіб, які не мають безпосередньо здійснювати господарську діяльність, регламентують порядок державної реєстрації підприємців та особливості оподаткування.

На сьогоднішній час практика показує, що дуже складно відрізнити законне чи незаконне підприємництво, складнощі виникають і досі з відмежування господарської діяльності від інших видів діяльності. Це пов'язано, перш за все, із законодавчою невизначеністю окремих питань у сфері підприємництва, недосконалістю регулювання умов та особливостей здійснення фізичними особами господарської діяльності.

**Метою дослідження є вивчення** правових питань господарської діяльності та її здійснення фізичною особою й обґрунтування пропозицій, щодо вдосконалення вітчизняного законодавства, яке регулює господарську діяльність громадян.

При визначенні поняття «Підприємництво» на сучасному етапі необхідно містити правову і економічну характеристику підприємництва, як процесу інновації та створення нового ризикового підприємства шляхом використання основних напрямів: особливості, оточення, організації та процесу [1].

Чітке визначення поняття «Підприємництво» сформульоване в ст. 42 Господарського кодексу України – це самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2]. Найбільші розмови у наукових колах викликає така характерна ознака підприємництва, як систематичність. Вчені-юристи визнають систематичність необхідною ознакою підприємництва, але називають її по різному: постійність, професійна основа господарської діяльності, регулярний характер. На нашу думку, всі ці характеристики разом утворюють систематичність.

Із судової практики можна навести приклад, коли фізична особа, яка притягається до кримінальної відповідальності за провадження незаконної господарської діяльності, а саме без державної реєстрації [3] але кваліфікація правоохоронними органами такого злочину викликала багато заперечень, зокрема щодо систематичності її здійснення.

Тому у правовій літературі з цього приводу неодноразово зазначалося, що епізодична або одинична діяльність не може вважатися господарською. Таким чином у разі виникнення спору про систематичність провадження господарської діяльності питання має вирішуватися з урахуванням конкретних обставин. Наприклад, слід послатися на досвід інших країн, де особа, яка здійснює торговельну операцію, вважатиметься комерсантом лише тоді, коли вона провадить її як значну, звичайну професійну діяльність; така діяльність має бути для комерсанта основною і не повинна бути побіжною [4]. На відміну від українського законодавства, обов'язковою ознакою господарської діяльності у зарубіжних країнах є її професійний характер, оскільки комерсанти (підприємці, суб'єкти господарювання та інші) не зможуть надати споживачам якісні товари та послуги не володіючи достатнім професійним рівнем у своїй справі. Також

господарська діяльність повинна бути постійною та систематичною, її завдання полягає у тривалому і регулярному забезпеченні потреб громадян у будь-яких товарах чи послугах.

Мету одержання прибутку як ознаку підприємництва визнають майже всі як законодавець так і наукові працівники. Вважається, що прибуток суб'єкта господарювання складається з двох елементів: звичайного прибутку ділової людини та надлишку над звичайним прибутком. Другий елемент є підприємницьким доходом у вигляді форми суспільної винагороди за інноваційний пошук, новаторство у виробництві. Таким чином, мета одержання прибутку є необхідною ознакою господарської діяльності, згідно з якою суб'єкти господарювання у процесі діяльності намагаються одержати прибуток, але для переважної більшості фізичних осіб є важливим збереження розпочатої справи, тобто усталеність свого становища, внаслідок чого прибуток є не метою, а засобом [5].

Необхідно виділити індивідуальну трудову діяльність яку часто ототожнюють із приватним підприємництвом [1]. З цією точкою зору не можна погодитися, так як індивідуальна трудова діяльність – це трудова діяльність особи, яка працює сама на себе та отримує доходи з метою задоволення своїх власних потреб. Тому відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» відносить, окрім працюючих по найму, також громадян, які забезпечують себе роботою, у тому числі підприємців, осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю чи творчою діяльністю. Такі форми зайнятості населення в науковій літературі називають формами самозайнятості громадян; при цьому приватне підприємництво та індивідуальна трудова діяльність є різними формами зайнятості. Але у сучасному законодавстві України визначення терміну «індивідуальна трудова діяльність» відсутня та не має чіткої кваліфікації дій самозайнятої фізичної особи, яка займається подібним видом діяльності без реєстрації суб'єкта господарювання.

Тому необхідно зробити висновок, що на даний час господарська діяльність фізичних осіб в Україні не завжди пов'язана з систематичністю отримання прибутку, а інколи доходи від такої діяльності ледве покривають витрати та

не забезпечують фізичній особі достатній життєвий рівень. Відповідно до Конституції України та інших нормативно правових актів, вважаю найбільш прийнятним забезпечення у національному законодавстві для фізичних осіб право вільно обирати: займання індивідуальною трудовою діяльністю чи приватним підприємництвом із відповідними правовими наслідками.

#### **Список використаних джерел:**

1. Саніахметова Н .О. Підприємницьке право / Н .О. Саніахметова. – К., 2001. – С. 26, 704.
2. Господарський кодекс України. – К., 2004. – С. 36.
3. Короткевич М. Застосування законодавства про порушення порядку зайняття господарською діяльністю / М. Короткевич // Право України. – 2000. – № 10. – С. 55–56.
4. Щербина В. С. Господарське право України / В. С. Щербина. – К., 2005. – С. 85–90.
5. Мединський В. Г. Інноваційне підприємництво / В. Г. Мединський, Л. Г. Шаршукова. – М. 1997. – С.145.

# РОЛЬ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОХОРОНА АВТОРСЬКОГО ПРАВА

---

**К. х. н. Иванова М. В.**

*ДВНЗ Украинский государственный химико-технологический университет,  
г. Днепропетровск, Украина*

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Инновационное развитие экономики в значительной мере зависит от инновационной активности предприятий, внедряющих научные разработки в свою хозяйственную деятельность. Весомым производственным ресурсом таких экономических субъектов становится интеллектуальный капитал. В его структуре выделяют интеллектуальные способности и специальные знания высококвалифицированного персонала, а также нематериальные активы – объекты права интеллектуальной собственности. Использование интеллектуального капитала позволяет более эффективно и рационально комбинировать материальные и трудовые производственные ресурсы. В результате этого повышается качество и наукоемкость продукции, увеличивается добавленная стоимость, расширяется ассортимент, снижаются затраты производства и повышается его технический уровень. Включение интеллектуального капитала в состав факторов производства ставит проблему оценки его экономической эффективности, поэтому целью работы является анализ и моделирование стоимостных показателей инновационной деятельности субъектов хозяйствования.

В исследовании использованы данные статистической отчетности промышленных предприятий: объем реализации инновационной продукции [1] и затраты на проведение инновационной деятельности [2], основные направления которой указаны в табл. 1. Из этих данных видно, что инновационную деятельность предприятий можно представить как последовательное преобразование научных знаний в новые средства (способы) производства для выпуска



конкурентоспособной продукции. Удельный вес затрат на создание и освоение новых технологий (продуктов) в структуре совокупных затрат инновационной деятельности предприятий изменяется от 10 до 13%. По нашему мнению, именно эти направления составляют основу инновационного процесса и формируют интеллектуальный капитал как фактор производства. Поэтому стоимость ресурсов, направленных на научные исследования и приобретение внешних знаний, в первом приближении можно отождествлять с величиной интеллектуального капитала.

**Таблица 1. Затраты промышленных предприятий на проведение основных видов инновационной деятельности**

Направление инновационной деятельности	Структура затрат, %	Генерируемый результат (актив)
Научно-исследовательские работы	8...10	Нематериальный
Приобретение внешних знаний (объектов права интеллектуальной собственности)	2...3	
Приобретение машин и оборудования	70...75	Материальный
Иные затраты (подготовка производства, маркетинг, реклама и т. д.)	15...20	-

Для анализа эффективности ресурсов формирования интеллектуального капитала как фактора инновационного производства построена производственная функция. В результате математического моделирования статистических данных [1; 2] получена зависимость, которая с высокой степенью аппроксимации (коэффициент детерминации 0,988) может быть описана степенной функцией:

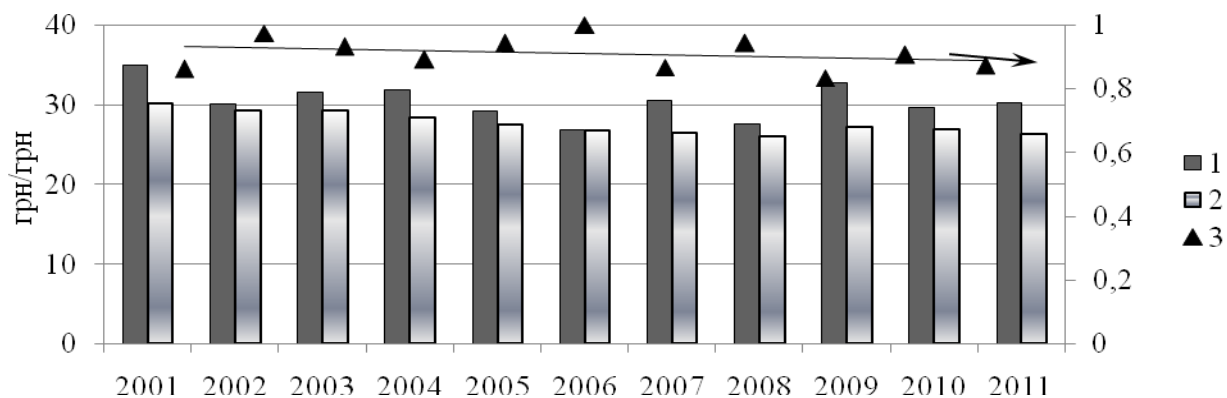
$$y = 54,2 x^{0,913}, \quad (1)$$

где  $y$  – объем реализации инновационной продукции, млн. грн.;

$x$  – величина интеллектуального капитала, млн. грн.

Проверка адекватности полученной модели выполнена по критериям Стьюдента, Фишера и Дарбина-Уотсона. На рис. 1 приведены показатели экономической эффективности интеллектуального капитала как фактора инновационной деятельности промышленных предприятий. Из представленных данных видно, что в течение прошедшего десятилетия средняя производительность 1 грн. интеллектуального капитала составляла 35–27 грн. реализации

инновационной продукции. При этом каждая дополнительно вложенная в интеллектуальный капитал грн. давала бы меньший экономический результат (граничная производительность 30–26 грн./грн.). Значения коэффициента эластичности меньше 1 (по математической модели 0,913) и имеют нисходящий тренд.



**Рис. 1. Динамика показателей эффективности интеллектуального капитала:**  
**1 – средняя производительность; 2 – граничная производительность;**  
**3 – эластичность инновационной продукции по интеллектуальному капиталу**

Тем не менее, при сравнении коэффициентов эластичности объема реализации инновационной продукции по интеллектуальному капиталу ( $E_{ИК}$ ) и совокупным затратам инновационной деятельности ( $E_{\Sigma}$ ), установлено соотношение  $E_{ИК} > E_{\Sigma}$ , что говорит о большей эффективности ресурсов, направленных на развитие интеллектуального капитала, по сравнению с другими видами инновационной деятельности промышленных предприятий.

Таким образом, обосновано, что затраты инновационной деятельности промышленных предприятий, направленные на научные исследования и приобретение имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, формируют стоимость интеллектуального капитала. Доля этих затрат в структуре совокупных затрат инновационной деятельности составляет 10–13%, при этом их эффективность недостаточна: на 1% процент увеличения приходится 0,91% роста объема реализации инновационной продукции.

#### **Список использованных источников:**

1. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». – К.: «ДП «Інформ.-видавн. центр», 2012. – 305 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)

**К. держ. упр. Орлов В. В., к. с. н. Орлова О. І.**

*Криворізький національний університет, Україна*

## **УМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ВПЛИВУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Вплив людського капіталу на економічний розвиток так само багатогранний, як і роль самої людини у цій сфері. Аналіз феномену взаємозумовленості процесів формування інноваційної економіки і розвитку людського капіталу дозволяє дійти висновку про те, що інноваційна політика держави, здійснювана у контексті розвитку людського і соціального капіталу, має пріоритетне значення для формування інноваційної економіки.

Теорія людського капіталу – одна з найбільш значних і настільки ж суперечливих новацій в економічній науці другої половини ХХ – початку ХХІ ст. Перш за все, ідея «капіталізації» людини відображає деякі суттєві аспекти реальних економічних тенденцій і структур, що одержали розвиток у другій половині ХХ століття. Об'єктивною передумовою формування даної концепції є зміна ресурсної основи суспільного виробництва і економічного росту. Роль домінуючого фактора переходить до інтелектуально-творчого потенціалу людини, що і знаходить відображення у відповідній зміні структури продуктивного капіталу і інвестиційних потоків. У цей період витрати компаній на підготовку і розвиток персоналу стають не тільки порівнянними з вкладеннями в матеріально-технічні умови виробництва, але й демонструють стрімке випереджаюче зростання. За останні півстоліття в промислово розвинених країнах питома вага людського капіталу в структурі сукупних активів виріс більш ніж в два рази [1].

Людський капітал є безумовною і довгостроковою стратегією держави. Реалізація цієї стратегії забезпечує вирішення не тільки соціальних завдань, а й сприяє формуванню інноваційно-орієнтованої, конкурентоспроможної економіки та сталого соціально-економічного зростання.

Проте, аналіз впливу людського капіталу на економічний розвиток і визначення його внеску в зростання ВВП стикаються з серйозними труднощами,

пов'язаними з так званим «парадоксом продуктивності». Як відомо, економічне зростання забезпечується, насамперед, продуктивністю праці. Але традиційна статистика продуктивності праці кількісно не враховує дійсно значущого внеску людського капіталу і нових інформаційних технологій в економічне зростання. Наявні позитивні оцінки впливу людського капіталу на темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу, носять в основному експертний характер.

Слід припустити, що якщо людський капітал працює на підвищення продуктивності праці, то витрати останнього на одиницю продукції повинні знижуватися. І хоча цього можна було б очікувати, враховуючи масштаби вкладень в інформаційні технології та розвиток людських ресурсів, однак істотного збільшення випуску на одиницю праці на макрорівні статистика поки не виявляє. Це, зрозуміло, не виключає можливості досягнення високих показників ефективності окремими компаніями, які вкладають кошти в підготовку та перепідготовку персоналу, що працює на високотехнологічному обладнанні. Але в таких ситуаціях продуктивність забезпечується, насамперед, основним (фізичним та технологічним) капіталом. Що ж стосується людського капіталу, то відповідні вкладення носять технологічно обумовлений характер і в цьому сенсі мало чим відрізняються від витрат на навчання працівника в традиційному індустріальному виробництві, хоча розміри і структура витрат в тому і іншому випадку можуть бути істотно різними. В даному контексті не йдеться про креативні компанії, які зацікавлені в гранично широкому розвитку творчих здібностей працівників, що утворюють головний, якщо не єдиний реальний актив таких фірм.

За «парадоксом продуктивності», який обумовлений недосконалістю традиційної статистики, насправді ховається фундаментальна проблема інноваційної якості людського капіталу. Статистика продуктивності праці, що відображає динаміку витратного, природного, компонента робочої сили, за визначенням ігнорує розвиток діяльнісних здібностей людини. У той же час поняття людського капіталу об'єктивно передбачає вкладення інвестиційних ресурсів у розвиток

людини, як би воно не обмежувалося формуванням «специфічних», внутрішньо фірмових або загальних здібностей працівника. Під терміном «розвиток» ми розуміємо зміну здібностей працівника, зануреного у відповідне інформаційне середовище, представлене інформаційним обміном. Рух інформації здійснюється в ході навчання, епізодичних або рутинних інформаційних контактів з колегами і товаришами по роботі, дорадчих процедур тощо. Ці процеси супроводжуються постійним взаємопереходом особистісного і об'єктивного знання. У «пунктах» цього взаємопереходу, де здійснюється індивідуальна інтерпретація і ретрансляція інформації, відбувається процес накопичення, розвитку здібностей у вигляді проінновацій. Їх «новизна» спочатку проявляється лише в особистісній унікальності розуміння інформаційного сигналу, але саме на цьому ґрунті «виростають» дійсно інноваційні продукти. Чим вищий освітній рівень суб'єктів цього інтерактивного простору, чим інтенсивніше інформаційний обмін і взаємна зацікавленість його учасників, тим сильніше, за інших рівних умов, виявляється інноваційний імпульс даного співтовариства.

Конкретний механізм інноваційного продукування досить складний і носить багатоступінчастий характер. Зокрема, його дія проявляється в природному відборі інноваційних лідерів – індивідів, схильних до створення нового знання і його практичних додатків; у насиченні інформаційного простору проінноваційними продуктами, що мають перспективи інноваційної зрілості; у формуванні атмосфери «інноваційного збудження» тощо.

Таким чином, визначальний вплив на економічний розвиток людський капітал надає через механізм інноваційного продукування. Врахування цієї обставини має критично важливе значення для розробки і реалізації ефективної інноваційної політики держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бляхман Л. С. Уроки кризиса, перспективы модернизации и экономическая наука / Л. С. Бляхман // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1. – С. 13.

**К. держ. упр. Орлов В. В., Рябченко І. В.**

*Національний університет «Одеська юридична академія», Україна*

**ПРОБЛЕМА ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИХ  
СТАНДАРТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ  
У ЦИФРОВІЙ СФЕРІ ДО УМОВ УКРАЇНИ**

Початок третього тисячоліття засвідчив необхідність впровадження правових механізмів регламентації новітніх досягнень в усіх сферах людського життя. Актуальність даної проблеми зумовлена тим, що стрімкий розвиток досягнень у цифровій сфері випереджає процес розробки міжнародних і національних правових стандартів в даній сфері [1, с. 27]. Тому, аналіз нових міжнародних стандартів у галузі регулювання відносин інтелектуальної власності у цифровій сфері та виявлення можливостей впровадження їх у практику регулювання інституту інтелектуальної власності в Україні вбачається нами одним із першочергових завдань державної влади.

Остаточний варіант Пекінського договору з аудіовізуальних виконань (ПДАІ, Beijing Treaty on Audiovisual Performances) був схвалений 26 червня 2012 р. на дипломатичній конференції ВОІВ. Одна з основних цілей даного документу – забезпечити належний рівень правової охорони найбільш поширених об'єктів інтелектуальних прав в цифровій сфері. Він є першим договором, що регулює матеріальні норми права інтелектуальної власності.

Він безумовно в цілому здатен забезпечити охорону прав виконавців в цифровому середовищі та сприятиме захисту прав виконавців від несанкціонованого використання їх виконань. Важливо також, що він зміцнить хитке становище виконавців в аудіовізуальній індустрії, забезпечивши більш чіткі міжнародно-правові рамки для охорони їх прав.

Розглянувши положення цієї спеціальної (за змістом статті 20 Бернської конвенції) угоди, можемо дійти висновку про те, що вони можуть або надавати більший захист авторам, або містити положення, що не суперечать самій Конвенції. Це означає, що такі міжнародні угоди, на жаль, обмежені в можливості вносити еволюційні зміни в традиційну модель регулювання прав інтелектуальної

власності. Їх статус багато в чому зумовлює їх зміст, а тому прихильність до договорів існуючої правової концепції веде лише до перенесення на цифрову сферу всіх недоліків сфери традиційної, і не відповідає новим потребам.

На нашу думку, в момент своєї появи цей та інші міжнародні договори у цифровій сфері вже ставали застарілими, і проблема полягає не в тонкощах імплементації цих міжнародних угод, а в недоліках або, точніше, недостатній прогресивності правової концепції, покладеної в їхню основу.

Те ж саме стосується і нового договору про аудіовізуальні виконання. Дійсно, в тих країнах, насамперед європейських, де право містить особливу категорію суміжних прав – права виконавців – вона, як правило, вже поширюється на акторів, музикантів й інших осіб. У ряді інших країн, які переважно знаходяться у південній півкулі, де такого виду прав ще не передбачено, не завжди є економічні, соціальні та технологічні можливості забезпечення нових прав виконавців, особливо зарубіжних. У США, наприклад, де законодавство не містить такої категорії прав, як «права виконавців», ПДАІ створює ряд інших складнощів. На даний час в законодавство імплементовані норми, що регулюють права окремих видів виконавців, при цьому система їхніх прав достатньо збалансована, і в тій чи іншій мірі відповідає інтересам як самих виконавців, так і зацікавлених користувачів.

Проаналізувавши норми ПДАІ, з прикрістю можна зауважити, що він роблячи крок у напрямку регулювання нових відносин у цифровій сфері, використовує застаріваючу, суперечливу концепцію, а також залишає майже непоміченими права користувачів.

Вважаємо, що для справедливого та рівного врегулювання інтересів правовласників і користувачів, слід скористатися досвідом Великобританії, де у порівнянні з іншими країнами спостерігається невеликий рівень порушення прав у сфері інтелектуальної власності. Необхідно застосовувати та розвивати концепції «добросовісного використання» (fairuse) які при зростаючій творчій активності користувачів у цифровій сфері більшою мірою відповідають потребі знаходження розумного балансу інтересів правовласників і користувачів. Цей правовий механізм цілком придатний для того, щоб закріпитися в законодавстві інших країн, у тому числі й Україні.

Суттєву користь принесе, на нашу думку, впровадження «розширеного колективного ліцензування», коли організації з колективного управління правами мають повноваження представляти інтереси і тих авторів, які не укладали з ними відповідних угод. Схожий порядок ліцензування ще з 60-х років минулого століття застосовується в скандинавських країнах і вже довів свою ефективність.

Щодо можливості впровадження міжнародно-правових стандартів цифрової сфери в національну правову систему, то слід відзначити, що вітчизняне законодавство у сфері інтелектуальної власності має одну характерну рису – суперечливість. Насамперед це стосується наявності Цивільного кодексу України та низки спеціальних законів, що регулюють сферу інтелектуальної власності, які й досі неузгодженні між собою. А тому впровадження змін на основі визначених міжнародно-правових стандартів несе в собі певні диспропорції. Вважаємо, що необхідно впроваджувати у вітчизняну правову практику такий стандарт інтелектуальної власності у цифровій сфері, який би міг спираючись на положення концепції добросовісного користування, задовольнити інтереси і власників, і користувачів. Перспективою ж розвитку цієї сфери правового регулювання має стати подальша систематизація усіх норм з урахуванням міжнародних стандартів, перевічених досвідом зарубіжних країн.

#### **Список використаних джерел:**

1. Арданов О. Розвиток партнерства для подолання цифрового піратства у мережі Інтернет / О. Арданов // Інтелектуальна власність. – № 8. – 2010. – С. 20–30.

**К. е. н. Пальчук О. І.**

*Київський національний університет технологій та дизайну, Україна*

### **ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

За останні десятиріччя ми стали свідками величезного технологічного прориву. Відбулися кардинальні зміни в технологіях створення, зберігання та розповсюдження інформації. Перш за все, мова йде про появу масового



Інтернет простору, що супроводжується глобальними взаємозв'язками, нескінченним потоком товарів, послуг, розповсюдженню нових способів спілкування та організації бізнесу. Власне кажучи, з'явилося анархічне суспільство, що охоплює більшу частину населення Землі і при цьому залишається важко контрольованим. Останніми роками вільний контент та відповідні сервіси розповсюджуються більш широко. Як правило, контент утворюється та розповсюджується безпосередньо користувачами через добровільно утворені мережі, сайти та блоги. Прикладом є «Вікіпедія», яка наповнюється споживачами на добровільній основі та доступна кожному абсолютно безкоштовно. Більшість людей на етапі створення пророкували провал таких проектів як «Вікіпедія», адже принципи на яких вона працює повністю змінюють уявлення про мотивацію та свідомість. Іншим прикладом є відкрите програмне забезпечення, як операційна система Linux, Інтернет браузері Mozilla та Firefox, офісний пакет Open Office, яке повністю розроблюється та підтримується безкоштовно і надається будь-кому, хто бажає ним користуватися. Всі подібні безкоштовні продукти, які за якістю не поступаються комерційним створюють їм в той же час дуже серйозну конкуренцію.

Величезна кількість книг, музики, фільмів та іншої інформації високої якості надається в мережі абсолютно безкоштовно, часто з порушенням авторських прав. Відстежити та проконтролювати такі порушення досить складно. Протягом останніх років суспільство витрачає величезні кошти на захист інтелектуальної власності та боротьбу з піратством. Витрати на моніторинг трафіку користувачів та виявлення осіб, що підозрюються в нелегальному копіюванні часто перевищують втрати правовласників. В той же час, значного зниження піратського копіювання не спостерігається, адже існує можливість переписування файлів з використанням системи зашифрованих сайтів, окрім того обмін інформацією можна здійснювати напряму між комп'ютерами або смартфонами без використання Інтернету. На думку автора, з часом суспільство усвідомить марність подібних дій внаслідок відсутності їх ефективності.

Наразі ж, світове співтовариство поділяється на дві групи: захисників інтелектуальної власності та їх противників. При цьому перші вважають захист

інтелектуальної власності необхідною основою для розвитку технологій, тоді як друга група наполягає на тому, що жорстке регулювання та обмеження доступу до прав інтелектуальної власності навпаки стримує розвиток інновацій та призводить до монополізації окремих галузей.

Сьогодні вже зрозумілим є те, що видавництва, розробники програмного забезпечення та звукозаписні компанії змушені будуть шукати нові стратегії розвитку бізнесу. Вже зараз, незважаючи на зростання платних скачувань, музичні компанії втратили майже половину власного доходу, а намагання знизити рівень незаконних скачувань шляхом жорстких обмежень та суворих покарань призвели до невдач.

Видавництва теж щорічно відчують зниження попиту на друковану продукцію, намагаючись боротися з безкоштовним доступом до інформації шляхом обмеження її кількості в Інтернеті певними статтями або викладенням неповної версії друкованих видань.

Безкоштовні продукти та послуги кидають виклик традиційному бізнесу. Яким чином підприємства сфери послуг можуть заробляти кошти якщо більшість інформації безкоштовна, а все більше авторів створює продукти на добровільних засадах?

Прогрес змушує бізнес шукати нові стратегії та створювати інші продукти, як, наприклад, допомога в пошуках необхідної інформації або добровільна оплата авторам за корисну інформацію. Так, велика кількість письменників абсолютно вільно викладають в Інтернеті свої твори розділ за розділом, а якщо книга вам подобається ви на свій розсуд сплачуєте автору певну суму. При цьому, наступний розділ не буде викладено доти, доки автор не назбирає заплановану суму грошей за попередній. Стратегії безкоштовного доступу до скачування своїх пісень дотримуються і деякі співаки. Рекламуючи себе таким чином та надаючи можливість безкоштовно отримувати музику своїм шанувальникам, вони в той же час збирають більший гонорар на концертах, адже кількість охочих послухати улюблених виконавців наживо зростає.

Роздавати продукт безкоштовно – досить непростий спосіб заробітку, проте і в цій бізнес – моделі можна знайти велику кількість альтернативних джерел

доходу. Так, клієнт може платити за додаткові послуги, підтримку програмного забезпечення, скачування програм чи музики з більшою швидкістю та без реклами. Окрім того, часто можливо щось віддавати, а натомість отримувати продукт безкоштовно, як, наприклад, заповнити опитувальник або розказати своїм друзям і отримати безкоштовний доступ протягом місяцю.

Фізичні товари складніше продавати, проте нелегальне використання інтелектуальної власності теж дуже розповсюджено. Все, що можна скопіювати, копіюється при чому в міжнародному масштабі. Так, більшість товарів виробляються в Китаї, Гонконгу, Тайвані та продаються в мережі. Для таких речей як сумки, взуття, одяг проблема полягає в зростаючому піратському копіюванні дизайну та продажі піратських копій, які, часто виробляються на тих самих фабриках, що й оригінали. Споживач згоден платити більше лише за товари справді відмінної якості, що мають особливу історію і традиції.

Не має сенсу просто обмежувати доступ до сервісів та продуктів. За можливості зламати код та отримати продукт безкоштовно, люди будуть будь що намагатися зробити це. Величезна кількість підприємств вже припинили лякати споживачів судовими розслідуваннями. Набагато дієвішим способом є зміна відношення споживача, отримання його прихильності. Врешті решт продукти стають безкоштовними завдяки законам ринку. В той же час, постає питання виживання та розвитку компаній з низьким рівнем доходів. Значно знизивши ціни підприємства не покривають витрати на розробку та тестування нових товарів. Так, експерти в галузі інтелектуальної власності вважають, що якщо медичні компанії не завищуватимуть ціни, вони не зможуть проводити розробки нових ліків.

Бізнес потребує організації для розробки нових продуктів та послуг, але в той же час, потрібно визнати те, що правила гри змінилися. Більшість своїх потреб користувачі можуть задовольнити в іншому місці, при цьому часто безкоштовно, якщо їх не влаштовує якість або ціна. Тому, комерційні компанії мають розробляти нові бізнес моделі та шукати інші джерела доходів, що відповідатимуть сучасним вимогам.

<i>Белозерцев В. С.</i> Проблеми формування дебіторської заборгованості підприємств оптової торгівлі молочними товарами.....	3
<i>Гринько Т. В.</i> Сучасні проблеми та тенденції розвитку інноваційної діяльності в Україні.....	6
<i>Єлісеєва Г. Ю.</i> Проблеми впровадження принципів «Зеленої економіки» у розвиток регіонів України .....	10

### МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

<i>Абилдаев С. Т.</i> SWOT-анализ конкурентных возможностей экономики Жамбылской области Республики Казахстан .....	14
<i>Македон В. В.</i> Управління розвитком нафтогазового комплексу: світовий досвід та перспективи України .....	21

### ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І АУДИТУ: СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

<i>Борзенко В. М.</i> Аналітична оцінка залежності фінансових потоків від функцій і завдань промислових підприємств та їх об'єднань.....	24
<i>Булгаков О. Д., Жежеря К. В.</i> Проблеми обліку дебіторської заборгованості та шляхи їх вирішення.....	27
<i>Васьков В. Н.</i> Особливості обліку програмного забезпечення у світлі вимог Податкового кодексу України .....	29
<i>Верхоглядова Н. І., Жигульова К. В.</i> Проблеми сучасного стану обліку основних засобів.....	32
<i>Вороніна Д. В., Шило В. П.</i> Особливості відображення операцій зі запасами у програмі 1С: Бухгалтерія.....	34
<i>Журба Т. С., Журба Ю. І.</i> Порівняльна характеристика доходів підприємства .....	37
<i>Заєць В. В., Олініченко І. В.</i> Особливості обліку необоротних матеріальних активів бюджетної установи .....	41
<i>Клешня М. В.</i> Особенности учета необоротных активов в бюджетных организациях .....	45

<i>Кравець М. О., Олініченко І. В.</i> Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві.....	48
<i>Марушко Н. С.</i> Соціальний аудит в організації діяльності підприємства .....	51
<i>Олініченко І. В.</i> Внутрішній аудит фінансової установи: організація та функціонування .....	54
<i>Полувянова М. С.</i> Аналитический обзор современных трактовок и сущности финансового менеджмента в России и за рубежом .....	58
<i>Потопа О. В.</i> Методичні аспекти складання приміток до річної фінансової звітності .....	64
<i>Семькина Л. Н., Чехонадских А. В.</i> Влияние на дебиторскую задолженность альтернативных способов расчетов.....	66
<i>Сокуренок П. И., Крышан А. Ф.</i> Использование контроллинга для управления инновационным развитием предприятия.....	70
<i>Чабаненко Ж. М., Голей Ю. М.</i> Вплив змін податкового законодавства на формування прибутку підприємств.....	72
<i>Чаленко Р. В.</i> Особенности бухгалтерского учета операций по мерам досудебной санации .....	75
<i>Черемісова Т. А.</i> Деякі аспекти руху грошових коштів підприємства відповідно до П(С)БО 4 .....	81

## ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО

<i>Ворожко Р. О.</i> Правові питання визначення господарської діяльності в контексті її здійснення фізичною особою .....	84
--	----

## РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОХОРОНА АВТОРСЬКОГО ПРАВА

<i>Іванова М. В.</i> Оценка эффективности интеллектуального капитала как фактора инновационного производства .....	88
<i>Орлов В. В., Орлова О. І.</i> Умови інноваційного впливу людського капіталу на економічний розвиток суб'єктів господарювання .....	91
<i>Орлов В. В., Рябченко І. В.</i> Проблема впровадження міжнародно-правових стандартів інтелектуальної власності у цифровій сфері до умов України.....	94
<i>Пальчук О. І.</i> Проблеми захисту інтелектуальної власності в інформаційній економіці .....	96

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ  
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ  
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції  
(4–5 квітня 2013 року • м. Жовті Води)

У чотирьох томах

Том 4. Організаційно-правові аспекти підприємницької діяльності

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції*

*Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів*

*За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.  
Комп'ютерна верстка Єпішко М. Г.  
Дизайн обкладинки Єпішко Д. В.  
Технічний редактор Капуш О. Є.

Здано до друку 29.03.13. Підписано до друку 01.04.13.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Спосіб друку – різнограф.  
Ум.др.арк. 5,2. Тираж 100 пр. Зам. № 0313-07.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09 р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.  
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com  
e-mail: conf@confcontact.com



