

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розкриваються актуальні проблеми спрощеної системи оподаткування в Україні, розкривається порядок сплати єдиного податку і аналізуються переваги і недоліки Проектів Закону «Про спрощену систему оподаткування».

Ключові слова: *спрощена система, оподаткування, єдиний податок.*

В статье раскрываются актуальные проблемы упрощенной системы налогообложения в Украине, раскрывается порядок оплаты единого налога и анализируются преимущества и недостатки Проектов Закона «Об упрощенной системе налогообложения».

Ключевые слова: *упрощенная система, налогообложение, единый налог.*

The actual problems of the Ukrainen simplified taxation system, the paymens torder of the united tax are eopens up and advantages and lacks of Law Projects «About simplified system of taxation» are analysed in the article.

Key words: *the simplified system, taxation, united tax.*

Постановка проблеми. Одним з основних чинників розвитку підприємницької діяльності в Україні є сприятливий режим оподаткування. З набуттям Україною незалежності, її орієнтацією на формування ефективної ринкової економіки, однією з складових якої є мале підприємництво, виникла необхідність у послабленні на нього податкового тиску, що виявилось у запровадженні наприкінці 90-х років ХХ ст. єдиного податку. На сучасному етапі становлення національної економіки зазначеному податку відводиться значна роль у спрощенні оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва, мінімізації їх витрат на облік і звітність, зменшенні кількості спорів платників з контролюючими органами, підвищенні рівня зайнятості населення, збільшенні надходжень до бюджету, зменшенні витрат на адміністрування податків. Спрощена система оподаткування стала найбільш резонансним аспектом Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755 [1]. Відповідно до розділу XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу Глава 1, яка передбачала реформування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності, відповідно до сучасних напрямів реформування податкової політики держави, у тому числі відносно стимулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на етапі установи власного бізнесу була виключена. У зв'язку з цим питання правового регулювання єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва є актуальними та потребують науково-теоретичного опрацювання і вироблення практичних рекомендацій щодо удосконалення законодавства у цій сфері.

Аналіз літератури. Актуальність теми статті підтверджується також ступенем наукової розробки проблеми дослідження. У фінансовій науці незалежної України проблема сучасного єдиного податку досліджується такими ученими-економістами, як Ю. Б. Іванов, А. М. Соколовська, В. Г. Князева, В. М. Опаріна, В. М. Пушкарьової, Д. Г. Черніка, В. М. Федосова та інших.

Особливості виникнення, існування і припинення фінансових і податкових правовідносин, елементи податкового закону, а також окремі аспекти правового регулювання єдиного податку, його місця в системі обов'язкових платежів досліджувались українськими вченими-юристами: В. В. Безуглою, Д. А. Бекерською, М. М. Весельським, Л. К. Вороною, Н. В. Воротиною, Р. О. Гаврилюк, С. Т. Кадькаленком, М. П. Кучерявенком, О. П. Орлюк, П. С. Пацурківським, Н. Ю. Пришвою, М. О. Перепелицею, О. Г. Свечніковою. Водночас, комплексно проблеми реформування спрощеної системи оподаткування в умовах прийняття Податкового кодексу України ще не розглядалися.

Метою наукового дослідження є визначення актуальних проблем спрощеної системи оподаткування в Україні, розкриття порядку сплати єдиного податку та проведення критичного аналізу переваг і недоліків Проектів Закону «Про спрощену систему оподаткування».

Виклад основного матеріалу. Підрозділ 8 розділу ХХ Перехідних положень Податкового кодексу України передбачає особливості єдиного податку. Так, з 1 січня 2011 року до внесення змін в розділ XIV Податкового кодексу України

в частині оподаткування суб'єктів малого підприємництва діє Указ Президента України від 03.07.1998р. № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів ма-

лого підприємництва»[2]. Однак, незважаючи на це податкове навантаження на фізичних осіб підприємців (ФОП), все одно зросло й буде збільшуватиметься надалі (табл. 1).

Таблиця 1.

Розрахунок податкового навантаження на підприємця в Україні.

Перелік платежів ФОП до липня 2010 року	
Максимальна ставка податку	200 грн.
Розподіл суми податку	
до бюджету	86 грн.
до Пенсійного фонду	84 грн.
до органів соціального страхування	30 грн.
Загальне податкове навантаження	до 200 грн. в місяць
Перелік платежів ФОП з липня 2010 року	
Максимальна ставка податку	200 грн.
Розподіл суми податку	
в бюджет	86 грн.
до Пенсійного фонду	84 грн.
до органів соціального страхування	30 грн.
Додаткові платежі до Пенсійного фонду	295–306 грн. (залежно від мін.зарплати) «мінус» вже сплачений внесок в ПФ
Загальне податкове навантаження	до 334 грн. за місяць
Перелік платежів ФОП з січня 2011р.	
Максимальна ставка податку	200 грн.
Розподіл суми податку	
до бюджету	86 грн.
до Пенсійного фонду та органів соціального страхування	114 грн. (входить в сумму єдиного соцвнеска)
Єдиний соціальний внесок	327–14,1 тис. грн.
Загальне податкове навантаження	до 413–14,2 тис. грн. в місяць

Примечание: розрахунки приведені для максимальної ставки єдиного податку, розмір платежів може мінятися залежно від ставки податку і єдиного соцвнеска. Складено автором на підставі податкового кодексу України [1].

Як видно на рис. 1 і 2, до прийняття Податкового кодексу велика частина витрат платників

єдиного податку складалася з відрахувань до позабюджетних соціальних фондів.

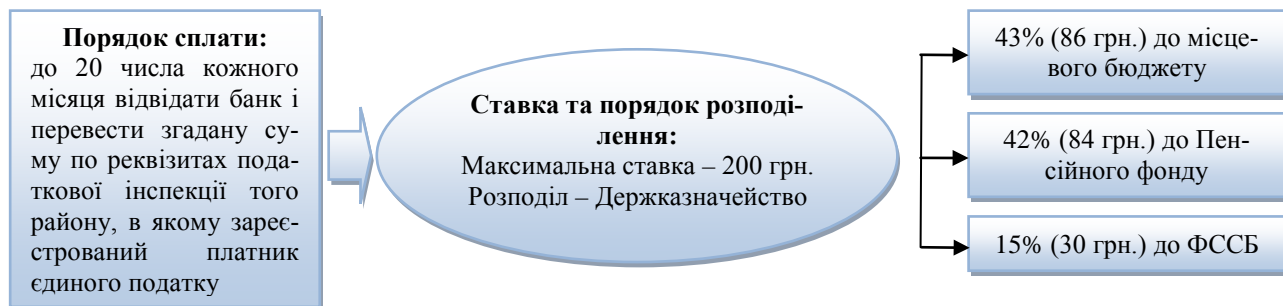


Рис. 1. Порядок сплати єдиного податку до липня 2010 року.



Рис. 2. Порядок сплати єдиного податку з липня 2010 року.

Але тепер платежі до цих фондів «вичленять» не із ставки податку, а розраховуватися окремо (рис. 3). Базою для розрахунку ЄСВ є мінімальна зарплата (з 01.01.2011 року вона складає 941 грн.). Підприємець окрім 43% ставки єдиного податку повинен сплатити наступну сумму: $941 \text{ грн.} \times 34,7\% = 327 \text{ грн.}$ Максимально підпри-

ємець віддаватиме до бюджету суму в 14,1 тис. грн. за умови, що він добровільно і за власною ініціативою платитиме не мінімальний, і граничний розмір ЄСВ, який складає 15 прожиткових мінімумів для працездатних осіб. І у міру зростання зарплати, а також прожиткового мінімуму, витрати підприємця також збільшуватимуться.



Рис. 3. Порядок сплати єдиного податку з січня 2011 року.

За дорученням Президента України розробляється законопроект щодо внесення змін до спрощеної системи оподаткування. З одного боку законопроект про спрощену систему оподаткування розробляється Комітетом Верховної Ради України з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва у рамках діяльності Ради підприємців при Верховній Раді України, до якого входять близько 200 громадських організацій, представлених в 24 областях України, а з іншого – Радою підприємців при Кабінеті Міністрів України. Міністерство фінансів України запропонувало для законопроекту взяти за основу проект закону, розроблений Всеукраїнським об'єднанням малого і середнього бізнесу «Фортеця» [3]. Зокрема, документом передбачається зберегти спрощену систему оподаткування, і зміни спрощеної системи оподаткування ввести в дію не раніше 2012 р. Під час останнього засідання робочої групи здійснено постатейний аналіз редакції законопроекту. Незважаючи на те, що до більшості статей був знайдений компроміс і враховані зауваження Міністерства фінансів України, однак не вирішеними залишилися ключові питання, а саме: види діяльності, на які поширюється спрощення система оподаткування, ставки єдиного податку для юридичних та фізичних осіб, ведення обліку

і складення звітності платниками податку та граничний обсяг виручки для юридичних та фізичних осіб.

Що стосується Проекту Закону «Про спрощену систему оподаткування» Ради підприємців при Верховній Раді України [4], то його концепція вже схвалена громадськістю за результатами громадських слухань представниками Ради підприємців при ВР та представлена широкому колу громадськості. Та перш ніж перейти до його основних положень, хочу сказати кілька слів в цілому про спрощену систему оподаткування. По-перше, функціонування спрощеної системи дає змогу знизити корупційний чинник, вплив якого у повній мірі зазнають підприємства – платники податків за загальною системою оподаткування. По-друге, спрощення податкового адміністрування стимулює розвиток саме малого бізнесу, для якого ведення бухгалтерського обліку у повній формі є вкрай витратним та недоцільним, а у деяких видах діяльності просто неможливим. Це сприятиме збільшенню кількості самозайнятого населення. По-третє, наявність суттєвого прошарку дрібних підприємців створює висококонкурентне середовище для ведення більшості видів економічної діяльності та забезпечує виробництво дешевих товарів та послуг. А якщо ж до зазначених переваг для підп-

риємців додати суттєві переваги для держави у вигляді чітко прогнозованих, практично безризикових, авансових надходжень до бюджету, що, до того ж, легко адмініструються, то доцільність подовження життя спрощеної системи оподаткування не викликає жодних сумнівів для фахівців.

Отже, переваги такої системи очевидні. Для її успішного втілення на практиці, відповідно до запропонованого законопроекту Ради підприємців при ВР України, передбачається наступне. В першу чергу, встановити 5 категорії платників єдиного податку – фізичних осіб-підприємців.

До 1-ї категорії відносяться самозайняті особи, що займаються будь-яким видом діяльності, крім передбачених 4 та 5 категоріями та не мають найманих працівників. Річний обсяг виручки пропонується встановити до 300 тис. грн. Єдиний податок буде становити 20–50 грн. Оплата послуг, наданих 1-ою категорією не відноситься до витрат юридичних осіб. Запроваджуються канікули на 5 років. Облік не ведеться. Фактично, ця категорія – аналог нинішнього фіксованого податку. Новацією є те, що дані особи можуть залучати до свого бізнесу членів своїх сімей, 7 днів на місяць, без будь-якого документального оформлення трудових відносин.

До 2-ої категорії відносяться фізичні особи, що займаються будь-яким видом діяльності, крім передбачених 4 та 5 категоріями та має найманих працівників, але не більше 10 людей. Річний обсяг виручки пропонується обмежити 1,5 млн. грн. Що стосується ставки податку, то він пропонується у розмірі 50–100 грн., якщо виручка до 500 тис. грн., 100–200 грн. – якщо виручка становить 500 тис. грн. – 1 млн. грн. та 200–300 грн., якщо виручка становить 1–1,5 млн. грн. Оплата послуг, наданих 2-ою категорією не буде відноситися до витрат юридичних осіб.

До 3-ої категорії будуть відноситися фізичні особи, що займаються будь-яким видом діяльності, що мають будь-яку кількість найманих працівників. Річний обсяг виручки пропонується – до 3 млн. грн. Єдиний податок становитиме 3% від обсягу виручки, але не менше 300 грн. і оплата послуг, наданих 3-ою категорією буде відноситися до витрат юридичних осіб.

4-а категорія – це тільки самозайняті особи, без права найму працівників, що здійснює діяльність лише у сфері права, бухгалтерського обліку та аудиту, консалтингу, маркетингу, інжинірингу, інформатизації, рекламної діяльності, або є страховим агентом. Річний обсяг виручки пропонується до 200 тис. грн., а ставка єдиного податку – 20–100 грн. Пропонується не відносити оплату послуг, наданих IV категорією до витрат юридичних осіб.

5-а категорія – це тільки самозайняті особи, без права найму працівників, що здійснює діяльність лише у сфері права, бухгалтерського обліку та аудиту, консалтингу, маркетингу, інжинірингу, інформатизації, рекламної діяльності, або є страховим агентом. Річний обсяг виручки пропонується також до 200 тис. грн., але ставка єдиного податку значно вище – 200–500 грн., тому що оплата послуг, наданих цією категорією буде відноситися до витрат юросіб.

Що стосується спрощеної системи оподаткування для юридичних осіб, то її можуть застосовувати ті з них, які мають найманих працівників, але не більше 50 людей, річний обсяг виручки до 10 млн. грн. При цьому пропонується податок на рівні 3% для платників ПДВ та 5% для неплатників ПДВ, за умови річного обсягу від реалізації товарів та послуг не більше 5 млн. грн., та відповідно 5% та 7%, якщо виручка від реалізації буде більшою.

Слід також визначити ті категорії, на які загалом не буде розповсюджуватися спрощена система оподаткування. Зокрема, це:

- суб'єкти господарювання, які провадять діяльність у сфері фінансового посередництва, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи;
- суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам (учасникам і засновникам зазначених суб'єктів та які не є суб'єктами малого підприємництва) перевищують 25% (крім суб'єктів малого підприємництва, які надають житлово-комунальні послуги);
- реєстратори цінних паперів, суб'єкти малого підприємництва, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, суб'єктів малого підприємництва, які провадять діяльність з управління підприємствами, допоміжну діяльність у сфері державного управління, або здійснюють видобуток та реалізацію корисних копалин, а також на суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють видобуток та виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення;
- суб'єкти малого підприємництва, які є виробниками підакцизних товарів, провадять господарську діяльність, пов'язану з експортом, імпортом, оптовим продажем підакцизних товарів та роздрібним продажем підакцизних пально-мастильних матеріалів (крім продажу

ПММ (в ємностях до 20 літрів) та роздрібно-го продажу пива);

- суб'єкти малого підприємництва, які провадять спільну діяльність;
- суб'єкти малого підприємництва, які надають послуги у сфері телерадіомовлення;
- фізичні особи-підприємці, які надають в оренду житлові приміщення загальною площею що перевищує 100 кв. метрів та нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини сумарна орендована площа яких перевищує 300 кв. метрів, а також юридичні особи, які надають в оренду земельні ділянки несільськогосподарського призначення, що перебувають у їх власності, загальною площею більше 20 соток.

До особливостей системи адміністрування податків для малого бізнесу можна віднести:

- а) введення безстрокового свідоцтва;
- б) фізичні особи на вибір застосовуватимуть РРО без фіскальної пам'яті або не фіскальні товарні чеки;
- в) ФОП вестимуть книгу обліку доходів, а юрособи – бухгалтерський облік та складатимуть фінансову звітність у встановленому законодавством порядку.

У разі здійснення діяльності, при якій не може застосуватися спрощена система або у разі перевищення дозволеного об'єму виручки, доход, отриманий платником єдиного податку в результаті здійснення такої діяльності або перевищення, оподатковується за ставкою:

- для юридичних осіб – подвійний розмір ставки до кінця календарного року;
- для фізичних осіб-підприємців – 15% від отриманої в результаті вказаних порушень виручки до кінця календарного року, у якому відбулися порушення.

Відповідно до підпункту 139.1.12 пункту 139.1 статті 139 Податкового кодексу не включаються до складу витрат витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації). Цей підпункт діятиме, як і весь розділ III «Податок на прибуток підприємств» з 1 квітня 2011 року [5]. Таким чином, купівля у підприємця на єдиному податку (крім у сфері інформатизації) позбавляє витрат юридичну особу. Їй стає не вигідно працювати зі спрощеннями, оскільки її витрати здійснюються за рахунок прибутку. В цьому випадку для збереження конкурентоспроможності підприємцям-спрощенцям слід мати знижені ціни порівняно зі іншим суб'єктами господарювання.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, перелічимо основні переваги нової спрощеної системи для ФОП.

По-перше, розширюється обсяг виручки, що дає право сплачувати єдиний податок.

По-друге, встановлюються мінімально можливі ставки єдиного податку.

По-третє, ставки єдиного податку не збільшуються при використанні найманої праці.

По-четверте, для самозайнятих осіб з обсягом виручки не більше 300 тис. грн. пропонується запровадити мінімальну ставку єдиного соціального внеску, який направляється виключно на пенсійне страхування. Сплата додаткових внесків до фондів соціального страхування здійснюється добровільно.

По-п'яте, для працюючих пенсіонерів та інвалідів пропонується відмінити сплату ЄСВ (єдиного соціального внеску).

По-шосте, запроваджується максимально простий облік провадження підприємницької діяльності: ведення книги обліку доходів. Що важливо: свідоцтво платника єдиного податку видається безстроково.

По-сьоме, фізичні особи на вибір застосовують реєстратори розрахункових операцій без фіскальної пам'яті або нефіскальні товарні чеки.

Переваги для юридичних осіб, не менш важливі, а саме: розширюється обсяг виручки, що дає право сплачувати єдиний податок, ставки єдиного податку знижуються у 2 рази порівняно з чинними ставками, свідоцтво платника єдиного податку видається безстроково.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
2. Указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва».
3. Концепція проекту Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 22.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=147961&cat_id=37571.
4. Проект Закону «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» (реєстр. № 4112-2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua-fashion.net/index.php?option=com_content&view=article&id=369&Itemid=23&lang=ru.
5. Проект Закону України «Про внесення змін Податкового Кодексу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://taxoport.com/index.php?option=com_content&task=view&id=855&Itemid=178.

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В даній проаналізована методика оцінки фінансового стану підприємства на основі розрахунку класичних показників фінансового аналізу. Висвітлені підходи до діагностики фінансового стану з позиції різних вчених, досліджено питання щодо напрямків діагностики фінансового стану, сформовано систему локальних показників у кожному напрямку, що характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, показники фінансового аналізу, стадія життєвого циклу підприємства.

В данной статье проанализирована методика оценки финансового состояния предприятия на основе расчета классических показателей финансового анализа. Освещены подходы к диагностике финансового состояния с позиции различных ученых, исследован вопрос о направлениях диагностики финансового состояния, сформирована система локальных показателей в каждом направлении, характеризующих финансовое положение предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, показатели финансового анализа, стадия жизненного цикла предприятия.

This article critically analyzes methods for assessing the financial condition of the company based on the calculation of the classical indicators of financial analysis. Covered approaches to the diagnosis of the financial position of states with different scholars studied the question of sending diagnostic financial condition, formed a system of local indicators in each direction, describing the financial situation of the enterprise.

Key words: business conditions, indicators of financial analysis, life cycle of the enterprise.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність в Україні здійснюється в умовах зростаючої невизначеності ситуацій і мінливості економічного середовища. Державне регулювання зводиться переважно до встановлення норм провадження такої діяльності і розробки системи оподаткування. Все решта визначається виробником і споживачем, виходячи з їх волі і можливостей, й значною мірою – складається випадково. Внаслідок цього виникає неясність і невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, яка часто призводить до кризового стану підприємств.

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємством. Необхідним стає більш швидке реагування підприємств на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану підприємства. Досягнення стійкого фінансово-економічного стану забезпечується рішеннями управлінців на основі результатів діагностики. Саме тому особливого значення набуває проблема забезпечення фінансової стійкості функціонування підприємств. Найбільш достовірні, переконливі та узагальнюючі результати під час аналізу всіх сфер діяльності підприємства надає діагностика його фінансового стану.

Аналіз літератури. Питання діагностики фінансового стану підприємств розглядалися в наукових працях зарубіжних науковців і прак-

тиків, зокрема: М. І. Баканова, І. Т. Балабанова, О. М. Волкової, М. Н. Крейніної, Д. С. Молякова, В. П. Привалова, В. М. Родіонової, Н. О. Русак, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, М. О. Федотової, А. Д. Шеремета, А. Гропелі, Е. Нікбашта, Е. Хелферта та ін.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад діагностики фінансового стану підприємств здійснили вчені-економісти: Є. М. Андрущак, М. Д. Білик, І. О. Бланк, О. М. Бандурка, К. В. Ізмайлова, В. О. Подольська, М. Г. Чумаченко, Г. О. Швиданенко, О. В. Яриш та інші.

Проте питання, що стосуються механізму оцінки та розробки комплексної методики діагностування фінансового стану підприємств розроблені недостатньо.

Метою статті є визначення ролі фінансового аналізу як методу діагностики фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зазначити, що мають місце значні розбіжності у трактуванні вказаними дослідниками поняття «фінансовий стан підприємства», складу показників, що його визначають та їхніх нормативних значень. О. Є. Раєвнева визначає, що відсутність уніфікації не дозволяє однозначно оцінювати реальний фінансовий стан різних підприємств. Можливості аналізу передбачити ймовірність банкрутства при цьому досить обмежені, оскі-

льки на основі розроблених методик діагностувати можна лише вже наявне банкрутство [1].

Оцінку фінансового стану підприємства можна об'єктивно здійснити тільки за допомогою комплексу показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства. Саме за допомогою діагностики можна детально оцінити та спрогнозувати фінансовий стан підприємства. Незважаючи на істотну багатоваріантність змісту терміну «діагностика», більшість авторів трактують її як розпізнавання стану об'єкта, що досліджується, як у ретроспективному, так і перспективному періодах.

Щодо діагностики фінансового стану, то можна відзначити наступне. О. А. Сметанюк пропонує наступне визначення поняття діагностики фінансового стану підприємства: «Під діагностикою фінансового стану підприємства розуміється ідентифікація стану об'єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, направлених на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення» [2]. Відзначимо, що приведені визначення є досить повним і змістовним.

Т. Г. Бень розглядає діагностику як оцінку фінансового стану підприємства за допомогою поглибленого та експрес-аналізу, які виявляють проблемні зони підприємства і причини їх виникнення [3]. У багатьох джерелах можна зустріти визначення діагностики фінансового стану підприємства як оцінки його платоспроможності та ліквідності [5–7]. Але слід зауважити, що діагностика фінансового стану – це процес оцінки стану об'єкта, його ліквідності та платоспроможності за допомогою методики експрес-аналізу і поглибленого аналізу, що дасть змогу виявити проблеми фінансового стану підприємства, причини їх виникнення та визначити методи покращення ситуації.

Можна узагальнити трактування терміну різними авторами наступним чином: діагностика фінансового стану підприємства – це комплексне вивчення особливостей його функціонування для об'єктивної оцінки досягнутих фінансових результатів і виявлення напрямків подальшого підвищення прибутку з одночасним забезпеченням достатнього рівня ліквідності.

Фінансовий стан підприємства – це така різнобічна характеристика якості виробничої і фінансової діяльності підприємства, яка визначає рух, склад та ефективне використання фінансових ресурсів, реалізацію фінансових відносин за

допомогою системи показників як на фіксований момент часу, так і в динаміці [1]. Таким чином, стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану підприємства необхідно оцінювати використовуючи комплекс показників, таких як ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність та рентабельність, які детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства. За допомогою діагностики можна детально оцінити та спрогнозувати фінансовий стан підприємства.

Діагностика фінансового стану підприємства – це здатність розпізнавати стан підприємства шляхом використання певних параметрів з метою виявлення, встановлення причин порушень з можливістю прогнозування показників фінансового стану підприємства на будь-якому відрізку часу або в динаміці.

Діагностику фінансового стану підприємства рекомендується проводити у двох напрямках:

- експрес-діагностика фінансового стану підприємства;
- поглиблена діагностика фінансового стану підприємства.

Саме ці види діагностики дозволяють отримати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства (рис. 1).

Особливістю фінансового діагностування є використання системи фінансових показників та коефіцієнтів, таких як: показники рентабельності, ефективності управління, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності.

Як вказують дослідження, теоретики та практики звертають увагу на те, що як граничні, так і нормативні значення показників, що використовуються у кожному з указаних методів, залежать від галузевої приналежності підприємства [2]. Але у науковій літературі не знайшла відображення диференціація їх рівня у залежності від стадії життєвого циклу, на якій воно знаходиться у конкретний період часу. Це є суттєвим недоліком діючих методичних рекомендацій, оскільки значення показників, які є нормою на одній стадії життєвого, циклу можуть характеризувати іншу як кризову.

Суперечність висновків, що виникає при використанні стандартної системи фінансових показників у порівнянні з нормативними значеннями та з урахуванням стадії життєвого циклу, обумовлюється наступним: фінансовий стан підприємства на кожній стадії його життєвого циклу має свої особливості, пов'язані з поступовим накопиченням ресурсного потенціалу підприємства на етапі зростання та його зниженням на етапі старіння [4].

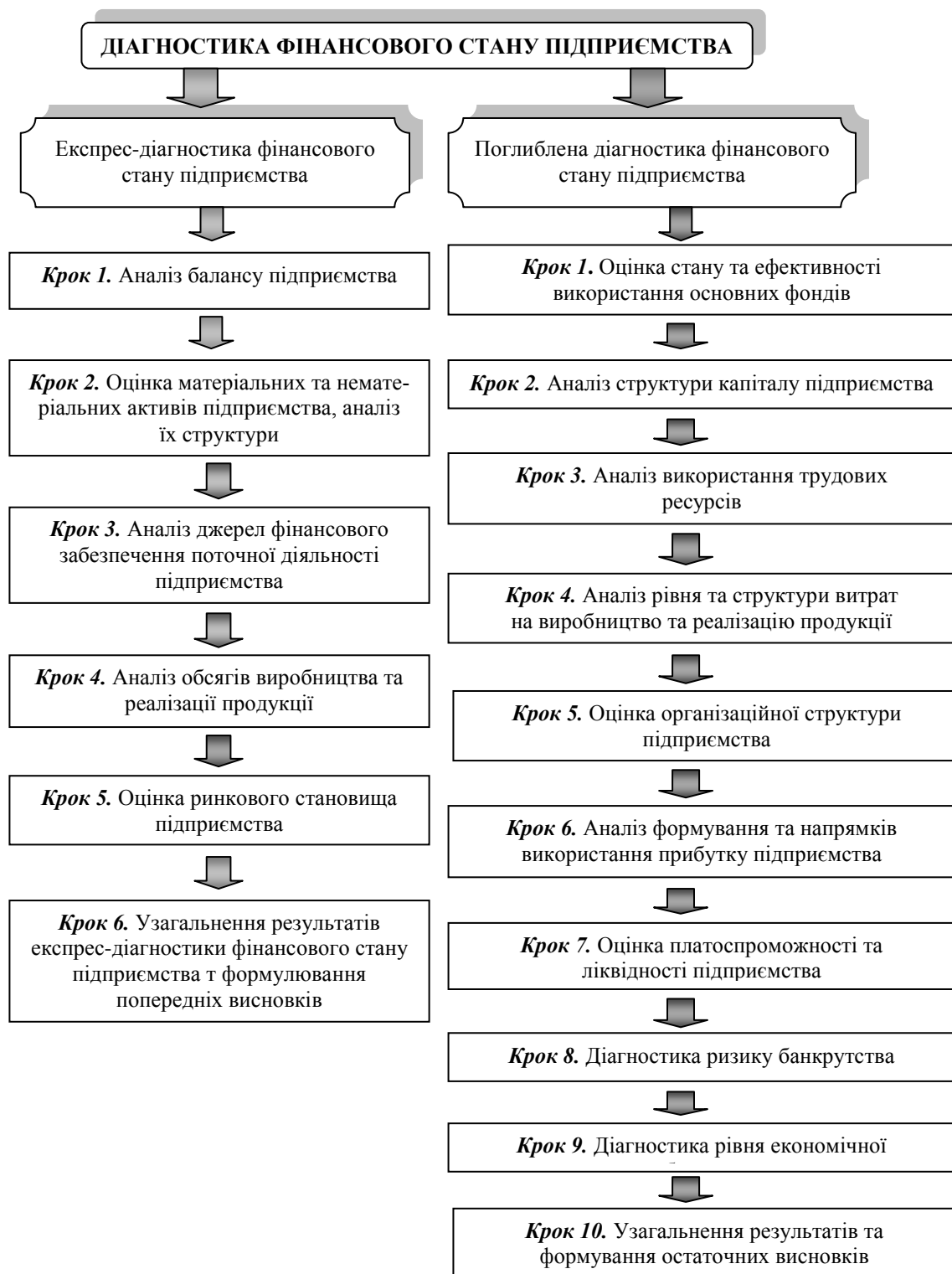


Рис. 1. Алгоритм проведення експрес – та поглибленої діагностики фінансового стану підприємства (складено автором на основі літератури [4]).

Крім того необхідно зазначити, що особливості фінансового стану підприємства обумовлюють відмінність у висновках, отриманих при аналізі показників фінансового аналізу підприємств, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу.

У табл. 1 наведено систему груп показників-індикаторів фінансового стану підприємства

у традиційному трактуванні та з урахуванням стадії їх життєвого циклу (СЖЦ). Розрахунок груп показників фінансового стану підприємства (показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності) та діагностика на основі їх аналізу кризи розвитку підприємств було практично реалізовано на підприємствах України (табл. 1).

Таблиця 1.

Система груп показників-індикаторів фінансового стану з урахуванням СЖЦ підприємства.

№ з/п	Група показників	Характеристика групи показників	Трактування значення показників з урахуванням СЖЦ
1	Ліквідності	Оцінка можливостей підприємства по покриттю своїх зобов'язань за рахунок використання власних оборотних коштів. Негативна тенденція показників свідчить про посилення неплатоспроможності підприємства та дефіцит оборотних коштів.	Негативна тенденція чи значення показників ліквідності менше за нормативне (неплатоспроможність): на стадіях зародження та росту не свідчить про наявність кризи через дефіцит обігових коштів як особливості фінансового стану; на стадіях стабільності та занепаду свідчить про наявність кризових явищ.
2	Фінансової стійкості	На стадіях зародження та росту значення показників перевищують рекомендовані через обмеженість залучення «дешевих» позикових коштів (зовнішнє фінансування поточної діяльності) як особливості фінансового стану. На стадіях стабільності та занепаду відхилення значення показників від оптимального значення свідчить про дисбаланс у структурі капіталу підприємства, а й, отже, наявність кризових явищ.	На стадіях зародження та росту зростання показників ліквідності повинно відбуватися з прискоренням. Уповільнення оборотності певного ресурсу на цих стадіях свідчить про наявність криз у діяльності підприємства. На стадіях стабільності та занепаду зростання обіговості може бути незначне (у порівнянні зі стадіями зародження та росту).
3	Ділової активності	Оцінка швидкості обороту всіх обігових коштів підприємства, а також окремо швидкості обороту товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, власного капіталу.	На стадіях зародження та росту зростання показників ліквідності повинно відбуватися з прискоренням. Уповільнення оборотності певного ресурсу на цих стадіях свідчить про наявність криз у діяльності підприємства. На стадіях стабільності та занепаду зростання обіговості може бути незначне (у порівнянні зі стадіями зародження та росту).
4	Рентабельності	Оцінка результатів господарської діяльності підприємства, зокрема, обсягу отримання чистого прибутку в розрахунку на одиницю майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства, використання основних засобів та інших необоротних активів, використання власного капіталу, використання оборотних коштів.	На стадіях зародження та ріст життєвого циклу підприємства від'ємне значення показників рентабельності (ефективності) діяльності не свідчить про наявність кризи у його діяльності, оскільки обсяги реалізації продукції ще не дозволяють підприємству досягти точки беззбитковості (покривати валові витрати за рахунок виручки від реалізації) та отримати прибуток. На стадії стабільності від'ємне значення показників рентабельності або тенденція до їх зниження свідчить про прояв кризових явищ.

Примечание: характеристика групи показників складено автором на основі джерел [3–4].

Отже, класична методика визначення типу фінансового стану підприємства не дозволяє точно визначити останній, оскільки нормативні значення показників та коефіцієнтів не враховують особливості існуючого у підприємства рівня ресурсного потенціалу та можливостей використання власних та позикових коштів. Для усунення цього недоліку необхідний враховувати стадію життєвого циклу підприємства, на якій воно знаходиться у певний проміжок часу. Це дозволить уникнути розбіжностей у трактуванні значень показників їх фінансового стану.

По-друге, аналіз фінансового стану підприємств по чотирьох групах показників не завжди дозволяє чітко визначити факт наявності чи відсутності кризи у діяльності підприємства, оскі-

льки отримані за результатами аналізу висновки можуть носити різноспрямований характер: деякі свідчать, що підприємство функціонує успішно, та загроза банкрутства малоімовірна, а інші – про значні проблеми у розвитку та посилення вірогідності настання неплатоспроможності та банкрутства. Тому доцільно визначити тип фінансового стану підприємства комплексно.

З вищевикладеного можна зробити **висновок**, що вміння здійснювати ефективне фінансове управління суб'єктом господарювання залежить не лише від видів та мети його проведення, а й від доцільності використання того чи іншого методу аналізу фінансового становища підприємства, його адаптації до сучасних умов розвитку. Цим і зумовлені наукове та практичне

значення дослідження механізму оцінки фінансового стану підприємства. Досвід переконує, що для підтримки фінансової стійкості і розвитку підприємства необхідна постійна системна діагностика його фінансового стану на основі фінансово-економічного аналізу його діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Расвнева О. В. Моделирование финансового диагноза состояния предприятия / О. В. Расвнева, С. О. Степурина // Экономика и регион. – 2005. – № 3(6). – С. 74–80.
2. Сметанюк О. А. Диагностика финансового состояния предприятия в системе антикризисного управления : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук ; спец. : 08.06.01 / О. А. Сметанюк. – Хмельницький : Хмельницький національний університет, 2006. – 20 с.
3. Бень Т. Г. Интегральная оценка финансового состояния предприятий / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Финансы Украины. – 2002. – № 6. – С. 53–61.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНЕУ, 2009. – 596 с.
5. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навчальний посібник / Т. О. Загорна. – К. : Центр наукової літератури, 2007. – 400 с.
6. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 215 с.
7. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник / [Т. Д. Костенко, Є. О. Підгорна, В. С. Рижигов, В. А. Панков, А. А. Герасимов, В. В. Ровенська]. – Вид. 2-ге, переробл. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.

УДК 336.226

Джедялова Н. Б.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

У статті розглянуті економіко-правові аспекти спеціального режиму оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників, представлена характеристика фіксованого сільськогосподарського податку, проаналізовані зміни, які стосувалися механізму його нарахування і сплати, визначені позитивні моменти застосування даного податку.

Ключові слова: фіксований сільськогосподарський податок, спеціальний податковий режим, Податковий кодекс України, податкове регулювання, сільськогосподарський товаровиробник.

В статье рассмотрены экономико-правовые аспекты специального режима налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, представлена характеристика фиксированного сельскохозяйственного налога, проанализированы изменения, которые касались механизма его начисления и уплаты, определены позитивные моменты применения данного налога.

Ключевые слова: фиксированный сельскохозяйственный налог, специальный налоговый режим, Налоговый кодекс Украины, налоговое регулирование, сельскохозяйственный товаропроизводитель.

In the article the economic and legal aspects of the dedicated mode of taxation are considered for agricultural commodity producers, description of the fixed agricultural tax is presented, changes which touched the mechanism of his extra charge and payment are analyses, the positive moments of application of this tax are certain.

Key words: fixed agricultural tax, dedicated tax mode, Internal revenue code of Ukraine, tax adjusting, agricultural commodity producer.

Постановка проблеми. Одним из составляющих элементов экономического механизма является налоговое регулирование, которое представляет собой основу системы экономических средств внедрения в процесс выполнения налоговых обязательств, а именно: изменение налогов, налоговых ставок, льгот, базы налогообложения и других элементов налоговой системы. С принятием Налогового кодекса Украины особую актуальность приобретают вопросы изменения нормативно-законодательных требований начисления и уплаты налогов и сборов. Социально-экономическая сущность налогового

регулирования обуславливает результативность применения системы налогообложения субъектами хозяйствования различных отраслей экономики. Специальный налоговый режим выступает одним из весомых инструментов налогового регулирования, применение которого в аграрном секторе приобретает особое значение.

Анализ литературы. Анализу практического применения фиксированного сельскохозяйственного налога посвящены труды В. Ю. Уркевича, С. В. Юшко, А. О. Олексієнко и других ученых [1–3]. Однако, в связи с изменениями в налоговом законодательстве Украины, воз-

никает необходимость изучения экономико-правовых аспектов применения специального налогового режима для агроформирований.

Целью статьи является проведение сравнительной характеристики основных элементов специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей в форме фиксированного сельскохозяйственного налога.

Изложение основного материала. В соответствии с Налоговым кодексом Украины специальный налоговый режим – это система мероприятий, которая определяет особый порядок налогообложения отдельных категорий хозяйствующих субъектов [4, с. 7]. Для субъектов хозяйствования в аграрном секторе экономики предусмотрено начисление и уплата фиксированного сельскохозяйственного налога (ФСН). Специальный налоговый режим налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в форме фиксированного сельскохозяйственного налога появился в порядке эксперимента в 1998 году в трех регионах Украины: Глобинском районе Полтавской области, Старобешивском районе Донецкой области, Ужгородском районе Закарпатской области [2, с. 63]. Как

известно, с 1999 года применение фиксированного сельскохозяйственного налога было распространено по всей территории Украины в связи с вступлением в силу Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» № 320-XIV от 17.12.1998 г., необходимость которого была обусловлена убыточностью сельскохозяйственного производства, отсутствием наличных средств, низким уровнем государственной поддержки, потребностью в упрощении налогового учета и пр.

ФСН – налог, который взимается с единицы земельной площади в процентах ее нормативной денежной оценки и оплата которого отменяет оплату отдельных налогов и сборов [4, с. 47]. С целью более детального изучения стимулирующего характера данного налога рассмотрим отдельные его элементы, которые изложены в главе 2 «Фиксированный сельскохозяйственный налог», раздела VIX «Специальные налоговые режимы» Налогового кодекса Украины в сравнении с положениями Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» № 320-XIV от 17.12.1998 г. с изменениями и дополнениями (табл. 1).

Таблица 1.

Сравнительная характеристика основных элементов начисления и уплаты фиксированного сельскохозяйственного налога

Основные элементы начисления и уплаты ФСН	В соответствии с Законом Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге»	В соответствии с Налоговым кодексом Украины (НКУ)	Комментарии
Плательщики фиксированного сельскохозяйственного налога	Сельскохозяйственные предприятия организационно-правовых форм, предусмотренных законами Украины, фермерские и другие хозяйства, которые занимаются производством (выращиванием), переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции, а также рыбные и рыболовецкие хозяйства, которые занимаются разведением, выращиванием и выловом рыбы во внутренних водоемах, у которых сумма, полученная от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки за предыдущий отчетный (налоговый) год, превышает 75% общей суммы валового дохода	Сельскохозяйственные товаропроизводители, у которых доля сельскохозяйственного товаропроизводства за предыдущий налоговый (отчетный) год равен или превышает 75%. Сельскохозяйственный товаропроизводитель – юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, которое занимается производством сельскохозяйственной продукции и/или разведением, выращиванием и выловом рыбы во внутренних водоемах и ее переработкой на собственных или арендованных мощностях, в том числе из собственного изготовленного сырья на давальческих условиях и осуществляет операции по ее поставке	Понятие «сельскохозяйственное товаропроизводство» в Налоговом кодексе отсутствует, то есть необходима детальная расшифровка с целью определения его доли. Но дана более точная формулировка использования мощностей хозяйства (собственные и арендованные)
Условия ограничения лиц, относящихся к плательщикам	Субъекты хозяйствования, которые реализуют инвестиционные или инновационные проекты в специальных (сво-	Субъект хозяйствования, у которого более 50% дохода, полученного от реализации сельскохозяйственной про-	Существенно изменились условия: отсутствует уточнение о субъектах хозяйствования, которые

фиксированного сельскохозяйственно-го налога	бодных) экономических зонах, на территориях приоритетного развития со специальным режимом инвестиционной деятельности, в условиях технологических парков, реализуют инновационные проекты в соответствии с Законом Украины «Об инновационной деятельности» или зарегистрированные плательщиками единого налога для субъектов малого предпринимательства	дукции собственного производства и продуктов ее переработки, составляет доход от реализации декоративных изделий, диких животных и птицы, изделий из меха и меха. Субъект хозяйствования, который осуществляет деятельность по производству и/или реализации подакцизных товаров. Субъект хозяйствования, который на день предоставления документов для получения статуса плательщика налога имеет налоговый долг, за исключением безнадежного налогового долга, возникший вследствие действия обстоятельств непреодолимой силы	реализуют инновационные проекты в соответствии с Законом Украины «Об инновационной деятельности», о лицах, зарегистрированных как плательщики единого налога для субъектов малого предпринимательства. Особое внимание уделяется плательщикам, имеющим налоговый долг
Объект налогообложения	Площадь сельскохозяйственных угодий, переданных сельскохозяйственному товаропроизводителю в собственность или предоставленных ему в пользование, в том числе на условиях аренды, а также земель водного фонда, которые используются рыбными и рыболовецкими хозяйствами для разведения, выращивания и вылова рыбы во внутренних водоемах	Площадь сельскохозяйственных угодий (пашни, сенокосов, пастбищ и многолетние насаждения) и/или земель водного фонда (внутренних водоемов, озер, ставков, водохранилищ) находятся в собственности сельскохозяйственного товаропроизводителя или предоставлена ему в пользование, в том числе на условиях аренды	Уточнены в Налоговом кодексе виды сельскохозяйственных угодий – пашня, сенокосы, пастбища и многолетние насаждения, а также водного фонда – внутренние водоемы, озера, ставки, водохранилища. Существенные различия отсутствуют
База налогообложения (БН)	Нормативная денежная оценка 1 га сельскохозяйств. угодий по состоянию на 01.07.1995 г., для земель водного фонда – нормативная денежная оценка 1 га пашни в АРК и области на 01.07.1995 г.		БН фиксированного сельскохозяйственного налога не изменилась
Ставки фиксированного сельскохозяйственного налога	Для пашни, сенокосов и пастбищ – 0,15 %, для многолетних насаждений – 0,09%, для земель водного фонда, которые используются рыбными и рыболовецкими хозяйствами для разведения, выращивания и вылова рыбы во внутренних водоемах – 0,45%, для пашни, сенокосов и пастбищ, размещенных в горных зонах и на полесских территориях – 0,09%, для многолетних насаждений, размещенных в горных зонах и на полесских территориях – 0,03%	Для пашни, сенокосов и пастбищ – 0,15 %, для пашни, сенокосов и пастбищ, размещенных в горных зонах и на полесских территориях – 0,09%, для многолетних насаждений – 0,09%, для многолетних насаждений, размещенных в горных зонах и на полесских территориях – 0,03%, для земель водного фонда – 0,45%, для пашни, сенокосов и пастбищ, которые находятся в собственности с.-х. товаропроизводителей, специализирующихся на выращивании и переработке продукции растениеводства на закрытом грунте – 1,0%	Дифференциация ставок не изменилась и учитывает влияние природно-климатических условий на различных территориях Украины, за исключением выделения сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые специализируются на производстве (выращивании) и переработки продукции растениеводства на закрытом грунте. Под специализацией по выращиванию и переработке продукции растениеводства на закрытом грунте следует понимать превышение доли дохода, полученного от реализации такой продукции и продукции ее переработки 2/3 дохода (66%) от реализации всей выращенной сельскохозяйственной продукции

Налоговый (отчетный) период	Текущий год	Календарный год (с 1 января по 31 декабря того же года). Для вновь созданных предприятий – со дня государственной регистрации до 31 декабря того же года. Для ликвидируемых предприятий – с начала года до фактического прекращения деятельности	В НКУ отдельной статьей (ст. 305), в отличие от Закона Украины «О ФСХН» выделен налоговый период для плательщиков фиксированного сельскохозяйственного налога, в том числе вновь созданных и ликвидируемых
Порядок начисления и сроки оплаты налога	Расчет ФСХН подается в органы государственной налоговой службы до 1 февраля текущего года. Оплата проводится ежемесячно на протяжении 30 календарных дней, следующих за отчетным месяцем. Ежемесячно оплачивается 1/3 соответствующей квартальной суммы. В 1 квартале оплачивается 10% годовой суммы, во 2-м – 10%, в 3-м – 50%, в 4-м – 30%		Условия не были изменены. Учитывая сезонность производства, основная налоговая нагрузка сельскохозяйственных предприятий распределена на июль–сентябрь месяцы, поскольку значительная доля выручки от реализации сельскохозяйственной продукции приходится именно на III квартал
Особенности обложения плательщиков налога отдельными налогами и сборами	1) налог на прибыль предприятий; 2) плата за землю; 3) коммунальный налог; 4) сбор за геологоразведательные работы, выполненные за счет государственного бюджета; 5) плата за покупку торгового патента на осуществление торговой деятельности; 6) сбор за специальное водопользование	1) налог на прибыль предприятий; 2) земельный налог; 3) сбор за специальное использование воды; 4) сбор за ведение некоторых видов предпринимательской деятельности (в части торговой деятельности)	С 01.01.2011 года фиксированный сельскохозяйственный налог заменяет уплату только четырех видов налогов и сборов, однако при принятии в 1998 г. Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» перечень составлял 12 различных видов налогов

Итак, сравнительный анализ Налогового кодекса Украины в части начисления и уплаты ФСН и Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» показывает незначительные изменения. Положительным является то, что сохраняется добровольность перехода субъектов аграрного производства на уплату данного вида налога и отсутствие срока ограничения применения данного налога. Кроме того, позитивным является и то, что в Налоговом Кодексе (статья 308) выделен порядок получения и отмены статуса плательщика налога. Так, для получения и подтверждения статуса плательщика ФСН сельскохозяйственные товаропроизводители подают до 1 февраля текущего года в орган государственной налоговой службы по месту нахождения на налоговом учете общую налоговую декларацию по всей площади земельных участков, с которых взимается налог; отчетную налоговую декларацию по налогу отдельно по каждому земельному участку; расчет доли сельскохозяйственного товаропроизводства; справку о наличии земельных участков. В случае если возникли обстоятельства непреодолимой силы в предыдущем отчетном периоде, для плательщиков ФСН не применяется требование, согласно которого доля сельскохозяйст-

венного товаропроизводства равна или превышает 75%, но при этом предоставляется налоговая декларация с решением Верховной Рады АРК о наличии форс-мажорных обстоятельств. Регистрация плательщиков ФСН отменяется в случаях предоставления субъектом хозяйствования письменной заявки, ликвидации и установления нарушений требований законодательства. Плательщики налога несут ответственность за правильность исчисления, своевременность предоставления налоговой декларации и оплаты.

Итак, ФСН является важным инструментом стимулирования аграрного производства, снижая налоговое давление на сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью более рационального использования сельскохозяйственных угодий и земель водного фонда. Кроме этого, отдельно следует отметить о специальном режиме налогообложения деятельности в сфере сельского хозяйства по налогу на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость, начисленный сельскохозяйственным предприятиям на стоимость поставленных им сельскохозяйственных товаров (услуг), не подлежит оплате в бюджет и полностью остается в распоряжении предприятия для возмещения суммы

налога, оплаченной (начисленной) поставщику на стоимость производственных факторов, за счет которых сформирован налоговый кредит, а при наличии остатка такой суммы налога – для других производственных целей [4, с. 357].

Выводы. Практика применения специальных налоговых режимов для сельскохозяйственных предприятий свидетельствует о непрямой государственной поддержки через внедрение и использование фиксированного сельскохозяйственного налога и механизмов взимания налога на добавленную стоимость в сфере сельского хозяйства.

Положительными аспектами являются также стабильность базы и ставок налогообложения, упрощенный порядок налогового учета и составления отчетности, отсутствие мотивации к скрытию результатов деятельности, уплата значительной доли налога в III квартале, с учетом сезонности сельскохозяйственного производства и другое.

УДК 658:657.471.1.011.24

ЛИТЕРАТУРА

1. Уркевич В. Ю. Фіксований сільськогосподарський податок у проєкті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / В.Ю. Юркевич. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_156/10uvy.pdf.
2. Юшко С. В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 63–72.
3. Олексієнко А. О. Практика застосування фіксованого сільськогосподарського податку як одного з інструментів стимулювання сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс] / А. О. Олексієнко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat-17/65.pdf.
4. Податковий кодекс України (сигнальний документ). – Харків : Одиссей, 2010. – 536 с.
5. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.98 р. № 320-XIV – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

Додонов С. В., Бунчук Н. А.

ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

Проведено маржинальний аналіз витрат на виробництво основних видів продукції рослинництва і тваринництва. Виявлено, що в структурі витрат переважає змінна їх складова. Проведено АВС-аналіз витрат, що дозволило визначити основні напрями зниження змінних витрат по окремих видах сільськогосподарської продукції (зерно, молоко, м'ясо свиней).

Ключові слова: маржинальний аналіз, структура витрат, змінні витрати, АВС-аналіз витрат, управлінські рішення.

Проведен маржинальний аналіз затрат на производство основных видов продукции растениеводства и животноводства. Выявлено, что в структуре расходов преобладает переменная их часть. Проведен АВС-анализ затрат, что позволило определить основные направления снижения переменных расходов по отдельным видам сельскохозяйственной продукции (зерно, молоко, мясо свиней).

Ключевые слова: маржинальный анализ, структура затрат, переменные затраты, АВС-анализ затрат, управленческие решения.

A marginal cost analysis for production of major crop and livestock production. Revealed that the cost structure dominated by the variable component. An ABC-cost analysis that allowed us to determine the main direction of reducing the variable costs for certain types of agricultural products (grain, milk and meat of pigs).

Key words: marginal analysis, cost structure, variable costs, the ABC-cost analysis, management decisions.

Постановка проблеми. Сельскохозяйственное производство традиционно характеризуется высокой степенью риска недополучения прибыли и низкой окупаемости вложенных средств, в связи с его зависимостью от природно-климатических факторов, а также невысоким уровнем автоматизации производственных процессов.

Финансовым результатом от реализации продукции и услуг сельского хозяйства предприятиями АР Крым в 2009 г. стала прибыль в сумме 65,8 млн. грн. при уровне рентабельности 4,0%. Отметим, что прибыль была получена лишь 53,2% предприятиями (сумма прибыли составила 274,8 млн. грн.); убыток – соответственно 46,8% (209,0 млн. грн.).

Решающее значение в формировании прибыли предприятия принадлежит производственным затратам, поэтому рациональный состав и структура затрат во многом определяют финансовые результаты, а, соответственно, и эффективность работы предприятия. В связи с этим проблемы формирования состава и структуры затрат в сельскохозяйственном производстве являются особенно актуальными.

Анализ литературы. К проблемам формирования затрат и повышения эффективности производства в аграрном секторе обращаются в своих исследованиях многие отечественные ученые [1–5]. Однако ряд вопросов, связанных с совершенствованием процесса формирования затрат производства в направлении оптимизации структуры затрат и повышения их эффективности, остаются нерешенными.

Целью исследования является анализ состава и структуры затрат на производство основных видов сельскохозяйственной продукции для разработки направлений повышения эффективности управления ими.

Изложение основного материала. Важную роль в обосновании управленческих решений в предпринимательской деятельности играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью, и прогнозировании величины каждого из этих показателей.

В основу методики положено деление производственных и реализационных затрат в зависимости от изменения объема производства на переменные и постоянные.

Маржинальный анализ (анализ безубыточности) широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Он позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины. Основные возможности маржинального анализа состоят в определении:

- безубыточного объема продаж (порога рентабельности, окупаемости издержек) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных затрат;
- зоны безопасности (безубыточности) предприятия;
- необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли;
- критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода;
- критической цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат [3].

С помощью маржинального анализа обосновываются и другие управленческие решения: обоснование изменения объемов производства продукции, ассортимента продукции, цен на новые виды продукции, вариантов оборудования, технологии производства и др.

Однако в связи со спецификой отрасли существуют определенные особенности маржинального анализа в сельском хозяйстве:

- нецелесообразность, в большинстве случаев, расчета точки безубыточности в связи с тем, что большинство видов сельскохозяйственной продукции убыточны;
- неоднозначность утверждения о рациональности снижения величины и доли постоянных затрат для повышения их эффективности, потому что чрезмерно низкая их доля свидетельствует об использовании устаревшей и неэффективной техники и технологий, а также диспаритете цен на ресурсы и продукцию сельскохозяйственного производства.

Маржинальный анализ рассматривает два направления достижения безубыточности производства: рост цены и снижение издержек. Однако для отдельного предприятия сложно говорить о росте цен как о значительном резерве повышения эффективности производства продукции, поскольку их регулирование происходит под воздействием рыночных факторов. В этом случае более целесообразным будет анализ направлений снижения затрат и оптимизации их структуры. Отметим, что в исследуемом периоде по основным видам продукции сельскохозяйственных предприятий АР Крым в структуре затрат преобладает переменная их часть (рис. 1). Важно также то, что переменные затраты поддаются управленческому воздействию в краткосрочном периоде (в отличие от постоянных, для изменения величины и структуры которых необходим продолжительный временной период).

Принимая во внимание эти два положения, можно говорить о том, что для разработки направлений повышения эффективности затрат на производство анализируемых видов продукции необходимо обосновать управленческие решения в отношении формирования оптимального состава и величины переменных затрат.

В процессе маржинального анализа производства основных видов продукции по некоторым из них были получены отрицательные значения точки безубыточности, что объясняется превышением суммы переменных затрат над ценой реализации.

В такой ситуации целесообразно говорить об уровне переменных затрат, который позволит обеспечить безубыточную реализацию, а не о расчете безубыточного объема реализации.

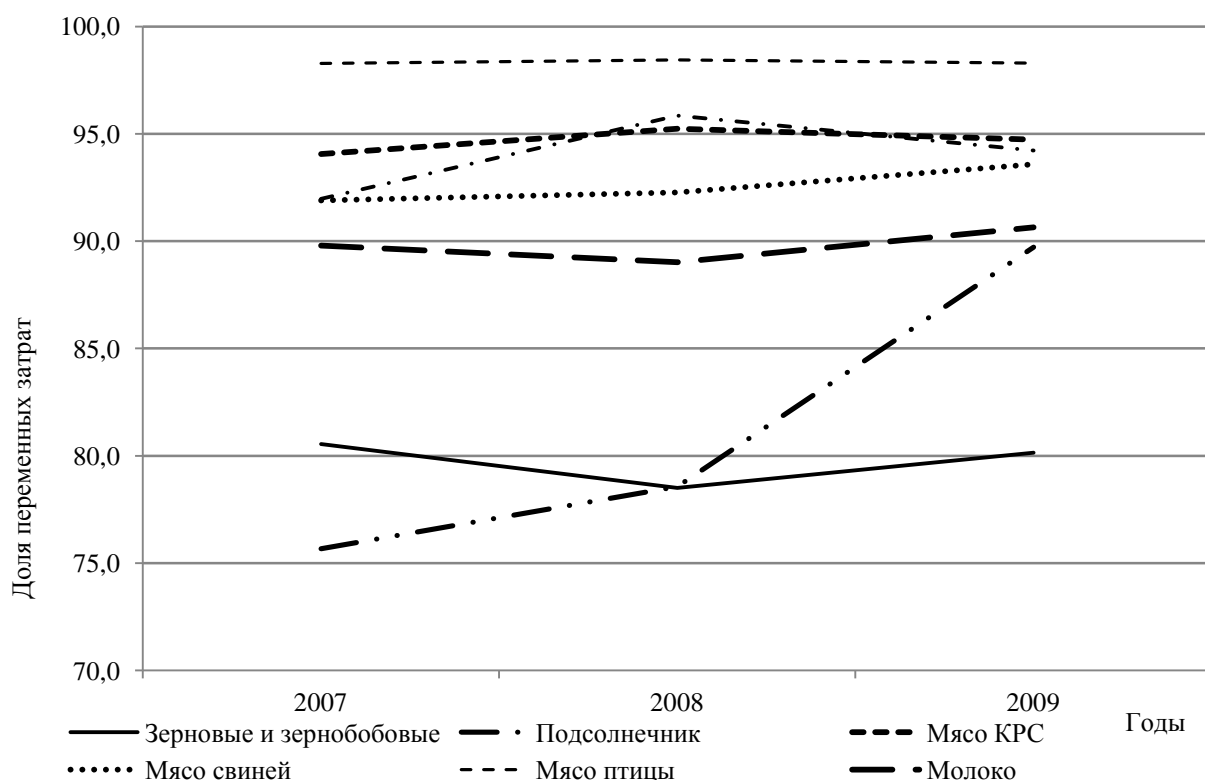


Рис. 1. Доля переменных затрат на различные виды продукции в сельскохозяйственных предприятиях АР Крым в 2007–2009 гг.

Такой расчет позволил сопоставить текущий уровень переменных затрат на единицу продукции с уровнем, обеспечивающим без-

убыточность реализации соответствующих видов продукции (табл. 1).

Таблица 1.

Маржинальный анализ переменных затрат по основным видам продукции сельскохозяйственных предприятий АР Крым.

Вид продукции	Объем реализации, тыс. т			Точка безубыточности, тыс. т			VC*, %		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Зерновые и зернобобовые	518,8	744,4	1662,5	264,8	376,9	1755,7	81,2	78,9	101,3
Подсолнечник	12,6	11,2	17,8	5,2	12,2	11,1	68,7	102,3	93,5
Мясо КРС	2,9	3,3	5,7	-0,4	-0,5	-1,5	224,2	157,7	136,2
Мясо свиней	3,3	3,6	4,2	-0,9	-4,5	2,2	173,9	117,7	94,0
Мясо птицы	1,9	3,2	2,7	-0,1	-0,2	-0,2	170,2	138,5	143,1
Молоко	23,9	26,5	26,2	9,5	13,9	19,7	85,4	90,0	96,7
Яйца, млн. шт.	304,8	345,4	372,4	608,4	-4546,4	378,2	104,6	104,9	100,1

* VC – отношение фактических переменных затрат на единицу продукции к переменным затратам на единицу продукции, обеспечивающим безубыточную реализацию.

Анализ соотношения фактических переменных затрат и переменных затрат, обеспечивающих безубыточную реализацию позволил сделать вывод о том, что более благоприятным это соотношение является по растениеводческой продукции, однако в исследуемом периоде здесь наблюдается отрицательная тенденция увеличения фактических переменных затрат.

Иная ситуация складывается по животноводческой продукции. Здесь, практически по всем ее видам соотношение фактических и «безубыточных» переменных затрат больше

единицы (иногда в 1,5–2 раза). Однако в исследуемом периоде наблюдается стабильная положительная тенденция снижения фактических переменных затрат и приближения их к «безубыточному» уровню.

Так, по мясу свиней в 2009 г. фактические затраты составили 94% от затрат, обеспечивающих безубыточную реализацию. Не так ярко видна данная тенденция при реализации яиц, в течение всего исследуемого периода соотношение затрат здесь близко к единице. Молоко – единственный вид продукции животноводства,

по которому тенденция изменения соотношения фактических и «безубыточных» затрат негативна. Так за последние три года переменные затраты на производства молока приблизились непосредственно к их «безубыточному» уровню, что в скором будущем может привести к неэффективности производства и реализации продукции отрасли.

Для выявления наиболее эффективных направлений снижения переменных затрат, необходимо более детально изучить их структуру и выявить наиболее значимые статьи затрат. С этой целью наиболее часто используется метод АВС-анализа. Его суть применительно к затратам состоит в том, что в соответствии с целью анализа выбирается классификационный признак, далее осуществляется ранжирование за-

трат в порядке убывания этого классификационного признака.

Все затраты (одного вида или направления) разделяют на три группы по стоимостному выражению. Стоимостное (а не ценовое или количественное) выражение используется, поскольку значимость дешевого ресурса, используемого в больших количествах, может быть не меньше, чем значимость дорогого, используемого в небольших количествах. Цель группировки – отделение существенных позиций от несущественных для установления разных степеней контроля над каждой из позиций [2, с. 32].

Нами проведен АВС-анализ переменных затрат по отдельным видам продукции сельскохозяйственных предприятий АР Крым: зерно, мясо свиней и молоко (табл. 2).

Таблица 2.

АВС-анализ переменных затрат на производство и реализацию отдельных видов сельскохозяйственной продукции в АР Крым, 2009 г.

Статьи затрат	Затраты на производство и реализацию зерна			Затраты на производство и реализацию мяса свиней			Затраты на производство и реализацию молока		
	Сумма, грн.	Структура, %	Группа	Сумма, грн.	Структура, %	Группа	Сумма, грн.	Структура, %	Группа
Корма	х	х	х	33123,7	65,7	А	22842,8	50,7	А
Семена	163727,3	14,0	А	х	х	х	х	х	х
Минеральные удобрения	303956,9	25,9	А	х	х	х	х	х	х
ГСМ	240890,0	20,6	А	1583,1	3,1	С	2637,8	5,9	В
Работы и услуги	184128,4	15,7	А	2520,7	5,0	В	668,9	1,5	С
Другие материальные затраты	123883,3	10,6	В	4454,7	8,8	В	5238,7	11,6	А
Прямые затраты на оплату труда	121212,4	10,3	В	6751,6	13,4	А	10555,2	23,4	А
Отчисления на социальные мероприятия	34331,1	2,9	С	1967,0	3,9	С	3097,5	6,9	В
Всего	1172129,3	100,0	х	50400,9	100,0	х	45040,9	100,0	х

По результатам анализа можно сделать вывод, что группа А (наиболее значимые затраты) при производстве и реализации животноводческой продукции представлена главным образом кормами и затратами на оплату труда. Следовательно, для снижения затрат по этим статьям необходимо предусмотреть возможности формирования и развития собственной кормовой базы и рационального использования кормов путем составления оптимальных рационов кормления; а также повысить уровень механизации и автоматизации производственных процессов в животноводстве.

Для отрасли растениеводства характерно включение большего количества статей затрат в наиболее значимую группу (группа А): семена, ГСМ, удобрения, работы и услуги сторонних организаций и предприятий. Для повышения

эффективности этих затрат следует в сельскохозяйственном производстве использовать более качественный семенной материал и энергосберегающие технологии, разработать сбалансированную систему внесения удобрений, адаптированную к особенностям почв и возделываемых культур.

Выводы. Проанализировав затраты на производство и реализацию отдельных видов сельскохозяйственной продукции в АР Крым, можно сделать вывод о том, что в их структуре значительно преобладают переменные затраты (до 98% по отдельным видам продукции). Безубыточность сельскохозяйственной продукции в краткосрочном периоде может быть достигнута путем уменьшения величины переменных затрат и оптимизации их структуры. АВС-анализ позволил определить основные направления

сниження переменных затрат по отдельным видам сельскохозяйственной продукции (зерно, молоко, мясо свиней).

ЛИТЕРАТУРА

1. Іванюта П. В. Управління ресурсами і витратами : навч. посіб. / П. В. Іванюта, О. П. Лугівська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
2. Ковтун С. Управління затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Харків : Фактор, 2007. – 272 с.
3. Никонова И. А. Использование маржинального анализа в принятии управленческих решений [Электронный ресурс] / И. А. Никонова. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2007/12/12/marzhinal_analiz_prinjatije_reshenij.html.
4. Горелик О. М. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции [Электронный ресурс] / О. М. Горелик. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2009/02/11/print:page,1,marzhinalnyjj_analiz.html.
5. Толпегина О. А. Методика обоснования управленческих решений на основе маржинального анализа [Электронный ресурс] / О. А. Толпегина. – Режим доступа : http://www.e-college.ru/xbooks/xbook137/book/index/index.html?go=part-014*page.htm.
6. Практикум по финансовому менеджменту: учебно-деловые ситуации, задачи и решения / [Е. С. Стоянова, Е. В. Быкова и др.]. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : Перспектива, 2000. – 139 с.

УДК 657.44.008.6

Верига Ю. А., Прожар Н. В.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТНОСТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В АГРОФОРМУВАННЯХ

Розкрито історичний аспект удосконалення структури Звіту про фінансові результати й розглянуто форми звіту, що використовуються у зарубіжній практиці. Запропоновано формат Звіту про фінансові результати, що містить інформацію про прибутки (збитки) від реалізації, зміни цін, володіння активами й впливу інших об'єктивних чинників.

Ключеві слова: звіт про фінансові результати, форми звітності, прибуток (збиток).

Рассмотрен исторический аспект совершенствования структуры Отчета о финансовых результатах и формы отчета, широкое используются в зарубежной практике. Предложено формат Отчета о финансовых результатах, который содержит информацию о прибылях (убытках) от реализации, изменения цен, операций владения активами и влияния других факторов.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, формы отчетности, прибыль (убыток).

The historical aspect of perfection of structure of Report on financial results and form of report is considered, wide used in foreign practice. The format of Report on financial results, which contains information about incomes (losses) from realization, price, operations of possession and influence of other factors assets change, is offered.

Key words: report on financial results, accounting forms, income (loss).

Постановка проблеми. Одним із найважливіших економічних показників, що характеризує ефективність діяльності агроформувань, є фінансовий результат, який становить різницю доходів і витрат та відображається у звіті з однойменною назвою.

Однак, у Звіті про фінансові результати не знаходять відображення витрати на виробництво готової продукції, які становлять значну частину поточних витрат підприємства й розшифровуються у статистичній звітності «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Крім того, аналіз джерел формування фінансових результатів агроформувань свідчить про значну питому вагу (більше 80%) доходів і витрат саме від операційної діяльності, що потребує відповідного перегрупування інформації в Звіті про фінансові результати.

Аналіз досліджень і публікацій. Окремі питання теорії та методології бухгалтерського обліку й звітності про фінансові результати в агроформуваннях знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Гуцаленко, М. Я. Дем'яненш, В. М. Жук, К. Я. Литвин, В. Г. Лінник, В. Б. Моссаковський, М. Ф. Огічук, П. І. Саблук, Л. К. Сук, П. Л. Сук, П. Я. Хомин, Л. С. Шатковська та інших.

Дослідження окремих аспектів бухгалтерського відображення фінансових результатів здійснено у кандидатських дисертаціях О. В. Будицької, О. В. Гаращенко, О. М. Єремян, Т. В. Калайтан, Г. М. Курило, Я. В. Лебедзевич, Л. І. Леженко, І. В. Перезової, Д. Є. Свідерського, Д. А. Янок та інших. Однак ряд проблем, пов'язаних із накопиченням та відображенням у фінансовій звітності інформації про прибутки

(збитки) залишаються недостатньо розробленими та вимагають вирішення з урахуванням галузевих особливостей бухгалтерського обліку.

Метою статті є розкриття методики заповнення Звіту про фінансові результати та визначення напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові результати сільськогосподарського підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначено П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [1] та П(С)БО 30 «Біологічні активи» [2], що не суперечать Міжнародним стандартам фінансової звітності.

Складання Звіту про фінансові результати визначається важливістю ефективного управління підприємством, що потребує повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки (збитки) за звітний період. З

введенням у дію П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [1] форма звітності про прибутки й збитки суттєво змінилася в напрямі орієнтації на міжнародні стандарти фінансової звітності, що розширило можливості не тільки аналізу, а й прогнозування результатів діяльності сільськогосподарського підприємства.

Порівнявши формати звітів до та після 2000 року, робимо висновок про орієнтацію звітності саме на зовнішніх користувачів інформації, а не тільки на інформаційні запити податкових органів (рис. 1).

Так, у Звіті про фінансові результати за П(С)БО 3 інформація про податок на прибуток наводиться лише в статтях звітності, тоді як до 2000 р. існували окремі розділи: платежі до бюджету; затрати і витрати, що враховуються при обчисленні пільг з податку на прибуток; пільговий прибуток.

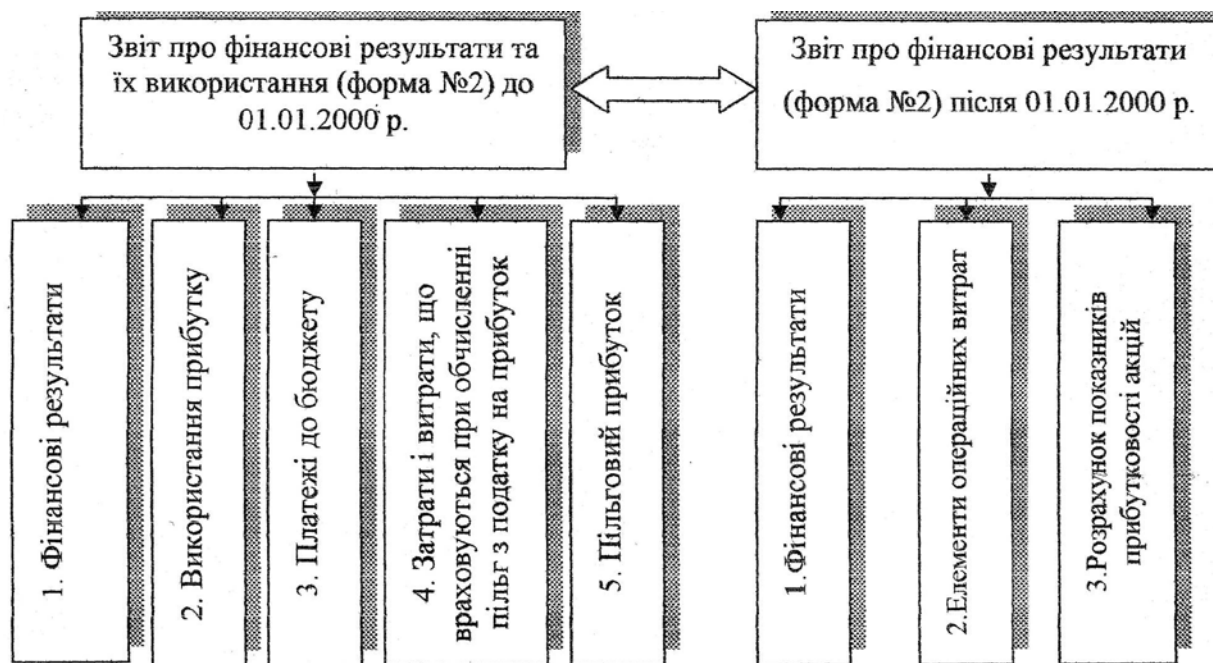


Рис. 1. Порівняння форматів Звіту про фінансові результати.

Різниця між податковим та обліковим податком на прибуток виникає через незіставність доходів і вадових доходів, витрат і валових витрат, порядку розрахунку амортизації у фінансовому та податковому обліку. Головна відмінність податкового обліку полягає у його фіскальній спрямованості, а тому категорії валових доходів та витрат, на нашу думку, не в повній мірі мають економічний зміст.

Так, в економічній теорії до складу витрат включається амортизація, тобто витрати на відновлення основних засобів, у податковому обліку вона виділяється окремо. До того ж, відсотки амортизаційних відрахувань за групами основних фондів найчастіше ніяк не пов'язані зі зменшенням корисності останніх. Незрозумілим є

також поділ витрат на відрядження в межах норм та понад норми, витрат на паливно-мастильні матеріали, представницьких витрат тощо у відсотковому відношенні та відповідно їх включення до складу валових витрат. Відмінності між податковим та фінансовим обліком можна розглядати безкінечно, але автори не ставлять перед собою таку мету.

З метою наближення результатів обчислення фінансового та податкового прибутку П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [3] введено поняття тимчасових податкових різниць. Вони бувають двох видів. Тимчасова податкова різниця, що підлягає вирахуванню – тимчасова податкова різниця, що призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового

збитку) у майбутніх періодах. Тимчасова податкова різниця, що підлягає оподаткуванню – тимчасова податкова різниця, що включається до податкового прибутку (збитку) у майбутніх періодах. Тимчасові податкові різниці використовуються для розрахунку відстрочених податкових активів та зобов'язань і пов'язані з різною оцінкою активів та зобов'язань у фінансовому й податковому обліку.

На перший погляд, вибір таких різниць по-засистемно з реєстрів фінансового обліку чи їх окреме накопичення на рахунках (субрахунках) не становить труднощів. Однак, на практиці через велику кількість здійснених операцій, трудомісткість ручного ведення обліку чи складність налагодження програмного забезпечення під «податкові потреби», часту зміну податкового законодавства розрахунок податкових різниць суттєво ускладнюється.

До того ж, застосування нормативної бази, що регулює ведення фінансового обліку, є проблемним:

- П(С)БО 17, «Додаток на прибуток» [3] не містить поняття постійних різниць, тоді як в обліку вони існують та регламентовані чинним законодавством;
- перелік постійних і тимчасових податкових різниць не є вичерпним і може доповнюватися (змінюватися) підприємством;
- надмірна затеоретизованість та відсутність цифрового прикладу у нормативній базі з обліку податкових різниць ускладнює її розуміння бухгалтерами та практичне застосування.

Загалом, за рахунок тимчасових різниць, якщо враховувати тільки їх сальдо, відображене в балансі без зміни впродовж періоду, податок на прибуток за даними фінансового й податкового обліку відрізняється не суттєво, але трудомісткість обліку значно підвищується.

Як зауважує Г. Ямборко [4, с. 20], проблема пристосування реєстрів журнальної форми для ведення податкового обліку і адаптації даних бухгалтерського обліку для складання податкової звітності є важливою і актуальною. Але розбіжності між показниками результатів діяльності за фінансовою і податковою звітністю є досить суттєвими.

Як свідчить зарубіжна практика ведення обліку, розрахунок податкових різниць або відкладене оподаткування має альтернативні варіанти [5, с. 208]:

- відсутнє через співпадання облікових і податкових правил (Греція, Туреччина);
- відкладені податки визначаються тільки при складанні звітності за міжнародними стандартами (Італія, Франція, Швеція, Швейцарія);

- відкладені податки визначаються тільки при зміні методу оподаткування (Бельгія, Данія);
- постійна облікова практика (Великобританія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Люксембург, Нідерланди, США).

Постійна облікова практика із розрахунком тимчасових податкових різниць країн зарубіжжя передбачає визначення фінансового результату за даними фінансового обліку та його подальше коригування для розрахунку прибутку до оподаткування. Зазначені коригування відображаються у Податковій звірці, найчастіше довільної форми, та не є численними й трудомісткими.

Тому, досліджуючи питання узгодження фінансового та податкового обліку в Україні, можемо зазначити наступне:

- оскільки кількість податкових різниць для підприємств є суттєвою, простіше й швидше розрахувати фінансовий результат окремо за методикою фінансового та податкового обліку, ніж відкоригувати зазначені результати;
- зменшенню кількості податкових різниць на початкових етапах реформування системи оподаткування сприятиме визнання доходів і витрат за методикою фінансового обліку, адже на фінансовий результат, що підлягає оподаткуванню, не повинні впливати потоки грошових коштів.

Незалежно від особливостей відображення у фінансовій звітності фінансового та податкового фінансових результатів, у зарубіжних країнах формат Звіту про прибутки та збитки не встановлений на законодавчому рівні, що передбачає його варіативність та гнучкість при прийнятті рішень. Разом з тим, на практиці використовуються дві форми звітності: багатота одноступенева. Багатоступенева форма передбачає послідовне визначення фінансового результату, тоді як одноступенева дозволяє визначити чистий прибуток, вираховуючи із загальної суми доходів суму понесених витрат [6, с. 123].

В залежності від варіанту подання інформації про витрати Звіт про прибутки та збитки може бути складений за характером витрат чи функціями витрат. Звітність за характером витрат передбачає групування витрат за елементами, а звітність за функціями витрат – за видами діяльності, що включає визначення проміжних фінансових результатів [7, с. 6].

В Україні більшість підприємств, у тому числі й сільськогосподарських, заповнює багатоступеневий формат Звіту про фінансові результати, в якому витрати згруповані за функціями, малі підприємства складають одноступеневий формат вказаного звіту за характером ви-

трат. Зауважимо, що законодавчо встановлена форма звітності серед науковців викликає як критику, так і підтримку. На нашу думку, інформативність звітності про прибутки та збитки не зменшується при уніфікації її форми, однак перегляду потребує саме склад статей звітності. Навпаки, менталітет вітчизняних економістів, що формувався десятиріччями під впливом командно-адміністративної системи, набагато легше сприймає макет звітності з інструкцією щодо її заповнення, ніж власними силами розроблений варіант звіту. До того ж, стандартизація звітності на державному рівні полегшує узагальнення результатів за регіонами країни, галузями господарства тощо.

Як зауважує В. Б. Моссаковський, порівняння показників Звіту про фінансові результати підприємств України свідчить, що важко порівнювати фінансові результати діяльності звичайних та малих підприємств; використання методики визначення фінансових результатів звичайних підприємств передбачає уособлене існування податкового обліку, де застосовується схема визначення прибутку, характерна для малих підприємств. Тож більш доцільною, на його думку, є методика складання звітності для малих підприємств [8, с. 10].

Таку пропозицію ми вважаємо дещо дискусійною, оскільки більшість підприємств України інформацію про витрати накопичує саме за видами діяльності, а не елементами витрат, до того ж, удосконалення фінансової звітності не повинно слугувати податковим інтересам.

В цілому, як засвідчує С. Ф. Голов, звітність про фінансові результати підприємств України відповідає Четвертій Директиві ЄС. Окремі відмінності пов'язані з більшою деталізацією статей звітності, що не суперечить Директиві [9, с. 12–13].

Однак звітність для малих підприємств України містить дещо узагальнену інформацію про неопераційні доходи та витрати, що пояснюється, на нашу думку, слабким розвитком фондового ринку, а тому й недостатньою поширеністю фінансових та інвестиційних операцій. Крім того, межа віднесення підприємств до малих в Україні, в порівнянні з іншими країнами, значно занижена, тому більшість підприємств складають звітність за звичайною формою.

Розділ I Звіту про фінансові результати передбачає послідовне визначення прибутку (збитку) за видами діяльності шляхом порівняння доходів і витрат. Однак, у ньому знаходять відображення валовий прибуток (збиток), тобто результат основної діяльності, прибуток (збиток) від операційної діяльності, прибуток (збиток) від звичайної діяльності та над-

звичайні доходи і витрати, що дають змогу визначити результат надзвичайної діяльності.

Тому, на нашу думку, порушується логіка визначення фінансового результату, так як інформація про результати фінансової й інвестиційної діяльності є неповністю розкритою.

Погоджуємося з тим, що фінансова та інвестиційна діяльність здійснюється не великою часткою підприємств, у т. ч. й сільськогосподарських, надзвичайні доходи й витрати становлять також несуттєву питому вагу в загальній величині фінансових результатів.

До того ж, порівняння статей звітності про прибутки (збитки) України та визначених Четвертою Директивою ЄС дає змогу зробити висновок, що оскільки до доходу не включаються непрямі податки та інші вирахування з доходу, то їх не доцільно наводити у звітності шляхом наступного віднімання. Така позиція врахована при наведенні доходів від неопераційної діяльності.

З введенням у дію П(С)БО ЗО «Біологічні активи» фінансовий результат від іншої операційної діяльності повинен враховуватися при прийнятті управлінських рішень, оскільки доходи (витрати) від первісного визнання та від зміни вартості біологічних активів значно перевищуватимуть фінансовий результати від основної діяльності, а тому потребують окремого розшифрування.

Враховуючи релевантний підхід в управлінні фінансовими результатами агроформувань, вважаємо за доцільне запропонувати порядок визначення фінансового результату від реалізації та від впливу інших об'єктивних чинників.

Виходячи з цього, у Звіті про фінансові результати, доцільно наводити інформацію про фінансові результати від реалізації, зміни цін, володіння активами й від впливу інших чинників.

Це, в свою чергу, забезпечить послідовне визначення фінансового результату, який відповідно залежить чи не залежить від здійснених підприємством операцій щодо реалізації.

Крім того, фінансовий результат звітного періоду доцільно відкоригувати на помилки минулих періодів, оскільки вони призвели до випадкової зміни величини фінансових результатів.

Запропонована методика визначення чистого прибутку повинна знайти відображення у розділі I. Фінансові результати Звіту про фінансові результати, тоді як другий та третій розділи, на нашу думку, змінювати недоцільно.

Розрахунок фінансових результатів з урахуванням (релевантного підходу) підвищить

інформативність звітності, а отже – її викорис- тання з метою управління (табл. 1).

Таблиця 1.

Звіт про фінансові результати.

Стаття	Код рядка	Зміст статті
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	Відображається дохід від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг (у т. ч. від операційної оренди активів) за вирахуванням наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	020	Показується виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів.
Витрати на виробництво готової продукції (робіт, послуг)	025	Довідкою наводяться понесені за період виробничі витрати: матеріальні, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизаційні відрахування, інші витрати.
Валовий прибуток (збиток)	030	Розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).
Дохід від реалізації іноземної валюти	040	Відображається дохід від реалізації іноземної валюти.
Собівартість реалізованої іноземної валюти	050	Показується собівартість реалізованої іноземної валюти.
Дохід від реалізації інших оборотних активів	060	Відображається дохід від реалізації оборотних активів, крім товарів та готової продукції, за вирахуванням непрямих податків.
Собівартість реалізованих інших оборотних активів	070	Показується собівартість реалізованих оборотних активів, крім товарів та готової продукції.
Дохід від реалізації фінансових інвестицій	080	Відображається дохід від реалізації фінансових інвестицій.
Собівартість реалізованих фінансових інвестицій	090	Показується собівартість реалізованих фінансових інвестиційні.
Дохід від реалізації необоротних активів	100	Відображається дохід від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, майнових комплексів за вирахуванням непрямих податків.
Собівартість реалізованих необоротних активів	110	Показується собівартість реалізованих основних засобів, нематеріальних активів, майнових комплексів.
Адміністративні витрати	120	Відображаються загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.
Витрати на збут	130	Відображаються витрати підприємства, пов'язані з реалізацією активів.
Фінансовий результат від реалізації активів: прибуток	135	Визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), доходу (собівартості) від реалізації іноземної валюти, доходу (собівартості) від реалізації інших оборотних активів, доходу (собівартості) від реалізації фінансових інвестицій, доходу (собівартості) від реалізації необоротних активів, адміністративних витрат та витрат на збут.
збиток	140	
Дохід (витрати) від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю	150	Показується дохід (витрати) від переоцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції.
Дохід (витрати) від операційної курсової різниці	160	Відображається дохід (витрати) від операційної курсової різниці.
Дохід (витрати) від курсової різниці від фінансової діяльності	170	Показується дохід (витрати) від курсової різниці від фінансової діяльності.
Дохід (витрати) від курсової різниці від інвестиційної діяльності	180	Відображається дохід (витрати) від курсової різниці від інвестиційної.
Дохід (витрати) від переоцінки необоротних активів	190	Показується дохід (витрати) від переоцінки необоротних активів.
Фінансовий результат від зміни цін: прибуток	195	Визначається як алгебраїчна сума доходу (витрат) від первісного визнання та від зміни вартості активів, доходу (витрат) від операційної курсової різниці, доходу (витрати) від курсової різни-

збиток	200	ці від фінансової та інвестиційної діяльності, доходу втрат від переоцінки необоротних активів.
Дохід (витрати) від фінансової оренди активів	210	Відображаються доходи (витрати) від фінансової оренди активів.
Дивіденди одержані	220	Показуються: належні дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними.
Відсотки одержані	230	Відображаються відсотки за облігаціями чи іншими цінними паперами.
Фінансовий результат від володіння активами: прибуток	235	Визначається як алгебраїчна сума доходу (витрат) від фінансової оренди активів, дивідендів одержаних та відсотків одержаних.
збиток	240	
Одержані (визнані) штрафи, пені, неустойки	250	Показуються штрафні санкції, які визнані боржником або щодо яких одержані рішення суду про їх стягнення або визнані економічні санкції за невиконання підприємством законодавства та умов договорів.
Витрати на дослідження і розробки	260	Показуються витрати, пов'язані з дослідженнями та розробками, що здійснює підприємство.
Дохід (втрати) від участі в капіталі	270	Показуються доходи (витрати) від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства та облік яких ведеться за методом участі в капіталі.
Відсотки за кредит	280	Показуються витрати, пов'язані з нарахуванням та сплатою відсотків, процентів тощо за користуванні кредитами банків.
Інші доходи	290	Відображаються доходи від відшкодування раніше списаних активів, від списання зобов'язань, від безоплатно одержаних активів.
Інші витрати	300	Показуються нестачі і втрати від снування цінностей, втрати від знецінення запасів, сумнівні та безнадійні борги.
Надзвичайні доходи (витрата)	310	Відображаються невідшкодовані втрати від надзвичайних подій, включаючи витрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, доходи і втрати від інших подій та операцій, які виникають визначенню надзвичайних подій.
Фінансовий результат від інших операцій: прибуток	315	Визначається як алгебраїчна сума одержаних (визнаних) штрафних санкцій, витрат на дослідження і розробки, доходу (витрат) від участі в капіталі, відсотків за кредит, інших доходів (витрат), надзвичайних доходів (витрат).
збиток	320	
Фінансовий результат внаслідок виправлення помилок: прибуток	325	Показується, фінансовий результат внаслідок виправлення помилок, допущених при складанні фінансових звітів у попередніх роках.
збиток	330	
фінансовий результат діяльності до оподаткування: прибуток	335	Визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від реалізації активів, від зміни цін, від володіння активами, від інших операцій та фінансового результату внаслідок виправленні помилок.
збиток	340	
Податок на прибуток від діяльності підприємства	345	Показується сума податків, що підлягає сплаті з прибутку від діяльності підприємства.
Чистий: прибуток	350	Розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від діяльності до оподаткування та податку з прибутку.
збиток	355	

Прибуток, який отриманий у звітному періоді, відповідно до методики формування, дослідженої вище, повинен включати всі витрати та доходи від здійснення операційної, фінансової; інвестиційної та надзвичайної діяльності. До того ж, кожен елемент прибутку у звітності повинен бути виділеним відповідно до джерел його формування. Однак в економічній літературі [7, с. 10] існують дві спірні концепції при-

бутку: поточної операційної діяльності та включення всіх статей, що передбачають різну методику розрахунку прибутку, який в подальшому підлягатиме розподілу.

Прихильники концепції поточної операційної діяльності стверджують, що прибуток повинен відображати тільки доходи й витрати від звичайної (регулярної) діяльності підприємства. Надзвичайні доходи й витрати,

які не відображають загальну майбутню доходність підприємства, не повинні включатися до прибутку, який формується на рахунку «Фінансові результати», а прямо відноситися на нерозподілений прибуток.

У свою чергу, прихильники концепції включення всіх статей мотивують свою позицію тим, що доходи й витрати як від звичайної діяльності, так і від надзвичайних подій впливають на довгострокову доходність підприємства, а тому повинні включатися до прибутку, який формується на рахунку «Фінансові результати».

Проаналізовані концепції за умови отримання підприємством надзвичайних доходів і витрат або коригування прибутку на суми доходів та витрат, не відображених у попередніх звітних періодах, призводять до маніпулювання прибутком, який підлягає розподілу.

Національним законодавством передбачене використання концепції, близької до концепції включення всіх статей доходів і витрат.

Виключення полягає в тому, що сукупні коригування попередніх періодів та зміна облікової політики не впливають на чистий прибуток підприємства, а знаходять відображення у складі нерозподіленого прибутку.

На нашу думку, застосування концепції включення всіх витрат є обґрунтованим для підприємств України, в т. ч. й агроформувань з наступних міркувань:

- надзвичайні доходи й витрати, незалежно від можливості впливу на них прийнятим управлінським рішенням, відносяться до певного звітного періоду, передбачають зміну активів та зобов'язань, що впливає на поточну діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан, тому повинні підпадати під застосування принципу нарахування й відповідності доходів і витрат та відображатися на рахунку «Фінансові результати»;
- оскільки не включення доходів та витрат до рахунку «Фінансові результати» внаслідок помилок минулих років призвело до випадкового перекручення фінансового результату, то такі коригування обов'язково повинні бути віднесені до рахунку фінансових результатів у наступному періоді, оподатковані відповідно до законодавства та зараховані до складу прибутку, що підлягає розподілу.

Розподіл отриманого прибутку агроформувань визначає напрями його використання відповідно до мети діяльності підприємства та зворотний зв'язок з процесом формування прибутку в наступному періоді.

Оскільки досліджувані підприємства відрізняються за організаційно-правовими формами

господарювання, системою оподаткування, стадією життєвого циклу тощо, то й методика розподілу прибутку в жодному разі не може бути універсальною для всіх підприємств.

А. Б. Гончаров [10, с. 82–86] виділяє дві групи чинників, які впливають на розподіл прибутку підприємства: зовнішні (правові обмеження, податкова система, норма прибутку на інвестований капітал, зовнішні джерела фінансування, темп інфляції, кон'юнктура ринку) та внутрішні (менталітет власників, рівень рентабельності, внутрішні джерела фінансування, стадія життєвого циклу підприємства, рівень ризику здійснюваних операцій, чисельність персоналу, рівень платоспроможності). Саме вони визначають величину прибутку, який підлягає розподілу та його нерозподілену частину.

В цілому, розподіл отриманого прибутку в сільськогосподарському виробництві передбачає поділ між сторонами, що забезпечують процес його створення.

Спочатку здійснюється розподіл між державою та підприємством. Останнє сплачує різного роду податки до державного бюджету: на рухоме майно, плату за землю, податок на прибуток тощо. Від розподілу прибутку залежить існування держави, що забезпечується через систему державного регулювання фінансуваням розвитку державних програм та обороноздатності країни, утриманням держслужбовців тощо.

У свою чергу, прибуток, що залишився після оподаткування, надходить у повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників. Але такий розподіл прибутку залежить від конкретних соціально-політичних умов і може регулюватися державою в прямій або непрямій формі, а може і зовсім не регулюватися – в залежності від сфери діяльності, організаційної форми та форми власності підприємства.

З прийняттям положень (стандартів) бухгалтерського обліку традиційне розуміння розподілу прибутку дещо звужується, оскільки створення фондів накопичення та споживання показується у Звіті про фінансові результати опосередковано в розрізі витрат за видами діяльності, а розподіл чистого прибутку знаходить відображення у Звіті про власний капітал.

Чистий прибуток агроформувань може розподілятися за наступним напрямом: поповнення статутного, пайового та резервного капіталу, покриття збитків минулих років, виплата власникам дивідендів чи відсотків на вкладений капітал. Залишкова сума прибутку вважається нерозподіленою та реінвестується в діяльність підприємства. Як зауважують Дональд І. Кізо та Джері Ж. Вейгант [11, с. 55], асигнування не-

розподіленого прибутку по своїй суті є перекласифікацією нерозподіленого прибутку для встановленої мети. При асигнуванні не відбувається розподіл грошових коштів, а резервується частина нерозподіленого прибутку, що унеможливає його розподіл.

На думку авторів, у сільськогосподарських формуваннях, враховуючи сезонний характер діяльності, є доцільним виділення у складі нерозподіленого прибутку власне нерозподіленого прибутку та його асигнованої частини, що обліковуватиметься на субрахунку 444 «Прибуток асигнований» і може спрямовуватися на створення забезпечень, закупівлю насіння на посадкового матеріалу, паливно-мастильних матеріалів, добрив тощо.

Висновок. Запропонована форма Звіту про фінансові результати, на нашу думку, спрощує порядок розрахунку прибутку й збитку в агроформуваннях та є більш інформативною як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації.

Зазначені пропозиції мають практичне значення й забезпечать подальше удосконалення методології обліку фінансових результатів у агроформуваннях.

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gove.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 30 «Біологічні активи», затверджене наказом

Міністерства фінансів України від 01.01.2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gove.ua>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.02.2000 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gove.ua>.
4. Ямборко Г. Проблеми практичного застосування методичних рекомендацій з обліку податкових різниць / Г. Ямборко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 16–20.
5. Малькова Т. Н. Теория и практика международного бухгалтерского учета : учебное пособие / Т. Н. Малькова. – СПб. : Бизнес-пресса, 2001. – 336 с.
6. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдузлл ; [пер. с англ.]. – 2-е изд., стереотип. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
7. Дональд И. Кизо Финансовый учет. Промежуточный уровень / И. Кизо Дональд, Ж. Вейгакт Джери, Д. Терри ; [пер. с англ.]. – Часть I. – Бишкек : Прагма, 2001. – 496 с.
8. Моссаковський В. Концепція обліку в Україні / В. Моссаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 8–13.
9. Голов С. Гармонізація фінансової звітності відповідно до плану дій «Україна – ЄС» / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 16–20.
10. Гончаров А. Б. Финансовый менеджмент : навчальний посібник / А. Б. Гончаров. – Харків : ВД «Інжек», 2003. – 240 с.
11. Дональд И. Кизо. Финансовый учет. Промежуточный уровень / И. Кизо Дональд, Ж. Вейгакт Джери, Д. Терри ; [пер. с англ.]. – Часть II. – Бишкек : Прагма, 2001. – 555 с.

УДК 330.322.1

Каджаметова Т. Н.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АУДИТА И СТРАХОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

У статті розглянуті основні проблеми управління інвестиційними ризиками, а також облік, аудит і страхування фінансових інвестицій підприємства.

Ключові слова: фінансові інвестиції, управління інвестиційними ризиками, облік, аудит, страхування інвестицій.

В статье рассмотрены основные проблемы управления инвестиционными рисками, а также учет, аудит и страхование финансовых инвестиций предприятия.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, управление инвестиционными рисками, учет, аудит, страхование инвестиций.

In the article main problems of investment's risks management as well as accounting, audit and insurance of investments are determined.

Key words: financial investments, investment's risks management, accounting, audit, insurance of investments.

Постановка проблеми. Поиск финансовых источников развития предприятий в направле-

ния наиболее эффективного инвестирования финансовых ресурсов, рациональное использо-

вание свободных финансовых ресурсов, операции с ценными бумагами и прочие вопросы финансовой деятельности приобретают важное значение для финансовых служб предприятий. Изучение вопросов экономического роста вызвало необходимость исследования проблем, касающихся привлечения инвестиций и оценки их риска. В связи с этим поиск эффективных направлений инвестирования средств, которые будут давать предприятию дополнительную прибыль, а также отражение в бухгалтерском учете операций по страхованию финансовых инвестиций приобретают особую актуальность.

Анализ литературы. Проблемы учета инвестиционных вложений предприятий Украины нашли свое отражение в трудах Грачевой Р. Е. [1], Кравчук Н. В. [2] и др.

Целью данной работы является изучение основных проблем управления инвестиционными рисками, а также учет, аудит и страхование финансовых инвестиций предприятия.

Изложение основного материала. В современных условиях финансовые инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований. Целью финансовых инвестиций является обеспечение роста национального дохода.

В 2010 г. в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 5986,0 млн. долл. США прямых инвестиций: из стран ЕС поступило 4605,8 млн. долл. (76,9% общего объема), из стран СНГ – 849,2 млн. долл. (14,2%), из других стран мира – 531,0 млн. долл. (8,9%). Общий объем прямых иностранных инвестиций, внесенных в Украину, на 1 января 2011 г. составил 44708,0 млн. долл., что на 11,6% больше объемов инвестиций на начало 2010 г., и в расчете на одно лицо составлял 978,5 долл. Инвестиции поступили из 125 стран мира. К десятке основных стран-инвесторов, на которые приходится больше 82% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 9914,6 млн. долл., Германия – 7076,9 млн. долл., Нидерланды – 4707,8 млн. долл., Российская Федерация – 3402,8 млн. долл., Австрия – 2658,2 млн. долл., Франция – 2367,1 млн. долл., Соединенное Королевство – 2298,8 млн. долл., Швеция – 1729,9 млн. долл., Виргинские Острова, Британские – 1460,8 млн. долл. и Соединенные Штаты Америки – 1192,4 млн. долл.

В 2010 г. из Украины в экономику других стран мира направлено 679,5 млн. долл. прямых инвестиций. Объем прямых инвестиций из Украины в экономику стран мира, с учетом курсовых разниц и потерь капитала, на 1 января 2011 г. составлял 6871,1 млн. долл., в т. ч. в страны ЕС – 6523,9 млн. долл. (94,9% общего объема), в страны СНГ – 246,4 млн. долл. (3,6%), в другие страны мира – 100,8 млн. долл. (1,5%). Прямые инвестиции из Украины осуществлены в 46 стран мира, преобладающая их часть направлена в Кипр (92,3%). Сумма кредитов и займов, предоставленных украинскими резидентами предприятиям прямого инвестирования, на 1 января 2011 г. составляла 130,9 млн. долл. Общий объем прямых инвестиций в экономику стран мира, учитывая ссудный капитал, составлял 7002,0 млн. долл. США [3].

Основные цели осуществления финансовых инвестиций предприятий:

- получение прибыли, приобретение контроля над предприятием-конкурентом;
- создание корпоративных структур;
- улучшение финансово-хозяйственных связей с поставщиками и потребителями;
- диверсификация деятельности;
- получение доступа к определенному сегменту рынка;
- сохранение ликвидных резервов (как правило, текущие финансовые инвестиции);
- получение дохода от участия в капитале и другие финансовые доходы.

Законом Украины «Об инвестиционной деятельности» [4] термин «инвестиции» определен как «все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект».

Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» [5] дает несколько иное определение: «Инвестиция – хозяйственная операция, предусматривающая приобретение основных фондов нематериальных активов, корпоративных прав и ценных бумаг в обмен на денежные средства или имущество. Инвестиции делятся на капитальные, финансовые и реинвестиции».

В П(С)БУ 2 «Баланс» [6] финансовые инвестиции – это активы, содержащиеся предприятием в целях увеличения прибыли (процентов, дивидендов и т. п.), роста стоимости капитала или других выгод для инвестора.

В соответствии с П(С)БУ 12 «Финансовые инвестиции» [7], финансовые инвестиции первоначально оцениваются и отражаются в бухгалтерском учете по себестоимости. В себестои-

мость финансовых инвестиций включает цена приобретения; комиссионные вознаграждения; пошлины, налоги, сборы; обязательные платежи; другие расходы, непосредственно связанные с приобретением финансовой инвестиции.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском.

Выделяют процентный, валютный, коммерческий, рыночный, катастрофический страховые риски.

Процентный риск возникает при колебании процентных ставок. Валютный риск – при колебании обменных курсов валют в случае изменения процентных ставок, текущего торгового баланса, уровня инфляции, политических и экономических условий, фискальной политики и степени вмешательства органов государственного контроля и управления, Национального банка Украины в деятельность валютных рынков, спекулятивной игры на валютном рынке ее наиболее влиятельных участников. Коммерческий риск возникает, когда деятельность предприятия стала хуже, чем предусматривалась инвестиционным проектом. Рыночный риск определяется изменением цен на драгоценные металлы и недвижимость; дивидендной политикой и размером процентной ставки; биржевой спекуляцией; результатами выборов в стране и пр. Катастрофический риск возникает при стихийных бедствиях и других форс-мажорных обстоятельствах (землетрясения, наводнения, цунами, ураган, пожары, взрывы, аварии).

Рассматривая финансовые инвестиции и связанные с ними риски, можно выделить цель стратегического управления инвестиционными рисками предприятия, заключающуюся в создании системы инвестиционной безопасности предприятия, и цель тактического управления, состоящую в обеспечении роста стоимости инвестиционного капитала вследствие снижения рискованности проекта.

Снижение инвестиционных рисков в рамках отдельных предприятий приводит к повышению стоимости их капиталов, задействованных в инвестиционной деятельности. Достижение определенного уровня накопления выражается в создании инвестиционного потенциала предприятия и его инвестиционной безопасности.

В свою очередь, данные обстоятельства создают условия для экономического роста на микроуровне, что позволяет повысить инвестиционную привлекательность предприятия, которое способно не только реинвестировать собственные средства, но и привлекать внешние

инвестиционные потоки. Подобный уровень развития предприятия создает условия для его устойчивого экономического роста, и чем больше предприятий региона являются инвестиционно привлекательными, тем выше инвестиционный потенциал региона, которые являются своеобразной гарантией для внешних инвесторов.

К основным методам управления инвестиционными рисками относятся отказ от ненадежных партнеров; отказ от рискованных проектов; страхование инвестиционных рисков; поиск «гарантов» (крупные компании, банки, фонды, и органы государственного управления и т. п.).

Наиболее важным и самым распространенным приемом снижения степени риска является страхование. Страховыми рисками при страховании инвестиций являются риски, приводящие к частичной или полной потере или невозвращению инвестиции; неполучению запланированной прибыли от инвестиции; ликвидации юридического лица – получателя инвестиции; банкротства субъекта предпринимательской деятельности – получателя инвестиции; дополнительных расходов при реализации застрахованной инвестиционной деятельности.

Можно выделить несколько видов договоров страхования инвестиций в зависимости от различных этапов инвестиционной деятельности и распространения: страхование предмета залога; страхование ответственности получателя инвестиции перед инвестором; страхование инвестиционных рисков инвестором или получателем инвестиции; страхование ответственности инвестора перед получателем инвестиции; страхование ответственности разработчика инвестиционного проекта перед заказчиком; страхование ответственности экспертов инвестиционного проекта перед инвестором; страхование имущественных и неимущественных прав собственности, являющихся инвестицией.

Страховая сумма определяется по согласованию между страховщиком и страхователем, в пределах фактических инвестиций страхователя, связанных с финансированием застрахованной деятельности. По согласованию сторон размер страховой суммы может быть увеличен на величину оговоренной сторонами ожидаемой прибыли от реализации застрахованного проекта.

Страховой тариф определяется с учетом срока, объема инвестиции, характера деятельности и компетентности страхователя по реализации инвестиционного проекта, вида и характера продукта инвестирования, количества и репутации участников (партнеров, подрядчиков, поставщиков и т. п.) инвестиционного проекта и

других существенных факторов в каждом конкретном случае.

После выплаты страхователю страхового возмещения к страховщику переходят в пределах выплаченной суммы все права требования страхователя к лицу, ответственному за нанесенный убыток или причиненный ущерб.

Для организации управления инвестициями и связанными с ними рисками важно также своевременное и правильное отражение данных операций в бухгалтерском учете предприятия. Для отражения в бухгалтерском учете операций с долгосрочными и текущими финансовыми инвестициями в Плана счетов предусмотрены соответствующие счета [8].

- 14 «Долгосрочные финансовые инвестиции», предназначенные для учета инвестиций в акции, облигации, депозитные сертификаты, приобретенные с целью перепродажи в течение периода более 12 месяцев. По дебету счета 14 отражается оприходование приобретенных торговых обязательств по их первоначальной себестоимости и сумма амортизации дисконта. По кредиту счета 14 – номинальная стоимость облигаций, полученная (начисленная) при погашении, и суммы амортизации премии. Аналитический учет инвестиций ведется по их видам и объектам инвестирования. В соответствии с п. 17

П(С)БУ 2 «Баланс», инвестиции, приобретенные на период больше года, отражаются в бухгалтерском балансе по статье «Долгосрочные финансовые инвестиции» (строка 045).

- 35 «Текущие финансовые инвестиции», предназначенные для учета инвестиций в акции, облигации, депозитные сертификаты, приобретенные с целью перепродажи в течение 12 месяцев. По дебету счета 35 «Текущие финансовые инвестиции» отражаются стоимость приобретенных эквивалентов денежных средств (субсчет 351) и других текущих финансовых инвестиций (субсчет 352) по их себестоимости и суммы дооценки при увеличении справедливой (рыночной) стоимости. По кредиту счета 35 списываются балансовая стоимость реализованных (выбывших) инвестиций и суммы их уценки. В бухгалтерском балансе сальдо по счету 35 отражается в составе текущих активов. Аналитический учет осуществляется по видам финансовых инвестиций с обеспечением возможности получения информации об инвестициях, как на территории страны, так и за ее пределами.

В бухгалтерском учете осуществление финансовых инвестиций и страхование инвестиционных рисков отражается следующим образом (табл. 1).

Таблица 1.

Учет финансовых инвестиций и страхования инвестиционных рисков.

Содержание операций	Дебет	Кредит
Отражены финансовые инвестиции	14,35	631
Отражены посреднические услуги торговца ценными бумагами	14,35	631
Оплачены посреднические услуги торговца ценными бумагами	631	311
Отражена доля инвестора в чистой прибыли предприятия	14	721
Отражена доля инвестора в убытках предприятия	961	14
Себестоимость финансовой инвестиции отражена в составе расходов отчетного периода	977	14,35
Получены проценты	311	73
Получены финансовые инвестиции в качестве вноса в уставный капитал	14,35	46
Учет у страхователя		
Отражены услуги по страхованию инвестиционных рисков	14, 35	685
Перечислены денежные средства за услуги	685	311
Учет у страховщика		
Получен страховой платеж	311	361
Отражен доход от оказанных услуг по страхованию инвестиционных рисков	361 76	76 703

Расходы и убытки от финансовых инвестиций отражаются в Отчете о финансовых результатах (ф. 2) по следующим статьям:

- убытки от участия в капитале – убыток, вызванный инвестициями в ассоциированные, дочерние и/или совместные предприятия (уменьшение балансовой стоимости инвестиций);

- другие расходы – себестоимость реализации финансовых инвестиций, убытки от уценки инвестиций, сумма уменьшения балансовой стоимости, убытки от уменьшения полезности (стоимости) вложений отображаются с одновременным уменьшением балансовой стоимости финансовых инвестиций.

Страхование инвестиций нельзя относить

на валовые расходы, если нет договора страхования коммерческих рисков или предмета залога. Согласно пп. 5.4.6 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий», в валовые расходы включаются любые расходы по страхованию рисков: гражданской ответственности, связанной с эксплуатацией транспортных средств, находящихся в составе основных фондов налогоплательщика; экологического и ядерного ущерба, который может быть нанесен налогоплательщиком другим лицам; имущества налогоплательщика; кредитных и других коммерческих рисков налогоплательщика, за исключением страхования жизни, здоровья или других рисков, связанных с деятельностью физических лиц, состоящих в трудовых отношениях с налогоплательщиком, обязательность которого не предусмотрена законодательством, или любые расходы по страхованию посторонних физических или юридических лиц.

Таким образом, основанием для отнесения в состав валовых расходов страхователя расходов на страхование инвестиций могут быть только п. 3 и 4 подпункта 5.4.6 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий». Страхование инвестиций нельзя отнести ни к имущественному страхованию, ни к страхованию кредитных и коммерческих рисков. С учетом этого, оснований для отнесения к составу валовых расходов, связанных со страхованием инвестиционных рисков нет. Однако можно оформить страхование инвестиционных рисков путем заключения договора страхования коммерческих рисков или предмета залога.

Кроме того, в соответствии с пп. 5.4.6 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий», если условия страхования предусматривают выплату страхового возмещения в пользу налогоплательщика страхователя, застрахованные убытки, понесенные таким налогоплательщиком, относятся к его валовым расходам в налоговый период, а суммы страхового возмещения таких убытков включаются в валовые доходы такого налогоплательщика в налоговый период их получения. Страховой случай считается наступившим, если доход страхователя от реализации инвестированных продукции или услуг в срок окупаемости, указанный в договоре страхования, меньше страховой суммы по договору страхования вследствие наступления страховых случаев, конкретный перечень которых указан в договоре страхования.

В определении целесообразности инвестиции, обоснованности использования средств и эффективности развития технического прогресса немаловажная роль отводится аудиторскому контролю.

Объектами аудита инвестиционной деятельности являются инвестиционные проекты, вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах хозяйства, ценные бумаги, целевые вложения средств, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности и другие объекты собственности, а также имущественные права, затраты на капитальное строительство, введение в действие объектов и производственных мощностей, бухгалтерский учет и отчетность по инвестиционной деятельности.

Субъектами инвестиционной деятельности являются граждане и юридические лица Украины, иностранные граждане и юридические лица, государство.

Аудитор проводит глубокий финансовый анализ инвестиционных проектов по данным бизнес-плана. Анализ проектов включает анализ наиболее важных показателей, к которым относятся объем реализации продукции (работ, услуг) на рынке, себестоимость, рентабельность. Определяется возможность оценки потенциала развития продукта, например вероятность создания на его основе других конкурентоспособных продуктов с высокой прибылью. Аудитор оценивает соответствие продукта и технологии его производства текущему и перспективному законодательству; уровень патентно-лицензионной защиты; соответствие проекта нормам безопасности и экологии, рассчитывает прогнозную прибыль от реализации проекта; срок окупаемости проекта.

Таким образом, можно сделать **вывод**, что аудиторская экспертиза инвестиционных проектов является системным исследованием эффективности вложения капитала в будущую предпринимательскую деятельность, способствует предупреждению потерь капитала инвесторами. При выборе направления вложения капитала одним из основных критериев служит оценка инвестиционного риска. Выявление рисков и их учет составляют часть общей системы обеспечения экономической надежности хозяйствующего субъекта.

Кроме учета рисков надежность деятельности организации оценивается также уровнями ее доходности и финансово-производственной устойчивости. Но самый верный прием снижения риска – компетентное управление предприятием, начиная с момента его создания и на всех последующих этапах его функционирования.

Применительно к стратегической цели управления инвестиционным риском предприятия целесообразно выделить два вида инвестиционных решений: воздействие на денежный поток в сфере долгосрочных инвестиционных

решений и формирование направлений денежных потоков предприятия с целью упрочения его влияния на внешнюю среду. Таким образом, стратегическое управление инвестиционными рисками представляет собой воздействие управляющей подсистемы на инвестиционную безопасность предприятия путем упорядочивания ресурсных потоков и взаимодействия предприятия с субъектами неопределенной внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грачева Р. Е. Капитальные инвестиции : энциклопедия бухгалтерского учета / Р. Е. Грачева. – Раздел II. Ч. 2. – М., 2005. – 256 с.
2. Кравчук Н. В. Основні недоліки в практиці обліку капітальних інвестицій / Н. В. Кравчук, М. Шматко // Бухгалтерський облік в Україні: проблеми і перспективи розвитку : матеріали 3 регіон. студ. наук. конф., 13 трав. 2002 р., м. Донецьк. – Донецьк, 2002. – Т. 1. – С. 17–20.
3. Социально-экономическое положение Украины в 2010 г. / Главное управление статистики в АРК. – Симферополь, 2011. – 150 с.
4. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.91 г. № 1560-XII [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
5. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22.05.97 г. № 283/97-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nibu.factor.ua/info/Zak.../Z334/.
6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 2 «Баланс», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99 г. № 87 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
7. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 12 «Финансовые инвестиции», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 26.04.2000 г. № 91 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
8. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденный приказом Министерства финансов Украины от 30.11.99 г. № 291 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.

УДК 336.71.02

Керимов А. Т.

ОБОСНОВАНИЕ ДЕФИНИЦИИ, КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ

У статті запропоновано дефініцію та класифікацію банківських бізнес-процесів, визначено їх місце в системі управління банком.

Ключові слова: банк, реінжиніринг, бізнес-процес.

В статье предложена дефиниция и классификация банковских бизнес-процессов, определено их место в системе управления банком.

Ключевые слова: банк, реинжиниринг, бизнес-процесс.

Definition and classification of bank business processes are proposed in the article, their place in bank control system is defined.

Key words: bank, reengineering, business process.

Постановка проблемы. Современной тенденцией развития банковской системы Украины является усиление конкуренции вследствие региональной экспансии банков. Соперничество, возникающее между банками, требует от них рационализации организации системы управления и сбыта банковских продуктов. В таких условиях полезным может быть использование западного опыта банковского менеджмента. В сравнении с отечественными иностранные банки отличаются рядом преимуществ: дешевая ресурсная база, более совершенная организационная структура, высокое качество менеджмента. Всё это не может не вызвать необходимости внесения кардинальных изменений в их деятельность. Для этого большинство зарубежных компаний, в том числе и банков, используют

реинжиниринг бизнес-процессов.

Использование реинжиниринга в качестве инструмента реализации конкурентной стратегии банка требует решения ряда методологических проблем связанных с обоснованием дефиниции, классификацией бизнес-процессов и определением их места в системе управления банком.

Анализ литературы. Данная проблематика разрабатывается в работах таких зарубежных и отечественных ученых, как М. Хаммер [1], Е. Виноградова [2], Н. Шульга [4], А. Мещеряков [5], О. Черемных [6–9], С. Сухов [10], И. Бушуева [11], Т. Давенпорт [12], М. Робсон [13], Е. Ойхман [14] и других.

При этом, как показал анализ литературы, среди авторов отсутствует единая трактовка

сущности банковских бизнес-процессов, существуют разногласия по поводу их классификации, что обуславливает актуальность и содержание исследовательской задачи.

Цель исследования – обоснование дефиниции и классификации банковских бизнес-процессов. В соответствии с целью исследования определены следующие задачи: осуществить критический анализ основных подходов к трактовке сущности и классификации бизнес-процессов и обосновать дефиницию банковского бизнес-процесса; опираясь на полученные результаты, предложить классификацию банковских бизнес-процессов.

Изложение основного материала. Реинжиниринг бизнес-процессов как новое направление в менеджменте, начиная со второй половины 90-х гг. XX в., является объектом пристального внимания управленцев и исследователей, что объясняется, во-первых, привлекательностью идеи существенного повышения эффективности бизнес-процессов, а, во-вторых, недостаточно разработанной теоретической и прикладной базой.

По мнению М. Хаммера и Дж. Чампи [1, с. 39–48], современная рыночная среда характеризуется тремя следующими силами: клиенты получают власть; конкуренция усиливается; изменения длительны. В этих условиях сформировалось убеждение, что выполнение работы на основе принципа специализации на операциях является залогом неконкурентоспособности, а работа компаний должна быть организована вокруг процессов, что, в свою очередь, привело к созданию целого комплекса управленческих технологий, объединенных под общим названием процессный подход в теории менеджмента.

Эволюция идей процессного подхода хорошо исследована в работе Е. В. Виноградовой [2, с. 9–22], в которой справедливо указывается, что развитию процессного подхода способствовали работы Анри Файоля, Фредерика Тейлора, Макса Вебера, Г. Хопра, Питера Друкера, Стотта Д. Синка, но наибольший вклад в научное обоснование идей процессного подхода сделал Эдвард Деминг в своей теории под названием «Трансформация и непрерывное совершенствование бизнес-процессов» (Continuous Process Improvement – CPI), которая стала основой внедрения в 1980-х гг. системы Всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM), а развитие информационных технологий и усиление конкурентной борьбы привело к формированию идеи необходимости революционных изменений в бизнес-процессах, получившей свое развитие в концепции реинжиниринга бизнес-процессов, благодаря работам М.

Хаммера, Дж. Чампи, Т. Давенпорта и других ученых.

Развитие процессного подхода в управлении привело к принятию Международной организацией по стандартизации (ISO) ряда стандартов, с последующим их утверждением соответствующими национальными органами. В частности в Украине в 2001 г. был внедрен стандарт ДСТУ ISO 9000-2001 «Системы управления качеством. Основные положения и словарь», который принят для побуждения организаций к принятию процессного подхода в управлении.

В соответствии с этим стандартом [3, с. 3] «Любую деятельность или комплекс видов деятельности, для которых используют ресурсы для преобразования входов на выходы, можно рассматривать как процесс. Для эффективного функционирования организации должны определить многочисленные взаимосвязанные и взаимодействующие процессы и управлять ими. Часто выход одного процесса является входом следующего процесса. Систематическое изучение процессов и их взаимодействий в организации, а также управление ими называют «процессным подходом».

При этом, как показывает анализ литературы, процессный подход – это неотъемлемый элемент системы управления современным банком. Так Н. П. Шульга [4, с. 35–39] справедливо отмечает, что управление банком как сложной открытой системой определяется такими направлениями: ориентация на управление рыночной стоимостью банка; внедрение интегрированной системы управления рисками; процессно-ориентированное направление системы управления (деятельность банка представлена совокупностью бизнес-процессов, которые постоянно совершенствуются, исходя из целевых установок менеджмента, причем в современных условиях такой подход к управлению приобретает форму реинжиниринга); большое значение приобретает управление качеством банковского обслуживания и подчинения всей деятельности банка максимальному удовлетворению потребностей клиентов (на основе стандартов ISO). Как видно из приведенного выше перечня, третье и четвертое направления управления банком находятся в рамках процессного подхода.

При этом деятельность кредитной организации (банка), как верно указывает А. А. Мещеряков [5, с. 95], должна рассматриваться как совокупность взаимосвязанных процессов, которые создают потребительные ценности.

В свою очередь О. Черемных [6, с. 2–8; 7, с. 20–25; 8, с. 26–32; 9, с. 48–54] в своих работах показывает преимущества и порядок перехода к

процессно-стоимостному подходу к управлению банком. Он [9, с. 48–54] отмечает, что процессная структура банка (при которой иерархия функциональных подразделений заменяется на иерархию межфункциональных бизнес-процессов, возглавляемых руководителями или координаторами процессов и выполняемых процессными командами) как нельзя лучше отвечает требованиям XXI века: во-первых, процессная структура значительно повышает управляемость банка; во-вторых, поскольку процессы обмениваются конечными продуктами, а не «полуфабрикатами» (в отличие от функциональных подразделений), появляется возможность ввести в деятельность банка систему

«внутреннего предпринимательства» (что не удавалось сделать в традиционной структуре).

Таким образом, использование процессного подхода в управлении банком требует в первую очередь определения его процессной структуры. А это еще раз подчеркивает то, что центральным понятием процессного подхода является понятие «процесс», которое в рамках концепции реинжиниринга рассматривается как «бизнес-процесс».

Следует отметить, что, как показал анализ литературы, среди авторов отсутствует единая трактовка сущности бизнес-процессов, существуют разногласия по поводу их классификации (табл. 1).

Таблица 1.

Подходы к определению сущности понятия «бизнес-процесс».

№ п/п	Определение	Источник
1.	Бизнес-процесс – совокупность деятельностей (работ), использующую один или более вид входов (ресурсов) и создающую выход (продукт), являющийся ценностью для клиента. <i>(Подход является основополагающим, поскольку все остальные авторы, как будет показано ниже, оперируют ключевыми словами этого определения: совокупность работ, вход, выход, ценность и клиент).</i>	М. Хаммер [1, с. 172]; С. В. Сухов [10, с. 35]; И. Бушueva [11, с. 21]
2.	Процесс (бизнес-процесс) – это специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и пространстве с указанием начала и конца и определением входов и выходов. <i>(Здесь снято ограничение, состоящее в понимании выхода как ценности для клиента).</i>	Т. Давенпорт [12]
3.	Бизнес-процесс – это поток работы, переходящий от одного человека к другому, а для больших процессов, вероятно, от одного отдела к другому.	М. Робсон [13, с. 27–30]
4.	Бизнес-процесс – это множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного или более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту.	Е. Ойхман и Э. Попов [14, с. 16]
5.	Бизнес-процесс – циклическая совокупность взаимосвязанных заданий (действий), которые имеют определенные входы (необходимые ресурсы) и выходы (результаты), которые представляют ценность для потребителя (внутреннего или внешнего).	Е. В. Виноградова [2, с. 29]
6.	Бизнес-процесс – это множество «внутренних шагов» предприятия, заканчивающихся созданием продукции, необходимой потребителю. <i>(Следует указать, что в бизнес-процессе происходит трансформация входов в выходы).</i>	Л. Н. Таранюк [15, с. 24]
7.	Бизнес-процессы – это сгруппированные функции хозяйственной деятельности, создающей товар, ориентированный на покупателя.	В. В. Бочаров [16, с. 8]
8.	Бизнес-процесс – это операция, включенная в систему операций, целью которой является производство и поставка услуг/товаров (1) операциям, входящим в систему, а также (2) другим системам.	С. В. Рубцов [17, с. 32] вводит
9.	Бизнес-процесс – это поток действий персонала, который переходит от одного человека к другому или от одного отдела к другому». <i>(Здесь необходимо включение в понятие таких элементов как входы и выходы бизнес-процесса.)</i>	О. С. Редькина [18, с. 240]
10.	Бизнес-процесс – связанная совокупность функций, в ходе выполнения которой потребляются определенные ресурсы, и создается продукт, представляющий ценность для потребителя.	Г.Н. Калянов [19, с. 46]

Примечания: 1) составлено автором;

2) курсивом выделены авторские комментарии.

Причем, как нам представляется, в ходе определения понятия «банковский бизнес-процесс» нужно учитывать его тесную связь с понятиями «банковская операция», «банковский продукт», «операционная деятельность банка».

Отметим, что в соответствии с действующими банковскими регламентами [20; 21] «банковские операции – операции банков, определенные статьей 47 Закона Украины «О банках и банковской деятельности». В свою очередь «операция банка – действие или событие, в ре-

зультате которого происходят изменения в финансовом состоянии банка и которая отображается на балансовых или внебалансовых счетах банка»; «банковский продукт – это стандартизированные процедуры, которые обеспечивают выполнение банками операций, сгруппированных по соответствующим типам и признакам»; «операционная деятельность банка – это совокупность технологических процессов, связанных с документированием информации по операциям банка, проведением их регистрации в соответствующих регистрах, проверкой, выверкой и осуществлением контроля над операционными рисками» [21].

Более лаконичное определение операций банка, указывающее на их связь с банковскими процессами, представлено в работе Т. Д. Косовой: операции банка – это его производственный процесс [22, с. 7].

По мнению С. О. Шамова и Л. П. Семенюк [23], «банковский продукт – банковский процесс, который осуществляется для клиента с целью решения его финансовых проблем и представляет собой стандартизованную, в соответствии с требованиями НБУ, совокупность взаимоувязанных и взаимодействующих работ и операций», а «банковский процесс – совокупность взаимосвязанных взаимодействующих элементов (действий, работ, подпроцессов), ко-

торые трансформируют входы в выходы».

А в монографии И. А. Никоновой [24, с. 135] указывается, что «процесс состоит из операций и характеризуется входами процесса – такими ресурсами как документы, информация, материалы, услуги, – которые преобразуются в выходы процесса – такие результаты как продукт, услуга, ради которых осуществляется процесс в интересах его потребителя».

Таким образом, главной сущностной характеристикой банковского бизнес-процесса является деятельность как поток действий или событий, а операций – действие или событие.

Исходя из этого, предлагаем под банковским бизнес-процессом понимать поток однотипных операций банка, в ходе которых используются ресурсы для преобразования входов в выходы, представляющие собой ценность для клиентов. По нашему мнению, такое определение позволит продвинуться в решении важной научной задачи классификации банковских бизнес-процессов.

Как отмечено выше, процессный подход требует идентификации бизнес-процессов, то есть установления их перечня с целью последующего управления.

Следует отметить, что на сегодняшний день сложились различные подходы к решению этой задачи (табл. 2).

Таблица 2.

Некоторые подходы к классификации бизнес-процессов.

№ п/п	Подход к классификации бизнес-процессов	Источник
1.	В деятельности любой компании можно выделить несколько укрупненных (основных) процессов (например, выработка стратегии, разработка продукта, планирование и поддержка клиентов, развитие производственных мощностей, связи с клиентами и выполнение заказа), причем каждый из них может быть разбит на subprocesses, число которых не превышает примерно полудюжины.	М. Хаммер и Дж. Чампи [1, с. 174–177]
2.	Классификация процессов на основе трех критериев: степени вовлечения (межорганизационные, межфункциональные и межличностные процессы), объекта (физические и информационные процессы) и деятельности (операционные и управленческие процессы).	Т. Давенпорт [12]
3.	В любой организации существуют основные и вспомогательные процессы. Основные процессы – это процессы текущей деятельности компании, результатом которых является производство выходов, требуемых внешним клиентом, вспомогательные процессы обеспечивают существование первичных процессов.	М. Робсон и Ф. Уллах [13, с. 30]
4.	Основные бизнес-процессы – бизнес-процессы, непосредственно связанные с процессами создания стоимости, то есть создания конечных продуктов и услуг, а под вспомогательными – бизнес-процессы, которые не увеличивают стоимость продукта или услуги для потребителя, но необходимы для предприятия.	А.В. Олифиров [25, с. 47]
5.	Необходимо выделять внешние процессы, называемые прецедентами, и внутренние.	Е. Ойхман [14, с. 18]
6.	Классификация процессов компании, специализирующейся на производстве либо предоставлении услуг, обозначая их как поток заказов, стратегический процесс, продукт, продажи, сервис, учет, персонал и технология.	А. Гуназекаран [26, с. 96–97]
7.	Уровни бизнес-процессов: стратегический, тактический и операционный, а также виды процессов: создающие добавленную стоимость, не создающие добавленную стоимость и управляющие.	О. Черемных [27, с. 464–465]

Примечание: составлено автором.

При этом некоторые авторы [13, с. 27] справедливо, как нам представляется, указывают на то, что не может быть стандартного перечня бизнес-процессов, поскольку он зависит от спе-

цифики деятельности компаний, а также от предпринятой исследователем техники идентификации бизнес-процессов. В частности, это касается и банковской деятельности (табл. 3).

Таблица 3.

Некоторые подходы к классификации банковских бизнес-процессов.

№ п/п	Подход к классификации банковских бизнес-процессов	Источник
1.	Наиболее приоритетными с позиции формирования конкурентоспособности коммерческих банков объекты реинжиниринга: кредитный, инвестиционный, инновационный процесс, процесс управления кадрами в коммерческом банке, управления рисками и обслуживания клиентов.	Э. Уткин [28, с. 106–158]
2.	Предлагается выделять операционные (производственные) и управленческие банковские процессы, причем операционные процессы должны быть разделены на клиентские и внутрибанковские.	С. О. Шапов [23]
3.	При составлении перечня банковских бизнес-процессов следует использовать перечень функциональных задач подразделений банковского менеджмента, а также перечень банковских операций, лицензируемых Национальным банком Украины. Поэтому можно выделить 20 бизнес-процессов: 1) кассовое обслуживание клиентов; 2) ведение счетов клиентов и выполнение расчетных операций по их поручениям; 3) предоставление кредитов юридическим лицам; 4) предоставление кредитов физическим лицам; 5) привлечение депозитов юридических лиц; 6) привлечение депозитов физических лиц; 7) получение кредитов в других банках; 8) ведение валютных счетов клиентов; 9) операции по торговле иностранной валютой; 10) финансирование капитальных вложений по поручению собственников или распорядителей инвестиционных ресурсов; 11) доверительные операции по поручению клиентов; 12) приобретение, продажа и хранение государственных ценных бумаг и операции с ними; 13) предоставление консультативных услуг; 14) планирование и формирование собственных средств; 15) формирование банковских пассивов; 16) формирование и диверсификация банковских активов; 17) учет и контроль в коммерческом банке; 18) аудит банковских операций; 19) страхование финансовой деятельности; 20) маркетинговая деятельность банка. В этом списке бизнес-процессы №№ 1–13 и 19 – являются основными, а №№ 14–18, 20 – вспомогательными.	И. Бушуева и В. Демьяненко [11, с. 22]]
4.	Предлагается перечень финансовых бизнес-процессов банка на основе развития подхода Бушуевой-Демьяненко, заменяя бизнес-процессы №№ 17–20 такими бизнес-процессами как «разработка и реализация финансовой стратегии развития», «анализ финансовой деятельности банка», «планирование финансовой деятельности банка» и «внутренний финансовый контроль в банке».	О. Вовчак, Н. Меда [30, с. 17]

Примечание: составлено автором.

По нашему мнению, в целом подход Бушуевой-Демьяненко к классификации банковских бизнес-процессов, изложенный в работе [11], является правильным, поскольку он направлен на охват практически всего спектра бизнес-процессов коммерческих банков и базируется на понятии и видах банковских операций. Однако и он не лишен недостатков. В частности, в этой классификации не нашли своего отражения некоторые характерные для банков бизнес-процессы (например, факторинг, лизинг). Авторы не использовали в названии 15-го и 16-го бизнес-процессов термин «управление», хотя, как нам представляется, исследователи подразумевали его, называя указанные процессы вспомогательными.

Кроме этого, поскольку название любого бизнес-процесса должно начинаться с глагола либо герундия, вместо названия «операции по

торговле иностранной валютой» следует, по нашему мнению, использовать «осуществление операций по торговле иностранной валютой». Это также относится к бизнес-процессам № 11, № 17, № 18 и № 20.

Причем управленческие и поддерживающие бизнес-процессы можно объединить в одну группу «внутренние бизнес-процессы», а исходя из этого, банковские бизнес-процессы в которых задействованы клиенты, считать «внешними бизнес-процессами».

Соглашаясь с предыдущими авторами, считаем, что в основе классификации объектов реинжиниринга в банке действительно должен быть перечень банковских операций, лицензируемых Национальным банком Украины, и функциональных задач подразделений банковского менеджмента.

При этом решение задачи классификации

бизнес-процессов банка, на наш взгляд, предполагает следующее.

Во-первых, нужно выделить ряд укрупненных бизнес-процессов, которые обобщенно отражают всю деятельность банка в целом с точки зрения клиента, эти процессы можно обозначить как генеральные бизнес-процессы коммерческого банка:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц;
- размещение денежных средств от своего имени, на собственных условиях и на собственный риск;
- открытие и ведение текущих счетов клиентов и банков-корреспондентов, в том числе перевод денежных средств с этих счетов с помощью платежных инструментов и зачисления средств на них;
- предоставление других услуг, напрямую не связанных с привлечением или размещением денежных средств.

Во-вторых, в каждом из генеральных бизнес-процессов следует выделить внешние бизнес-процессы. Так, в частности, бизнес-процесс «привлечение денежных средств физических и юридических лиц» включает в себя такие subprocesses:

- привлечение депозитов физических лиц; привлечение депозитов субъектов хозяйственной деятельности;
- привлечение депозитов органов общего государственного управления;
- привлечение денежных средств других банков;
- привлечение денежных средств Национального банка;
- эмиссия ценных бумаг собственного долга.

Тогда бизнес-процесс «размещение денежных средств от своего имени, на собственных условиях и на собственный риск» состоит из таких внешних бизнеспроцессы:

- кредитование физических лиц; кредитование субъектов хозяйственной деятельности;
- кредитование органов общего государственного управления; формирование портфеля ценных бумаг;
- размещение денежных средств в других банках;
- размещение денежных средств в НБУ;
- осуществление инвестиций в уставные фонды и акции других юридических лиц;
- факторинг;
- лизинг;
- осуществление операций по поручению клиентов либо от своего имени: с инструментами денежного рынка, с инструментами, базирующимися на обменных курсах и процен-

тах, с финансовыми фьючерсами и опционами.

При этом в состав бизнес-процесса «открытие и ведение текущих счетов клиентов и банков-корреспондентов, в том числе перевод денежных средств с этих счетов с помощью платежных инструментов и зачисления средств на них» входят такие subprocesses:

- расчетно-кассовое обслуживание физических лиц;
- расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц;
- осуществление операции с валютными ценностями;
- выпуск, купля, продажа и обслуживание чеков, векселей и других платежных оборотных документов;
- выпуск банковских платежных карточек и осуществление операций с использованием этих карточек;
- перевозка и инкассация денежных средств.

Тогда как генеральный бизнес-процесс «предоставление других услуг, напрямую не связанных с привлечением или размещением денежных средств» включает в себя организацию купли и продажи ценных бумаг по поручению клиентов; предоставление гарантий и поручительств и других обязательств от третьих лиц, которые предполагают их выполнение в денежной форме; предоставление услуг по ответственному хранению и предоставление в аренду сейфов для хранения ценностей и документов; предоставление информационных и консультационных услуг; осуществление выпуска, оборота, погашения (распространения) государственной и другой денежной лотереи; доверительное управление денежными средствами и ценными бумагами по договорам с юридическими и физическими лицами; осуществление депозитарной деятельности и деятельности по ведению реестров собственников именных ценных бумаг.

В-третьих, следует отразить ряд внутренних бизнес-процессов, которые способствуют успешной реализации внешних процессов, выделяя:

- процессы управления (стратегическое управление; финансовый менеджмент (управление пассивами, управление активами, управление рисками, управление ликвидностью); управление персоналом; создание банковских продуктов; маркетинг;
- поддерживающие процессы: осуществление учета (анализа, контроля, аудита) банковских операций; материально-техническое снабжение; информационно-технологическое обеспечение; обеспечение безопасности банковской деятельности.

На этой основе можно построить классификационную схему бизнес-процессов банка (рис. 1). Представленная классификационная схема, по сути, отражает примерную процессную структуру банка и позволяет перейти непосред-

ственно к использованию наиболее прогрессивной, как указано выше, формы управления банковскими бизнес-процессами в рамках процессного подхода, именуемой реинжинирингом бизнес-процессов.

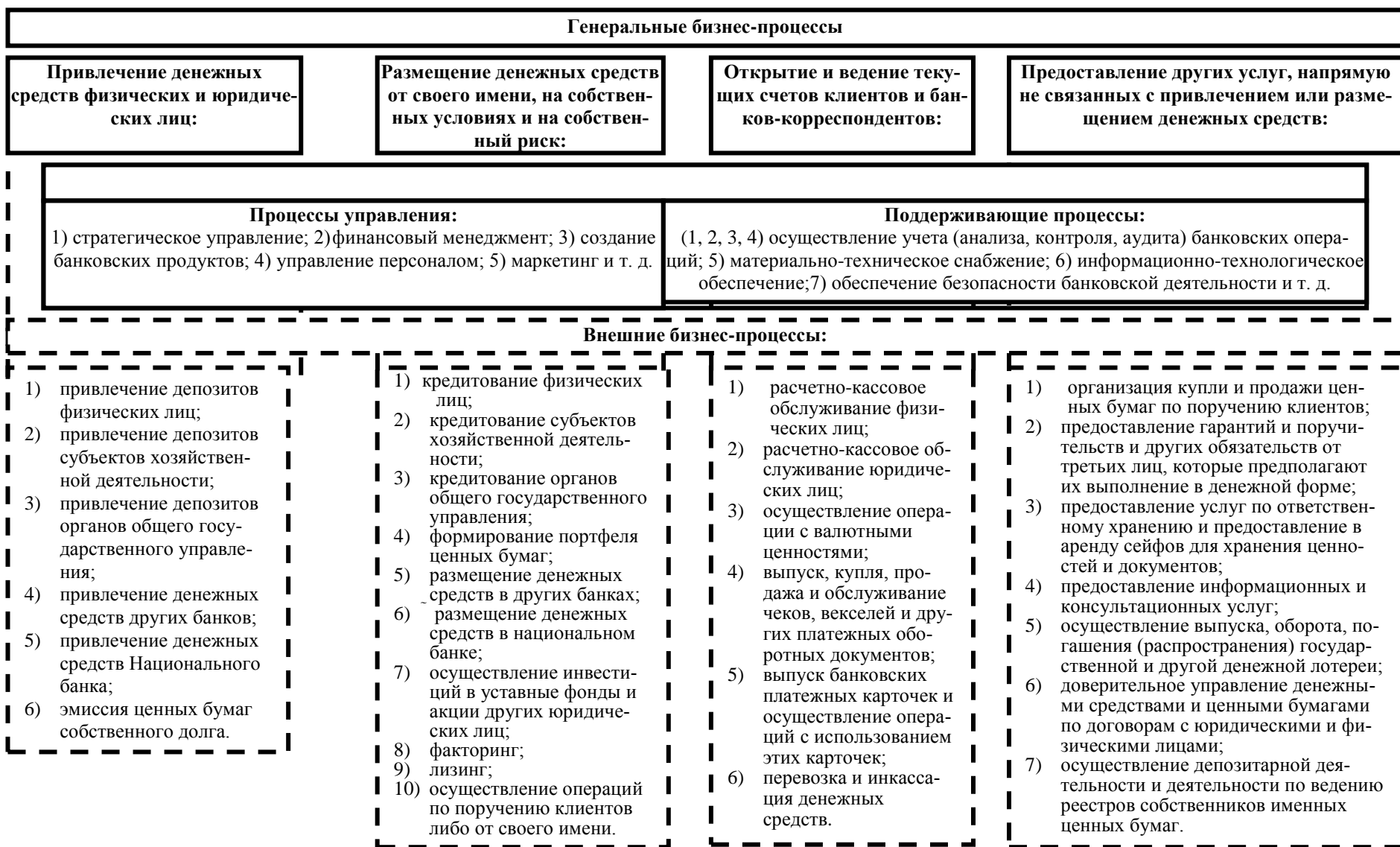


Рис. 1. Классификационная схема бизнес-процессов банка.

Примечание: авторская разработка.

Выводы. Проведенные исследования позволили доказать, что управление современным банком должно опираться на использование процессного подхода, наиболее прогрессивной формой которого является реинжиниринг бизнес-процессов.

Центральным понятием процессного подхода является понятие бизнес-процесса. На основе анализа подходов к его трактовке, предложено под банковским бизнес-процессом понимать поток однотипных операций банка, в ходе которых используются ресурсы для преобразования входов в выходы, представляющие собой ценность для клиентов.

Необходимым условием использования процессного подхода в управлении банком является идентификация бизнес-процессов, в связи с чем была предпринята попытка развития классификации объектов реинжиниринга в банке с выделением генеральных, внешних и внутренних бизнес-процессов.

Использование полученных результатов позволит продвигаться в исследовании важной научной проблемы банковской конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; [пер. с англ.]. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
2. Виноградова О. В. Реінжинірінг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
3. Системи управління якістю. Основні положення та словник. (ISO 9000:2000, IDT) : ДСТУ ISO 9000-2001. – [Чинний від 2001-10-01]. – К. : Держстандарт України, 2001. – VII. – 33 с.
4. Шульга Н. П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика : монографія / Н. П. Шульга. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 326 с.
5. Мещеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку : монографія / А. А. Мещеряков. – К. : Науковий світ, 2006. – 347 с.
6. Черемных О. Процессно-стоимостной подход к управлению коммерческим банком / О. Черемных // Банковский менеджмент. – 2006. – № 8. – С. 2–8.
7. Черемных О. Процессно-стоимостной подход к управлению коммерческим банком / О. Черемных // Банковский менеджмент. – 2006. – № 9. – С. 20–25.
8. Черемных О. Процессно-стоимостной подход к управлению коммерческим банком / О. Черемных // Банковский менеджмент. – 2006. – № 10. – С. 26–32.
9. Черемных О. Процессно-стоимостной подход к управлению коммерческим банком / О. Черемных // Банковский менеджмент. – 2006. – № 11. – С. 48–54.
10. Сухов С. В. Системный подход к управлению коммерческим предприятием / С. В. Сухов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 34–39.
11. Бушуева І. В. Реінжинірінг банківських бізнес-процесів як складова вдосконалення менеджменту комерційного банку / І. В. Бушуева, В. Дем'яненко // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 3. – С. 20–24.
12. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering work through Information Technology / T. H. Davenport. – Boston : Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.
13. Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов : практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах ; [пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.
14. Ойхман Е. Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
15. Таранюк Л. М. Економічні основи реінжинірінгу бізнес-процесів: монографія / Л. М. Таранюк. – Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2008. – 560 с.
16. Бочаров В. В. Финансовый инжиниринг / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2004. – 400 с.
17. Рубцов С. В. Уточнение понятия «бизнес-процесс» / С. В. Рубцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 26–33.
18. Редькін О. С. Складові реінжинірінгу бізнес-процесів / О. С. Редькін, В. В. Моспаненко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса, 2004. – Вип. 16. – С. 238–242.
19. Калянов Г. Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе / Г. Н. Калянов. – М. : Горячая линия-Телеком, 2004. – 208 с.
20. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 07.12.2007 г. № 2121-III (с послед. изм.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
21. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про організацію операційної діяльності в банках України» № 254 від 18 червня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=0559-03>.
22. Косова Т. Д. Банківські операції / Т. Д. Косова, О. Р. Циганов. – Донецьк : Норд-Прес ; ДонДДУ, 2008. – 350 с.
23. Шапов С. О. Процесний підхід до визначення понять банківської діяльності / С. О. Шапов, Л. П. Семенюк // Вісник Львівського ун-ту. Серія економічна. – Вип. 32. – 2003. – С. 238–245.
24. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 304 с.
25. Оліфіров О. В. Контролінг інформаційної системи підприємства : монографія / О. В. Оліфіров. –

- Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 325 с.
26. Gunasekaran A. The Role of Information Technology in Business Process Reengineering / A. Gunasekaran, B. Nath // International Journal of Production Economics. – 1997. – Vol. 50, № 2/3. – P. 91–104.
27. Черемных О. С. Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом : учебное пособие / О. С. Черемных, С. В. Черемных. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 736 с.
28. Уткин Э. А. Бизнес-реинжиниринг / Э. А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Гандем» ; Издательство ЭКМОС, 1998. – 224 с.
29. Тютюнник А. В. Реинжиниринг в кредитных организациях: управленческая аналитическая разработка / А. В. Тютюнник. – [3-е изд.]. – М. : Издательская группа «БДЦ-пресс», 2003. – 312 с.
30. Вовчак О. Реінжинірінг фінансових бізнес-процесів банку / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 10. – С. 16–19.

УДК 657.421

Коцюба М. П., Джуматаева Т. М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

У статті розглядається доцільність відокремлення в окремі групи основних засобів, призначених для продажу.

Ключеві слова: основні засоби, продаж, інвестиційна діяльність, бухгалтерський облік, активи.

В статье рассматривается обоснованность выделения в отдельную группу основных средств, предназначенных для реализации.

Ключевые слова: основные средства, продажа, инвестиционная деятельность, бухгалтерский учет, активы.

The article discusses the validity of the selection in a separate group of fixed assets held for sale.

Key words: fixed assets, sale, investment activities, accounting, assets.

Постановка проблеми. Економічні реформи в Україні обумовили необхідність перегляду багатьох нормативних положень в області бухгалтерського учета. Одним з них є Приказ Міністерства Фінансів України № 1100 від 03.10.2007 г. «Про внесення змін до Приказу Міністерства Фінансів України № 617 від 07.11.2003 г. [1]. Згідно з цим наказом, основні засоби, виділені для продажу, повинні попередньо відображатися в складі оборотних активів і в наступному реалізовуватися як товари. Така перебудова в учеті суперечить сутності інвестиційної діяльності підприємства. Разом з цим виникли і інші проблеми в учеті основних засобів.

Аналіз літератури. Основні засоби є основою будь-якого підприємства. В умовах ринкової економіки їх роль стає ще більш значимою. Однак в економічній науці вчені, практики і працівники державних органів чому-то отождествляють їх з основними фондами. В одному з основних нормативних актів Податкового Кодексу в п. 14.1.97, при визначенні оперативного лізинга використано термін «основні фонди», а при визначенні фінансового лізинга – «основні засоби» [2]. По думці Л. К. Сук, Н. Г. Выговської і др. так не повинно бути, так як ці

категорії мають різне значення. Основні засоби – це сукупність матеріально-вещних цінностей, а основні фонди – це, як відзначається в словарі Даля, джерело, резерв. Питанням удосконалення учета основних засобів присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених і практиків-економістів, зокрема, Н. Чумаченко, С. Голови, С. Мочерного, І. Лесної, А. Солтан, С. Хома, З. Задорожного, І. Чалого, В. Прокопенко, О. Никулина, І. Шершун і др. Нова редакція П(С)БУ 27 «Необоротні активи, що тримаються для продажу, і припинена діяльність» викликали цілий ряд критичних відгуків вчених і практиків: З. Задорожного, І. Чалого, І. Шершуна, С. Хома, І. Лесної і др. [3–6].

Цілью статті є розгляд питання обґрунтованості виділення в склад оборотних активів основних засобів, призначених для реалізації.

Визначення основного матеріалу. Стабільне функціонування підприємства в багатьох випадках залежить від ступеня його забезпеченості основними засобами, їх складом і станом кожного об'єкта. Вони зношуються і морально застарівають. Тому підприємство періодично їх оновлює і підвищує оснащеність ними за допомогою придбання, виготовлення і будівництва. Процес

обновления и оснащения ими осуществляется посредством капитальных инвестиций.

Основным источником воспроизводства основных средств являются собственные и заемные средства. К собственным относятся средства прибыли от реализации продукции, работ и услуг, а также амортизации основных средств, компенсированных в выручке от реализации продукции, работ и услуг. Кроме этого, до 03.03.2008 года к средствам финансирования капитальных инвестиций относились и средства, полученные вследствие реализации основных средств.

С учетом этого, согласно п. 32 П(С)БУ 4 «Отчет о движении денежных средств» в бухгалтерском отчете (№ 3) с аналогичным по статье «Реализация необоротных активов» отражалось «...поступление денежных средств от продажи основных средств, нематериальных активов, а также других долгосрочных активов (кроме финансовых инвестиций)». Такое содержание отчета вполне соответствовало сущности инвестиционной деятельности. Согласно п. 4 П(С)БУ 4, инвестиционная деятельность – приобретение и реализация тех необоротных активов, а также тех финансовых инвестиций, которые не являются составной частью эквивалентов денежных средств.

Согласно Приказу Министерства финансов Украины от 03.10.2007 г. № 1100 «О внесении изменений в Приказ Министерства финансов Украины от 07.11.2003 г. № 617» внесены изменения в Положение (стандарт) бухгалтерского учета 27 «Необоротные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность», который вступил в силу с 01.01.2008 г. [7]. Поэтому начиная с отчетности за I квартал 2008 года, объекты групп выбытия и необоротных активов, удерживаемых для продажи, надлежит учитывать и отражать в отчетности в соответствии с требованиями этого стандарта.

П(С)БУ 27 определяет методологические принципы формирования в бухгалтерском учете информации о необоротных активах, удерживаемых для продажи, и групп активов, предназначенных к выбытию путем продажи, а также прекращенной деятельности и раскрытии такой информации в финансовой отчетности. Согласно данному П(С)БУ, основные средства, предназначенные для продажи, должны быть переведены в состав необоротных активов, предназначенных для продажи. Эти основные средства рекомендуется учитывать в составе запасов на субсчете 286 «Необоротные средства, предназначенные для продажи». Согласно П(С)БУ 27, актив признается предназначенным для продажи только при выполнении ряда условий:

- экономические выгоды ожидается получить от их продажи, а не от их использования по назначению;
- они готовы к продаже в их теперешнем состоянии;
- продажа актива, как ожидается, будет завершена в течение года (то есть двенадцати месяцев) с даты признания его необоротным активом, предназначенным для продажи;
- условия их продажи отвечают обычным условиям продажи для подобных активов;
- осуществление их продажи имеет высокую вероятность, в частности, если руководством предприятия подготовлен соответствующий план или заключен жесткий контракт о продаже, осуществляется их активное предложение на рынке по цене, отвечающей справедливой стоимости.

Период завершения продажи может быть продлен на срок более одного года в случае, если это обусловлено обстоятельствами, находящимися вне контроля предприятия, продолжающего выполнять план продажи.

Необоротные активы, группа выбытия, отчуждение которых планируется другим способом, чем продажа на дату баланса, не признаются удерживаемыми для продажи.

Приобретенные (полученные, в том числе бесплатно) активы, которые признаются необоротными активами, удерживаемыми для продажи, зачисляются на баланс по стоимости приобретения, определяемой в соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 9 «Запасы», утвержденным приказом Министерства финансов Украины от 20.10.99 г. № 246, зарегистрированным в Министерстве юстиции Украины 02.11.99 г. под № 751/4044.

Приказ Министерства финансов Украины от 05.03.2008 г. № 353 «Об утверждении Изменений в некоторые нормативно-правовые акты Министерства финансов Украины по бухгалтерскому учету» существенно изменил учет основных средств [8].

С момента внесения данным Приказом изменений в п. 3 П(С)БУ 7 «Основные средства» Министерства финансов однозначно определило, что инвестиционная недвижимость и основные средства, которые предназначены для продажи, уже не являются основными средствами в понимании П(С)БУ 7 и являются отдельными объектами, бухгалтерский учет которых регулируется специальными стандартами. Согласно этому приказу, реализация основных средств, которые переводятся в состав оборотных, не является инвестиционной деятельностью. Такой подход к учету основных средств вряд ли можно назвать научным.

Согласно вышеперечисленным приказам, основные средства, учтенные на счетах 10 «Основные средства» и 11 «Прочие необоротные материальные активы», выделенные для продажи, предварительно списываются с названных счетов и отражаются по дебету счета 286 «Необоротные активы и группы выбытия, предназначенные для продажи».

Таким образом, ранее осуществленные капитальные инвестиции перешли из инвестиций в основные средства в инвестиции в оборотные средства (в товар). И поэтому характер доходов и расходов, вызванный корректировкой их балансовой стоимости становится операционным. Согласно П(С)БУ 27, доход от реализации таких оборотных средств считается прочим доходом от операционной деятельности. До приказа Минфина доход от реализации основных средств считался прочим доходом от обычной деятельности. В письме Министерства финансов Украины от 25.07.2008 г. № 31-32000-10-10/29072 рекомендуется применять счет 719 «Прочие доходы от операционной деятельности» [9].

Отразить таким образом операции по реализации основных средств не сложно, но при составлении финансового отчета за год возникает целый ряд вопросов, не раскрытых названными приказами, а именно:

- как отражать реализацию основных средств в отчете о движении основных средств;
- как отражать в учете и отчетности суммы дооценки и уценки объекта таких основных средств;
- как отражать в учете и отчетности основные средства, поступившие безвозмездно, но после этого выделенные для продажи.

Кроме этого, если не отражать реализацию основных средств на строке 190 отчета формы № 3, то наблюдается парадоксальное явление – финансовые инвестиции, закрепленные ценной бумагой, отражаются в строке 180 отчета о движении денежных средств, а основные средства, представленные объектами, нет. Такой подход к изменению методики отражения операции по реализации основных средств вряд ли можно признать обоснованным.

По объектам основных средств, выделенных для реализации, возможно была сделана дооценка, сумма которой отражена по кредиту счета 423 «Дооценка активов». При признании основных средств, предназначенных для реализации по действующей методике учета, она должна быть списана на увеличение дохода. Министерство финансов Украины на этот счет никаких рекомендаций не предлагает. Поэтому основные средства, переведенные для реализа-

ции, отражаются на счете 286, а сумма дооценки их остается не списанной со счета 423 «Дооценка активов» или может быть списана в порядке, установленном главным бухгалтером предприятия. Дооцененный объект в данном случае переходит в состав оборотных активов, следовательно, и сумма дооценки его должна списываться на увеличение прочего операционного дохода (кредит счета 719) «Прочие доходы от операционной деятельности».

Безвозмездно полученные, но выделенные для реализации основные средства, учтенные на счете 286 «необоротные активы и группы выбытия, удерживаемые для продажи», следует рассматривать как безвозмездно полученные оборотные активы в оценке не амортизированной стоимости, учтенной на счете 424 «безвозмездно полученные необоротные активы». Поэтому не амортизованную сумму со счета 424, по нашему мнению, следует списать на увеличение дохода от прочей операционной деятельности бухгалтерской проводкой: дебет 424-кредит 718 «Доход от безвозмездно полученных активов». Доход от продажи объекта будет отражен по кредиту счета 719 «Прочие доходы операционной деятельности».

Выводы. Такие недоработки со стороны Министерства финансов замедляют процесс внедрения данных нововведений в бухгалтерский учет многих предприятий. Нормативно-правовые документы, имевшие целью улучшить учет реализации основных средств, предназначенных для продажи, привели к возникновению еще более дискуссионным вопросам.

По нашему мнению, чтобы упростить порядок учета и составления финансовой отчетности отечественных субъектов хозяйствования следует, строго придерживаться условиям, указанным в п. 1 раздела П(С)БУ 27 о порядке перехода основных средств в состав необоротных активов, предназначенных для продажи, поскольку не все основные средства могут учитываться на счете 286 «необоротные активы и группы выбытия, удерживаемые для продажи».

Результаты выполненного исследования показали, что Министерству финансов Украины необходимо пересмотреть принятые решения, изложенные в приказах № 1100 и № 353 и внести изменения в методику отражения реализации основных средств в бухгалтерской отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Министерства финансов Украины «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Украины от 07.11.2003 г. № 617» № 1100 от 03.10.2007 г.

2. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://netgo.com.ua/nalogovi-kodeks.html>.
3. Задорожний З. Проблемные вопросы учета движения материальных необоротных активов / З. Задорожний // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 10. – С. 12–16.
4. Чалый И. Продажа основных средств: как учет зависит от намерений / И. Чалый // Бухгалтерия. – 2008. – № 37. – С. 63–65.
5. Хома С. Особенности учета необоротных активов, содержащихся для продажи / С. Хома // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 11. – С. 20–24.
6. Лесная И. Нюансы составления отчетности за 2008 год / И. Лесная // Все о бухгалтерском учете. – 2009. – № 7. – С. 5–6.
7. П(С) БУ 27 «Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и прекращенная деятельность», утв. Приказом Министерства финансов Украины от 07.11.2003 г. № 617, в редакции приказа от 03.10.2007 г. № 1100 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu27/>.
8. Приказ Министерства финансов Украины от 05.03.2008 г. № 353 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dtk.com.ua/show/2cid15894.html>.
9. Письмо Министерства финансов Украины от 25.07.2008 г. № 31-34000-10-10/29072 // Бухгалтерия. – 2008. – № 37. – 41 с.
10. Солтан А. Продажа основных средств: когда предварительный перевод в запасы не обязателен / А. Солтан // Все о бухгалтерском учете. – 2008. – № 69. – С. 10–13.

УДК 631.164.23

Майданевич П. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У роботі досліджено ефективність лізингу в інвестиційній діяльності підприємств аграрного сектору й шляхи її підвищення. Доведено, що лізингові відносини варто розглядати як відносини щодо реалізації власності, максимізації доходу на підставі розподілу капіталу на капітал-власність і капітал-функцію шляхом використання механізмів оренди й кредитування.

Ключові слова: лізинг, інвестиційна діяльність, капітал-власність, капітал-функція, механізм оренди, механізм кредитування.

В работе исследована эффективность лизинга в инвестиционной деятельности предприятий аграрного сектора и пути ее повышения. Доказано, что лизинговые отношения следует рассматривать как отношения по поводу реализации собственности, максимизации дохода на основании деления капитала на капитал-собственность и капитал-функцию путем использования механизмов аренды и кредитования.

Ключевые слова: лизинг, инвестиционная деятельность, капитал-собственность, капитал-функция, механизм аренды, механизм кредитования.

The efficiency of leasing in investment activity of the enterprises of agrarian sector and a way of its increase is investigated. It is proved, that leasing relations should be considered as the relation concerning realization of the property, maximization of the income on the basis of division of the capital into the capital-property and capital-function by use of mechanisms of rent and crediting.

Key words: leasing, investment, capital-property, capital-function, mechanism of the lease, credit mechanism.

Постановка проблеми. У процесі розгортання та поглиблення ринкових реформ у 90-х роках у сільськогосподарському виробництві України поряд із позитивними явищами та тенденціями (економічна свобода, зниження адміністративного тиску, плюралізм форм власності та різноманіття типів господарювання тощо) мали місце суттєві проблеми і труднощі.

Зокрема, значне порушення еквівалентності в обміні, диспаритет цін привели до неможливості здійснення не тільки розширеного, а й простого відтворення. Продуктивні сили, матеріально-технічна база занепадали та руйнува-

лись. Ступінь зносу активної частини основних виробничих фондів сільського господарства сягає 70–90%.

Такий стан матеріально-технічної бази нівелює переваги вітчизняного сільськогосподарського виробництва, що зумовлені сприятливими природно-кліматичними чинниками, насамперед природною родючістю чорноземів. Занепад матеріально-технічної бази знижує конкурентоспроможність аграрного сектору, зумовлює значні втрати вже вирощеного врожаю через неможливість вчасного та якісного проведення комплексу сільськогосподарських робіт, а

також збереження продукції та її глибокої переробки.

Негативні тенденції в розвитку аграрного виробництва призвели до фактичного припинення інвестиційного процесу в 90-х роках минулого століття і зумовили його недостатній динамізм останніми роками. Зупинити ці негативні тенденції, вийти на траєкторію високого і стійкого зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції неможливо без докорінної зміни інвестиційної політики, у т. ч. й перегляду деяких важливих її принципів.

У процесі ринкового реформування аграрного сектору з'явився новий елемент в економічних відносинах – лізинг. Він добре зарекомендував себе в багатьох країнах світу як ефективний інвестиційний інструмент. Стосовно сучасного стану підприємств аграрного сектору лізинг правомірно розглядати як важливу форму їх підтримки.

Проте масштаби використання лізингу і його роль у забезпеченні інвестиційного процесу та оновленні матеріально-технічної бази підприємств аграрного сектору не відповідають реальним потребам, наявним можливостям нашої економіки, що є одним із чинників її недостатнього зростання. Тому дослідження комплексу проблем, пов'язаних із використанням лізингу, пошук і обґрунтування найефективніших механізмів його застосування належать до найбільш актуальних і нагальних проблем аграрної економіки та господарської практики.

Аналіз літератури. Проблеми теорії та методології, сутність лізингу розглядаються в працях В. Горемікіна, Ю. Гринчук, Е. Кабатової, М. Лещенко, І. Школи та ін. Організаційно-економічні основи його застосування широко і глибоко досліджуються М. Антиповим, М. Васильєвим, В. Газманом, В. Грубим, В. Ковалєвим, І. Костирком та ін. Проблеми удосконалення нормативно-правової бази аналізують А. Барабаш, М. Васильєв, О. Смирнова, Я. Усенко та ін. Специфічні особливості використання лізингових відносин у сфері АПК обґрунтовані в працях В. Андрійчука, П. Макаренка, В. Плаксієнка, А. Прокопенко та інших авторів.

Однак суперечливість методологічних і теоретичних підходів до трактування лізингу не сприяє розробці чітких і надійних методик визначення ефективності його використання. Тому в практиці господарювання цей важливий інструмент інвестиційного процесу застосовують за принципом проб та помилок.

Метою дослідження є вирішення теоретичних і методичних питань, що ставляться до удосконалення лізингових відносин в підприємствах аграрного сектору. Недостатнє дослідження

цих питань, їх актуальність, теоретичне і практичне значення зумовили вибір теми наукової статті.

Виклад основного матеріалу. Лізинг доцільно розглядати як специфічну форму реалізації відносин власності. Ця форма, на відміну від інших, є не зовсім традиційною і стійкою. Нетрадиційність пов'язана з наростаючим процесом ускладнення відносин власності і полягає в тому, що вона виступає як синтетична, інтегральна категорія, така, що поєднує, інтегрує в собі низку інших, традиційних та найбільш глибоких форм реалізації відносин власності (володіння, користування, розпорядження та отримання доходу).

Лізингові відносини виникають, як правило, з приводу руху не предметів споживання, а засобів виробництва. В умовах товарно-грошових відносин і приватної власності засоби виробництва набувають форми капіталу, майна, покликаного і здатного зростати у вартісній формі, забезпечувати отримання доходу [1, с. 42].

Як менш глибока сутність другого порядку, лізинг правомірно трактувати як форму розмежування капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. За лізингодавцем закріплюються функції капіталу-власності, а за лізингоотримувачем – капіталу-функції. Перший внаслідок цього процесу володіє і частково вилучає дохід, а другий – користується, розпоряджається і теж частково вилучає дохід.

Тому ми розглядаємо лізингові відносини як відносини стосовно реалізації власності, максимізації доходу на основі поділу капіталу на капітал-власність і капітал-функцію через використання механізмів оренди та кредитування.

Реформування аграрного сектору на ринкових засадах призвело до затяжної кризи, яка негативно позначилася на результатах функціонування і можливостях оновлення основного капіталу переважної більшості суб'єктів господарювання. Як наслідок, технічна оснащеність аграрного сектору України різко знизилася, хоча на початку 90-х років ХХ ст. вона наближалася до оптимального для тих умов рівня. За 1990–2009 рр. кількість тракторів зменшилася у 2,5; комбайнів – у 2,4; вантажних автомобілів – у 2,2 рази. Ступінь щорічного зносу основних засобів у десять разів перевищує їх оновлення.

Низький рівень технічного забезпечення аграрного виробництва призвів до ситуації, коли фактичні показники використання техніки перевищують не тільки нормативи, а й у п'ять–десять разів аналогічні показники розвинутих країн. Збільшення навантаження на одиницю сільськогосподарської техніки прискорює її фізичний знос, подовжує терміни виконання сіль-

ськогосподарських робіт, призводить до втрат врожаю, збільшує собівартість вирощеної продукції і зменшує прибутки підприємств. У результаті незадовільне фінансове становище суб'єктів господарювання призводить до неможливості фінансування інвестиційних проектів.

У 2009 р. порівняно з 2001 р. обсяги інвестицій у сільське господарство України збільшилися у 6 разів. Проте, цього далеко недостатньо для забезпечення розширеного відтворення. Адже для відновлення матеріально-технічної бази аграрного виробництва до рівня технологічної потреби необхідно щорічно придбати технічних засобів в обсязі 22–28 млрд. грн. протягом найближчих десяти років.

Основною перешкодою для вирішення цієї проблеми є хронічний дефіцит власних коштів. Для підприємств аграрного сектору життєво важливим є залучення зовнішнього фінансування. Розпочата у 2000 р. програма надання комерційними банками пільгових кредитів аграріям, хоча і призвела до поступового нарощування кредитування підприємств аграрного сектору, однак не вирішила проблеми забезпеченості агровиробників коштами. Банки орієнтовані на коротко та середньострокове кредитування прибуткових підприємств із позитивною кредитною історією і тому неспроможні забезпечити повноцінне інвестиційне та інноваційне кредитування підприємств. Суттєво не впливають на цей процес й іноземні інвестиції, частка яких у загальному обсязі інвестицій в основний капітал останніми роками не перевищує 4%.

Наявні методики оцінки ефективності лізингу не охоплюють усіх його аспектів. Тому ефективність альтернативних інвестиційних лізингових проектів запропоновано оцінювати за допомогою таких показників: чиста приведена вартість, індекс рентабельності інвестицій, дисконтований термін окупності інвестицій, дисконтована сума власних коштів, ступінь подорожчання техніки. Порівняльний аналіз кількісних показників ефективності інвестиційного лізингового проекту відбувається в умовах невизначеності, не враховує їх якісної оцінки.

Розширення практики застосування лізингу можливе за наявності достовірних критеріїв і методик його оцінки, що підтвердить ефективність застосування в інвестиційній діяльності.

В умовах загострення світової фінансової кризи необхідним є встановлення мінімального строку договору фінансового лізингу на законодавчому рівні. Адже вітчизняні лізингодавці, займаючи монопольне становище на ринку, прагнуть до укладання короткострокових лізингових угод, в односторонньому порядку встановлюють розміри авансових і лізингових плате-

жів. Це загрожує нівелюванням основних переваг лізингу і зростанням трансакційних витрат лізингоодержувача.

Потребують урегулювання такі складові лізингового бізнесу, як вторинний лізинг, повернення предмету лізингу лізингодавцю, взаємовідносини між суб'єктами лізингових відносин у разі пошкодження предмета лізингу. Вважаємо за доцільне встановлення на законодавчому рівні мінімального розміру статутного фонду лізингової компанії, її обов'язкова реєстрація та ліцензування. Із розвитком ринкових відносин головна роль повинна перейти до економічних інструментів стимулювання лізингової діяльності, зокрема податків.

Саме через створення сприятливого податкового середовища лізинг швидко поширився у світі та утвердився як ефективний механізм фінансування інвестицій. Необхідно введення пільгового оподаткування операцій банківського кредитування, які носять інвестиційний характер і надаються лізинговим компаніям терміном від 5 років.

З останнього кварталу 2009 р. під впливом внутрішніх і зовнішніх причин ситуація у фінансовій сфері, а за нею і в економіці, різко погіршилась. Є всі підстави вважати, що із зануренням України у фінансово-економічну кризу настає новий етап становлення лізингових відносин. Він з усіх поглядів не є сприятливим. Різкі коливання обмінного курсу на валютному ринку, дестабілізація банківської системи і зростання відсоткових ставок за кредитами, вимивання фінансових ресурсів підприємств сфери матеріального виробництва, дефіцитність бюджету та прискорення інфляційних процесів неминуче зумовлять вже найближчим часом зменшення обсягів лізингової діяльності. А це, з позицій довгострокової перспективи, загальмує вихід із фінансово-економічної кризи.

Враховуючи те, що основою виходу з кризового стану завжди було і залишається оновлення основного капіталу, а також те, що в сучасних умовах лізинг у цьому процесі відіграє важливу роль, доцільно було б у рамках антикризових програм передбачити комплекс заходів щодо стимулювання лізингу.

Навіть незначна фінансова підтримка, в т. ч. й за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, дала б за умов обвального скорочення інвестиційного попиту значний мультиплікативний ефект і стримувала б його подальше зменшення, а в перспективі суттєво стимулювала розширення ємності ринку і збільшення обсягів виробництва.

В Україні спостерігається недостатній розвиток і використання інфраструктури ринку лі-

зингових послуг. Недосконалість інформаційного забезпечення, зокрема недостатність і суперечливість даних про стан ринку лізингових послуг в Україні, зумовлена значною мірою майже повною відсутністю даних про діяльність лізингодавців [2, с. 746].

Тому необхідним є запровадження обов'язкової статистичної звітності для юридичних осіб, що провадять лізингову діяльність, а також вдосконалення статистичної форми № 10-мех «Облік тракторів, сільськогосподарських машин і енергетичних потужностей» в частині використання техніки за лізингом.

Це дозволило б отримувати достовірні дані про оновлення активної частини основного капіталу підприємств аграрного сектору і забезпечити активний вплив держави на управління цими процесами, зменшити при цьому трансакційні витрати та оптимізувати інституційне середовище, що забезпечує діяльність цієї сфери.

Висновки. Оновлення матеріально-технічної бази агропромислового виробництва та його перехід на інноваційний шлях розвитку є найгострішими проблемами функціонування галузі та забезпечення її розвитку.

Вирішення цих проблем за умов скрутного фінансового становища можливе через застосування інноваційних проєктів, реалізованих у вигляді лізингу. Проведене дослідження дозволило дійти до висновків та розробити рекомендації щодо підвищення ролі й значення лізингу в інвестиційній діяльності підприємств аграрного сектору.

Лізинг та комплекс економічних і правових відносин, що його охоплюють, є складними і багатограними явищами. Вони відносно нові й в зв'язку з цим ще недостатньо досліджені вітчизняною економічною наукою. Тому в практиці господарювання має місце недооцінка можливостей лізингу в інвестиційному процесі, технічному забезпеченні підприємств аграрного сектору як важливого напрямку їх розвитку.

Основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в підприємствах аграрного сектору України, є: нестабільна макроекономічна ситуація і недостатня увага держави до проблем аграрного виробництва; висока вартість лізингових послуг внаслідок обмеженості доступу лізингодавців до дешевих фінансових ресурсів; низька кредитоспроможність агровиробників; обмеженість кола об'єктів заставних операцій через недостатній розвиток земельного ринку; низький рівень якості вітчизняної техніки та орієнтація високорентабельних підприємств на закупівлю імпортової сільськогосподарської техніки й обладнання тощо.

Вважаємо необхідним внести в статистичну звітність № 10-мех «Облік тракторів, сільськогосподарських машин і енергетичних потужностей» дані про лізингову діяльність для юридичних осіб.

ЛІТЕРАТУРА

1. Яріш О. В. Деякі аспекти інвестиційної діяльності в умовах реструктуризації економіки / О. В. Яріш, Г. П. Скляр // Реструктуризація економіки та інвестиції в Україні : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Частина I. – Чернівці, 1998. – С. 41–47.
2. Коробков Д. В. Разработка стратегии изменения инвестиционной привлекательности предприятия / Д. В. Коробков // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Випуск 193. – В 5 т. – Т. 3. – С. 746–751.
3. Маловичко А. С. До питання про науковий підхід в організації ризик-менеджменту на підприємствах / А. С. Маловичко // М. І. Туган-Барановський – видатний вчений-економіст. Спадщина та новації : матер. міжнар. наук.-пр. конф. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – Т. II. – С. 196–198.
4. Топішко Т. І. Лізинг як пріоритетний інструмент запровадження інвестицій та інновацій на підприємствах АПК / Т. І. Топішко // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – № 13. – С. 277–282.

УДК 658.5

Малахова А. В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

У статті розглянуто процес стратегічного планування діяльності підприємства і місце програмно-цільового методу в ньому. Проаналізовано складові структури системи безперервного планування діяльності підприємства, а також їх взаємозв'язок. Розроблено систему оперативного реагування на відхилення цільових показників і зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Ключові слова: стратегічне планування, програмно-цільовий метод, безперервне планування діяльності, система оперативного реагування, цільові показники.

В статье рассмотрен процесс стратегического планирования деятельности предприятия и место программно-целевого метода в нем. Проанализированы составляющие структуры системы непрерывного планирования деятельности предприятия, а также их взаимосвязь. Разработана система оперативного реагирования на отклонения целевых показателей и изменения внешней и внутренней среды предприятия.

Ключевые слова: стратегическое планирование, программно-целевой метод, непрерывное планирование деятельности, система оперативного реагирования, целевые показатели.

This article describes the process of strategic planning in the enterprise and place of management by objectives in it. Analyzed the components of the structure of a system of continuous business planning, and their relationship. A system of responsiveness to the rejection of objectives and changes in the external and internal environment.

Key words: strategic planning, management by objectives and programs, the continuous planning, system of responsiveness, targets.

Постановка проблемы. В современных условиях обеспечение конкурентоспособности предприятия зависит от глубины понимания значения стратегического управления и качества его реализации на практике. В свою очередь стратегическое управление базируется на внедрении современных методических основ планирования, среди которых особое значение приобретает программно-целевой метод.

Программно-целевой метод представляет собой современный комплекс действий, который, на основе диагностики проблемы, обеспечивает адекватный окружающим условиям, выбор цели стратегического развития предприятия, определяет этапы реализации комплексной программы и их ресурсное обеспечение.

Анализ литературы. Теоретические основы стратегического планирования и его место в системе управления рассматривались в трудах таких ученых, как Василенко В. А. [1], Осовская Г. В. [2], Пастухова В. В. [3], Шегда А. В. [4], но, при этом, в большинстве исследований применение этого метода рассматривается на региональном уровне и не достаточно изучено ис-

пользование целевых комплексных программ в планировании развития предприятий.

Целью статьи является теоретическое обоснование использования программно-целевого метода в стратегическом планировании деятельности предприятий.

Изложение основного материала. В условиях стабилизации экономической ситуации в большинстве предприятий повышается интерес к стратегическому планированию своей деятельности. В связи с тем, что теоретическая и методическая база стратегического планирования для отечественных предприятий разработана недостаточно, на практике возникает необходимость выбора наиболее эффективных и рациональных подходов к разработке и реализации долгосрочных планов.

Эффективная система управления предприятием, на наш взгляд, должна основываться на формировании системы непрерывного планирования, которая, в свою очередь, включает ряд элементов: систему стратегического планирования, программно-целевой подход, систему оперативного реагирования (рис. 1).



Рис. 1. Элементы системы непрерывного планирования.

Система стратегического планирования является центральным звеном системы управления. Она призвана обеспечить формирование и обоснование реализации стратегических целей развития предприятия во взаимосвязи с тенденциями развития внешней среды. Система требует значительного информационного обеспече-

ния и квалифицированного труда специалистов по планированию и прогнозированию. Наиболее существенной функцией системы стратегического планирования является разработка стратегических направлений развития предприятия, которые бы в наибольшей степени отражали его интересы в рамках объективных тенденций раз-

вития отдельного предприятия и экономики в целом. Система обоснованных стратегических планов позволяет предприятию объективно оценивать свои возможности и рыночные угрозы, формировать систему целей для различных этапов и направлений деятельности.

Вторым компонентом системы непрерывного планирования деятельности предприятия является использование программно-целевого метода, задачей которого является обеспечение достижения конкретных показателей и индикаторов развития предприятия путем реализации конкретных программных мероприятий. При этом программа не противопоставляется стратегии развития. Эффективность программно-целевого метода в значительной мере определяется внутренними факторами, то эффективность стратегического планирования требует более тщательной обработки информации о внешней и внутренней среде предприятия. Успешное использование программно-целевого метода позволяет с определенной точностью прогнозировать изменения в деятельности предприятия и ее результаты.

Система непрерывного планирования тре-

бует обязательного внедрения оперативного реагирования в управлении развитием предприятия. Фактически речь идет о более эффективном организации управления, как системы оперативного реагирования на изменение ключевых показателей развития предприятия и тенденций внешней среды.

Система оперативного реагирования базируется на своевременном анализе отклонений плановых значений показателей и индикаторов с целью выявления факторов влияющих на эти отклонения и принятия решений по корректировке стратегии или программы развития. Для отслеживания складывающихся тенденций и решения задач оперативного реагирования на предприятии создается специальная структура управления в виде отдельного подразделения, или в виде сетевой распределенной структуры. Задачей этого подразделения является четкое отслеживание складывающейся ситуации в реализации стратегии и программы развития предприятия.

Для эффективного функционирования системы непрерывного планирования необходимо осуществить сбор исходных данных (рис. 2).

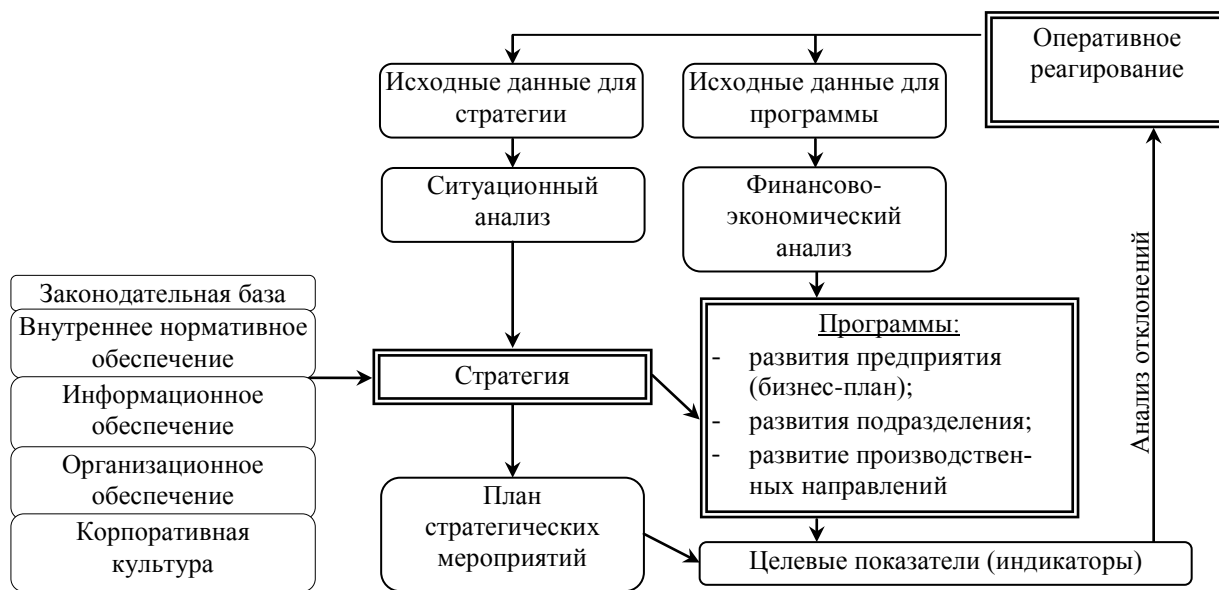


Рис. 2. Структура системы непрерывного планирования на предприятии.

Примечание: разработано автором на основании [5].

Использование программно-целевого метода предполагает адекватное совершенствование системы управленческого учета в предприятии. Эта система должна быть ориентирована на структурирование и актуализацию проблем предприятия, формирование и обоснование целей развития и методов их достижения. Соответственно, должны корректироваться программные мероприятия. В ряде случаев предпринимаются попытки реализации программ без изменения систем управленческого учета, структуры и

функций оперативного управления. Такие попытки снижают эффективность применения программно-целевого метода. Управление реализацией программы предполагает не только четкое установление лимитов ответственности руководителей за реализацию мероприятий, но и наличие устойчивой системы мотивации исполнителей за эффективную реализацию мероприятий. На практике часто при использовании программно-целевого метода не прорабатываются вопросы мотивации исполнителей.

Для разработки стратегии развития региона предусматривается проведение ситуационного анализа. В результате анализа формируется массив проблем, которые будут решены в стратегии развития. Для решения этих проблем стратегией предполагается создание систем информационного и организационного обеспечения. Ряд проблем, выявленных в результате ситуационного анализа, передаются на решение программно-целевым методом.

Существенным моментом является и разработка внутренней нормативной базы по регулированию функций управления предприятием. На первоначальном этапе целесообразно отделить решение вопросов стратегии от вопросов текущего управления. Безусловно, подвергаются изменениям функции управленческого учета и бюджетирования. Для обеспечения внутренних стимулов к успешной реализации стратегии важной является разработка внутренних нормативных документов по мотивации персонала.

Выводы. В ходе разработки программы формулируется перечень проблем предприятия и проводится их систематизация с целью выявления приоритетов развития. По мере совершенствования использования программно-целевого метода, меняются подходы к отбору проблем. На ранних этапах использования метода преобладают более субъективные подходы, базирующиеся на использовании ранее накопленного опыта руководителя предприятия и преимуще-

ственно на его индивидуальных решениях. Впоследствии же в сочетании с грамотно поставленной системой мотивации, предприятие переходит к коллективному решению более сложных проблем путем создания специальных подразделений по работе с целевыми программами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 2001. – 519 с.
2. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством : навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – [2-е вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
3. Осовська Г. В. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / Г. В. Осовська, О. Л. Фіщук, І. В. Жалінська. – К. : Кондор, 2003. – 196 с.
4. Райзберг Б. А. Программно-целевое планирование и управление : учебник для вузов / Б. А. Райзберг, А. Г. Лобко. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 462 с.
5. Столяров О. И. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов [Электронный ресурс] / О. И. Столяров. – Режим доступа : <http://www.megacities.ru/projects/analitica/analytic001.php>.
6. Югас Е. Ф. Цільові комплексні програми в системі стратегічного планування [Електронний ресурс] / Е. Ф. Югас, Ю. І. Ревть, Л. М. Бугір // Науковий вісник Ужгородського університету. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2009_27/statti/3_4.htm.

УДК 658.15:631.11

Прадун В. П., Прадун В. В.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

У статті розглянута забезпеченість сільськогосподарських підприємств необоротними активами. На прикладі групи підприємств проаналізовано показники ефективності використання необоротних активів, взаємозв'язок ефективності використання основних засобів і розмірів підприємства. Обґрунтовано вплив порядку формування активів підприємства на ефективність використання основних засобів.

Ключові слова: формування необоротних активів, ефективність використання основних засобів, організаційно-правова форма підприємства, розміри підприємства.

В статье рассмотрена обеспеченность сельскохозяйственных предприятий необоротными активами. На примере группы предприятий проанализированы показатели эффективности использования необоротных активов, взаимосвязь эффективности использования основных средств и размеров предприятия. Обосновано влияние порядка формирования активов предприятия на эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: формирование необоротных активов, эффективность использования основных средств, организационно-правовая форма предприятия, размеры предприятия.

The article considers the maintenance of fixed assets in agricultural enterprises. On the example of groups of enterprises the effectiveness of fixed assets indicators and the relationship of the effectiveness of fixed assets and size of the enterprise are analyzed. The effect of the order of formation of assets in enterprise on the efficiency of asset using is substantiated.

Key words: *the formation of fixed assets, efficient use of capital assets, organizational and legal forms of enterprises, the size.*

Постановка проблемы. Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Более полное и рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его экономических показателей: росту экономической эффективности производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, рационального использования капитальных вложений.

Для сельскохозяйственных предприятий характерным является преобладание в структуре активов оборотной их части, представленной, главным образом, основными средствами и биологическими активами. Следовательно, результаты финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий в значительной степени определяются эффективностью использования именно основных средств.

В настоящее время результаты финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий невысоки. Так, по результатам 2009 г. средний уровень рентабельности сельскохозяйственного производства составил 4%, продолжает оставаться убыточной отрасль животноводства.

Для нормализации финансово-экономического положения сельскохозяйственных предприятий необходимо решить ряд таких проблем, как создание реальных рынков в аграрной сфере; повышение эффективности производства в агропромышленном комплексе; а также обновление производственного потенциала в сельском хозяйстве.

Сложившаяся ситуация негативно повлияла и на состояние основных производственных фондов. Их износ составляет около 50% [1]. Большинство сельскохозяйственных предприятий не имеют финансовой возможности уделять должного внимания воспроизводству фондов. За годы реформы ежегодное выбытие фондов практически в 2 раза превысило их ввод.

Анализ литературы. Проблемы эффективного использования основных фондов привлекали внимание ученых-аграриев В. А. Добрынина, П. П. Дунаева, Т. С. Хачатурова и др. В их работах исследованы концептуальные вопросы повышения экономической эффективности использования основных фондов и обоснованы особенности их формирования в сельскохозяй-

ственных предприятиях. Результаты проведенных исследований позволили указанным и другим авторам обосновать ряд теоретических и практических положений, направленных на улучшение использования имеющихся ресурсов в сельском хозяйстве.

Однако в современных условиях, когда в сельском хозяйстве кардинально изменились формы собственности и хозяйствования, вопросы формирования и повышения экономической эффективности использования основных фондов требуют новых подходов к их изучению, что и обуславливают актуальность нашего исследования.

Целью исследования является анализ состояния и эффективности использования основных фондов в сельскохозяйственных предприятиях, а также взаимосвязь показателей эффективности с особенностями формирования активов предприятий.

Изложение основного материала. Сложность управления использованием основных средств сельскохозяйственных предприятий заключается, прежде всего, в низком уровне обеспеченности ими.

Так, по результатам статистических исследований в 2009 г. отмечается, что парк техники в сельскохозяйственных предприятиях практически не обновляется. В сельскохозяйственных предприятиях количество тракторов уменьшилось на 4,4%, зерноуборочных комбайнов – на 7,1%, кормоуборочных – на 15,9%, кукурузоуборочных комбайнов – на 8,1%. Снижается также количество техники в отрасли животноводства. Количество доильных установок и агрегатов сократилось на 8,3%, раздатчиков кормов для крупного рогатого скота – на 4,4% [1].

Такая ситуация обусловлена недостатком у сельскохозяйственных предприятий ресурсов для восстановления и обновления основных фондов. Так, инвестиции в основной капитал на развитие сельского хозяйства в 2009 г. составили 357,1 млн. грн., что на 45,1% меньше чем в 2008 году.

В первую очередь это обусловлено уменьшением инвестиций в растениеводство (на 49,4%), животноводство (на 14,8%). Предприятия, занимающиеся растениеводством в сочетании с животноводством (смешанным сельским хозяйством), сократили объемы инвестирования на 68,8%. Доля инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство составила 6,5% общего объема инвестиций в АР Крым, что соответствует уровню 2008 года.

Нами рассмотрена эффективность использования основных средств по группе сельскохозяйственных предприятий Автономной Республики Крым.

Анализируемые предприятия расположены в различных районах Крыма, имеют различное

производственное направление, размеры и организационно-правовую форму (табл. 1). Для оценки эффективности использования основных средств нами рассчитаны показатели фондоотдачи по валовой и товарной продукции исследуемых предприятий.

Таблица 1.

Эффективность использования основных средств в сельскохозяйственных предприятиях АР Крым, 2009 г. (грн./грн.).

Наименования предприятий	Фондоотдача по валовой продукции	Фондоотдача по товарной продукции
УО ППЗ им. Фрунзе	0,445	0,926
ГП АФ «Магарач»	0,084	0,826
ПАО «Партизан»	0,561	0,610
ГП «Ливадия»	0,089	0,528
ЧП «Золотой колос»	0,729	1,309
ООО «Тарханкут Агро»	1,334	1,573
ПАО «Широкое»	0,492	0,468
ООО «Виноградный»	1,455	1,272
ЗАО «Птицефабрика «Южная»	0,485	0,478
СЧП «Сталкер»	0,055	0,194

Анализируя эффективность использования основных средств в сельскохозяйственных предприятиях АР Крым, отметим, что фондоотдача, рассчитанная по валовой продукции, изменяется в пределах от 6 коп. до 1,5 грн. на 1 грн. стоимости основных средств, по стоимости товарной продукции – от 19 коп. до 1,6 грн. на 1 грн. стоимости основных средств.

На основании рассматриваемой таблицы нельзя четко определить, какие именно характеристики исследуемых предприятий существенно влияют на эффективность использования основных средств в них (размер, специализация производства, организационно-правовая форма). Поэтому, мы предположили наличие взаимосвя-

зи между размером предприятия и эффективностью использования основных средств в нем. Логически такая взаимосвязь вполне может быть обоснована тем, что крупные предприятия, имея в распоряжении более значительные финансовые ресурсы, могут в большей степени обеспечить рациональный процесс воспроизводства основных фондов.

Для проверки нашего предположения мы проанализировали показатели размеров исследуемых предприятий (табл. 2): стоимость валовой продукции, стоимость товарной продукции, среднегодовая стоимость основных производственных фондов, общая земельная площадь, среднегодовая численность работников.

Таблица 2.

Размеры сельскохозяйственных предприятий АР Крым, 2009 г.

Наименования предприятий	Стоимость валовой продукции, тыс. грн.	Денежная выручка от реализации продукции, тыс. грн.	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. грн.	Общая земельная площадь, га	Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.
УО ППЗ им. Фрунзе	22685	47248	50999	3199	236
ГП АФ «Магарач»	4345,8	42571	51568	2926	259
ПАО «Партизан»	26385,7	28674	47038,5	3519,7	282
ГП «Ливадия»	2574	15344	29077,5	355,2	247
ЧП «Золотой колос»	7601	13644	10423	8306	95
ООО «Тарханкут Агро»	9105	10740	6827	10522	67
ПАО «Широкое»	8534,8	8114	17335,5	2739	86
ООО «Виноградный»	4279	3743	2941,6	1544	163
ЗАО «Птицефабрика «Южная»	1026,4	1012,4	2117	517	19
СЧП «Сталкер»	96,54	339,9	1751	217,3	5

Однако, анализируя показатели табл. 2, сложно однозначно классифицировать исследуемые предприятия по размерам, поскольку такие показатели, как земельная площадь и чис-

ленность работающих, в значительной степени связаны с производственным направлением предприятия. Сложно также сопоставить показатели размеров предприятий и эффективности

использования основных фондов в них для проверки нашего предположения о существовании взаимосвязи между ними. В связи с этим мы, воспользовавшись методом матриц-координат [2, с. 24; 3–5], рассчитали обобщенные показатели размеров исследуемых предприятий и эффективности использования основных средств в них.

Для анализа возможной взаимосвязи мы воспользовались графическим методом и по-

строили на плоскости точки, координаты которых соответствуют показателям размеров и эффективности использования основных фондов для каждого исследуемого предприятия (рис. 1). Затем для описания взаимосвязи, мы подобрали тип выравнивающей линии. Однако величина достоверности аппроксимации ($R^2 = 0,196$) показала несущественность нашего предположения о зависимости эффективности использования основных средств от размеров предприятия.

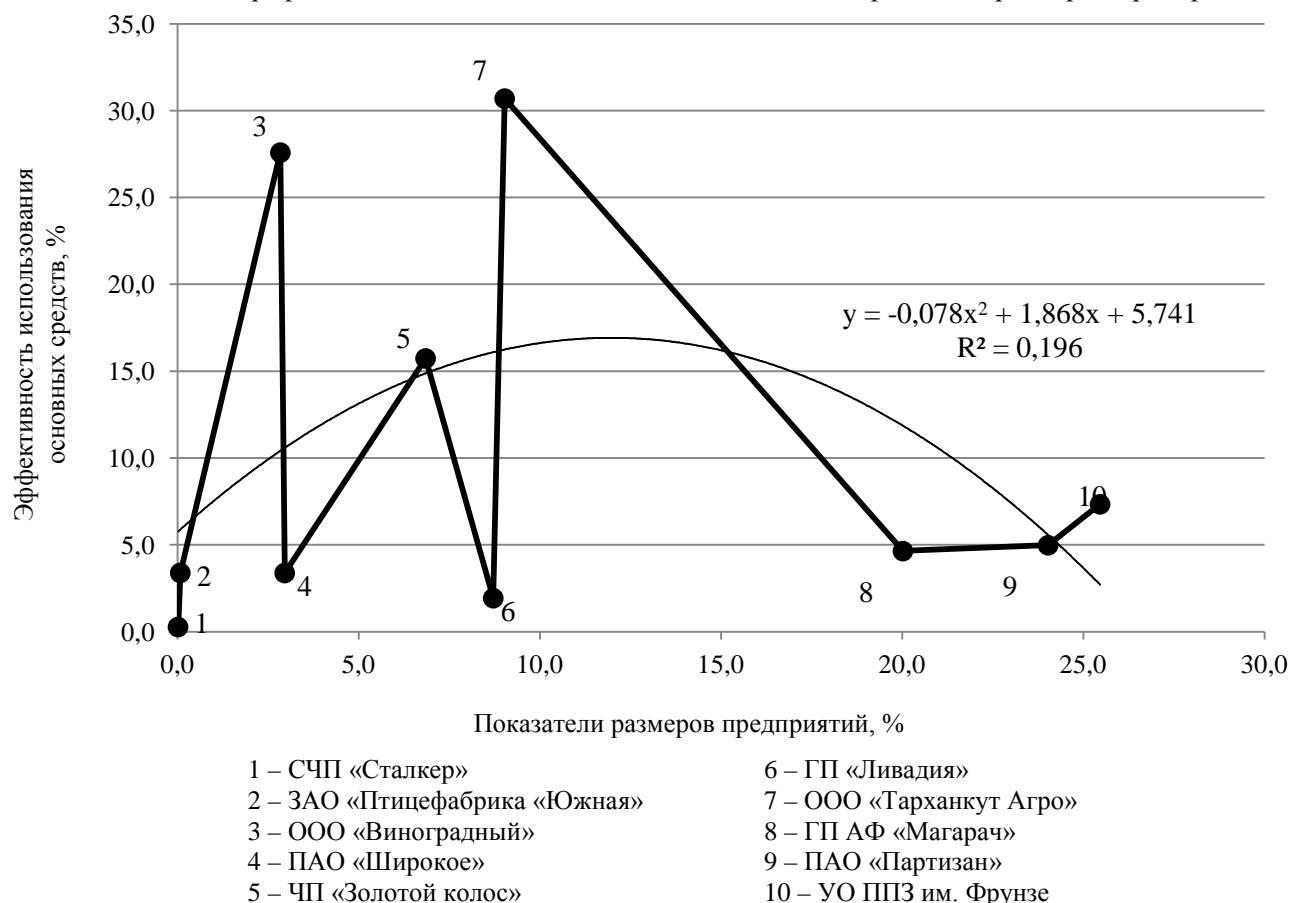


Рис. 1. Взаимосвязь эффективности использования основных средств предприятий с их размерами (2009 г.).

В то же время логическая обоснованность предположения о существовании такой взаимосвязи вполне очевидна, что позволило нам предположить вероятность неправильного формирования группы предприятий. Анализируя выбранные предприятия, мы рассмотрели их организационно-правовую форму и, соответственно, порядок создания.

Так, в процессе анализа нами было выявлено, что часть исследуемых предприятий были созданы вновь (СЧП «Сталкер», ООО «Тарханкут-Агро», ЧП «Золотой колос») в период 2001–2007 гг. ООО «Виноградный» было выделено из состава виноградарско-винодельческого предприятия АПК «Виноградный», однако использовало в процессе создания незначительную часть материальных активов АПК. Остальные

же предприятия были созданы в процессе реформирования из существовавших ранее государственных предприятий, практически, без изменения их материальной базы.

Важность выявленных особенностей создания предприятий, с точки зрения анализа эффективности использования основных фондов в них, объясняется особенностями формирования активов сельскохозяйственных предприятий, вновь создаваемых в процессе реформирования. Такие предприятия формируют свои основные фонды по остаточной стоимости, предпочитают не вкладывать ресурсы предприятия в закупку необоротных активов, а при необходимости арендовать их. В то время как у предприятий, которые в процессе реформирования не претерпели значительных изменений материальной ба-

зы, в структуре баланса преобладают необоротные активы.

Иными словами, различные подходы к формированию необоротных активов предприятий создают несопоставимость базы исследования [3–5].

В дальнейшем нами были исключены из модели вновь сформированные предприятия (рис. 2). В этом случае логически предполагаемая нами связь подтвердилась. С высоким уровнем

вероятности (коэффициент аппроксимации $R^2 = 0,887$) можно утверждать, что для группы предприятий, созданных на базе существовавших ранее государственных, независимо от их производственного направления, существует взаимосвязь между размерами предприятий и эффективностью использования основных средств в них. Эта взаимосвязь может быть описана уравнением параболы второго порядка: $y = 0,016x^2 - 0,312x + 3,679$.

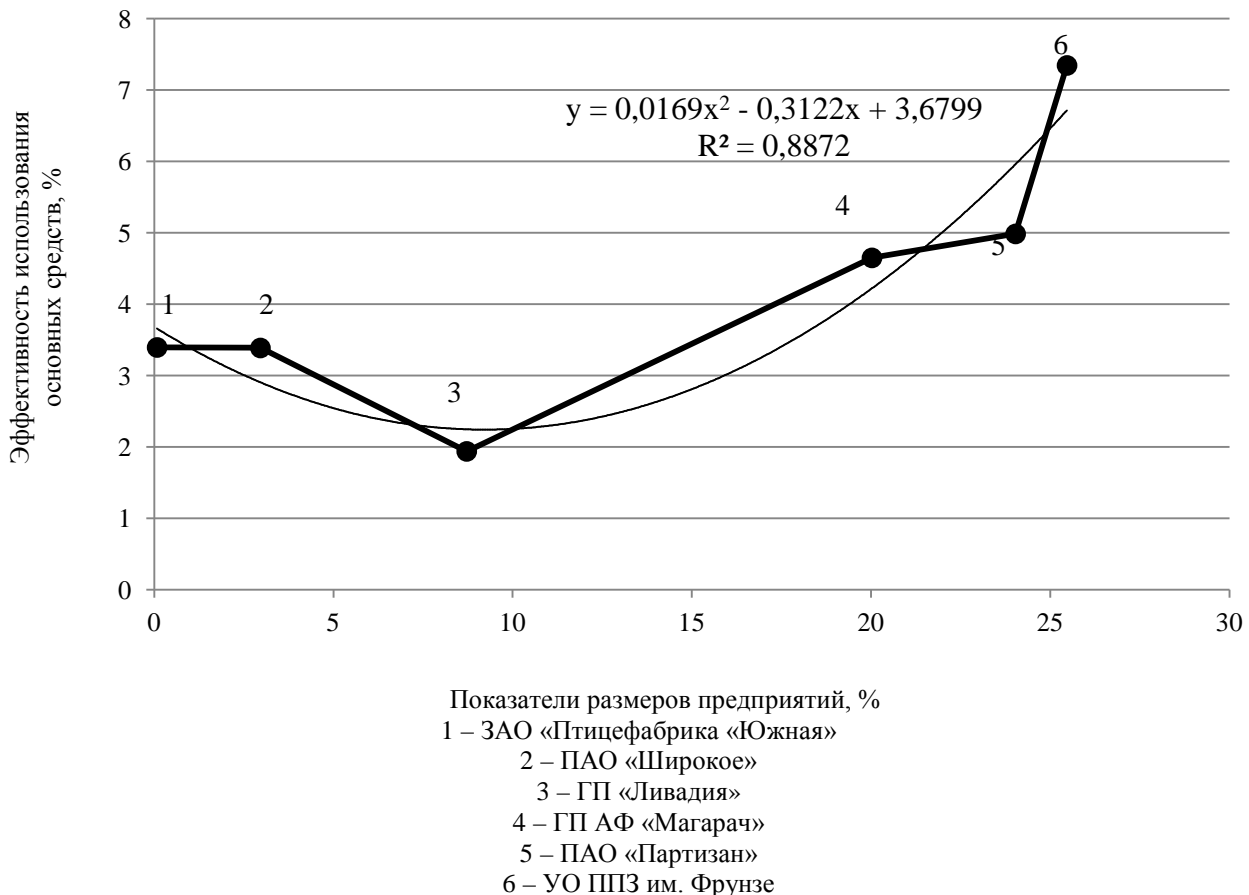


Рис. 2. Взаимосвязь эффективности использования основных средств предприятий с их размерами (2009 г.).

С экономической точки зрения, можно предположить, что с увеличением размеров предприятий эффективность использования основных средств в них сначала несколько снижается, а затем имеет устойчивую тенденцию роста. Крупные предприятия имеют возможность более рационально организовать систему управления основными фондами, что позволяет повысить эффективность их использования.

Выводы. В процессе исследований нами было установлено, что на эффективность использования основных фондов сельскохозяйственных предприятий значительное влияние оказывает политика их формирования. А именно, переданы ли активы предприятию полностью от существовавшего ранее или сформированы самостоятельно. Увеличение доли арендованных

активов среди обеспечивающих деятельность предприятия позволяет повысить показатели эффективности использования собственных активов. В связи с этим необходимо наряду с показателями эффективности использования собственных активов рассчитывать эффективность использования арендованных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ашманов С. А. Математические модели и методы в экономике / С. А. Ашманов. – М. : Издательство МГУ, 1980. – 199 с.
3. Реневич Н. Н. Зависимость структур баланса от отраслевой принадлежности предприятия [Электронный ресурс] / Н. Н. Реневич // Збірник нау-

- кових праць ПДАБА «Економічний простір». – Режим доступу : <http://www.eprostir.dp.ua>.
4. Тигранян А. В. Особенности формирования необоротных активов предприятий / А. Тигранян // Экономика: проблемы теории та практики. – Донецьк, 2002. – Вип. 144. – С. 175–183.
 5. Финансы предприятий : учебник / [А. М. Поддерьогин, М. Д. Билик, Л. Д. Буряк та ін.]. – 5-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
 6. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 448 с.

УДК 338.657

Сейдаметова Л. Д.

ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК ТА ПОДАТОК С ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ

У статті проведено дослідження та узагальнення нормативно-правового регулювання оподаткування Єдиного соціального внеску та Податку з доходів фізичних осіб. Визначені проблеми обліку, оподаткування та контролю цих податків на підприємствах України.

Ключеві слова: оподаткування, облік, контроль, Єдиний соціальний внесок, Податок з доходів фізичних осіб.

В статье проведено исследование и обобщение нормативно-правового регулювання налогодобложения по Единому соціальному взносу и Налога с доходов физических лиц. Определены проблемы учета, налогообложения и контроля этих налогов на предприятиях Украины.

Ключевые слова: налогообложение, учет, контроль, Единый социальный взнос, Налог с доходов физических лиц.

In the article research and generalization of the normatively-legal adjusting of taxation on Single social payment and Tax are conducted from the profits of physical persons. Determination of problem of account, taxation and control of these taxes on the enterprises of Ukraine.

Key words: taxation, account, control, Single social payment, Tax from the profits of physical persons.

Постановка проблеми. На сьогодні система бухгалтерського обліку набуває великих перетворень, він супроводжується процесами гармонізації й стандартизації облікового процесу на підприємствах. Однак, водночас процесу перетворення доторкнувся не тільки загальної системи обліку, але й нормативно-правового регулювання, зокрема обліку оплати праці та обліку внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування, що нараховується та утримується з заробітку робітників суб'єктів господарювання різної форми власності. З одного боку введення Єдиного соціального внеску (ЄСВ) є полегшенням праці бухгалтера, тому що нарахування та утримання ведуться у єдиному проценті, а з другого, не до кінця зрозуміло, як підприємство буде звітуватися перед фондами загальнообов'язкового соціального страхування. Проте необхідно звернути увагу, що зміни відбулися також у утриманні податку с доходів фізичних осіб (ПДФО): введення прогресивної ставки оподаткування та класифікації осіб, яким законодавчо регламентовано нарахування податкової соціальної пільги. Тому актуальною є тематика оподаткування заробітку працівників ЄСВ та ПДФО і не до кінця зрозумілим є механізм проведення бухгалтерського обліку ЄСВ та ПДФО та подання звітності по ЄСВ за викорис-

тані підприємством кошти фондів, що перераховані суб'єктам підприємницької діяльності при виникненні страхових випадків.

Аналіз літератури. Проблемі оподаткування ЄСВ та ПДФО присвячені роботи таких фахівців-аналітиків з бухгалтерського обліку як Г. Васильєва, С. Листової, С. Строич, Л. Полевик, Т. Проциної, В. Циганка, А. Хусіда та ін.

Метою статті є вивчення проблеми обліку, оподаткування та контролю ЄСВ та ПДФО на підприємствах різної форми власності.

Виклад основного матеріалу. Великі перетворення у обліку заробітної плати відбулися після введення в дію Податкового Кодексу України та Закону України про єдиний соціальний податок. Введення Єдиного соціального податку мало сприяти удосконаленню системи обліку заробітної плати та узагальненню внесків до фондів загальнообов'язкового соціального страхування. Єдиний соціальний внесок як податок введений у багатьох країнах світу, таких як Сполучені Штати Америки, Німеччина, Великобританія, нещодавно він був введений і у Росії.

Однак, виходячи з системи загальнообов'язкового страхування розвинутих країн світу оподаткування ЄСВ не викликає великих проблем, але що стосується Росії, то деякі фахівці підтримують думку до повернення на стару

систему зборів до фондів соціального страхування.

Проведемо аналіз законодавства з ЄСВ, що стосується підприємств України. Згідно з законом про ЄСВ єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Згідно з Законом про ЄСВ загальний контроль за зборами у бюджет єдиного соціального внеску буде проводити Пенсійний фонд України, однак фонди загальнообов'язкового соціального страхування ліквідуватися не будуть. Встає питання – які функції будуть покладені на ці фонди і яким чином будуть здійснюватися виплати коштів з цих фондів при виникненні страхового випадку? Законодавчо встановлено, що суб'єкти господарської діяльності всі внески будуть перераховувати на єдиний рахунок пенсійного фонду, а пенсійний фонд у протязі 10 днів буде перераховувати їх вже до фондів, виходячи з процентного співвідношення, що викладено у статті 15 Закону про ЄСВ [1]. Однак, на нашу думку, своєчасного перерахування коштів не відбудеться, тому що, як відомо, дефіцит бюджету Пенсійного фонду України складає 70 млрд. грн. й всі отримані кошти підуть на покриття дефіциту, що буде супроводжуватися несвоечасною виплатою допомоги з тимчасової втрати працездатності, допомоги при втраті роботи та ін.

Відповідно до Закону платниками податку є всі суб'єкти підприємницької діяльності як юридичні так й фізичні особи, які мають бути зареєстровані в органах Пенсійного фонду як платнику ЄСВ, а рівень сплати податку залежить від класу ризику підприємства (на сьогодні згідно з Законом про ЄСВ створено 67 класів ризику), а у фізичних осіб розмір ЄСВ диференцований й залежить від діяльності фізичної особи та його доходу. Зокрема зазначимо, що середні сумарний збір у Пенсійний фонд та фонди загальнообов'язкового соціального страхування з фонду оплати праці (ФОП) складав до 01.01.11 р. 38%, а сьогодні, залежачи від класу ризику, складає від 36,76% до 49,7%. Як бачимо, відбулося зростання нарахувань на ФОП, що не буде сприяти виходу оплати праці з тіні, тому що, часткове заробітна плата впливає на собівартість продукції, товарів, робіт та послуг, що негатив-

но впливає на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Об'єктом оподаткування ЄСВ у підприємців юридичних осіб є доход у вигляді заробітної плати, що оподатковується ПДФО. Що же стосується підприємців, об'єктом оподаткування для нарахування ЄСВ є сума доходів (прибутку), отриманої від діяльності, що оподатковується ПДФО, а також сума доходів що перерозподілена між членами родини, якщо вони приймають участь у його діяльності [2, с. 29]. Не є об'єктами оподаткування такі виплати:

- одноразова допомога, працівнику, що виходить на пенсію;
- грошова виплата, що отримає працівник при припиненні трудової діяльності;
- відшкодування, нараховане працівникам за затримку розрахунку при звільненні;
- витрати на відрядження [3, с. 15].

Таким чином можна сказати, що оподатковується тільки заробіток, що входить до ФОП.

Крім того, окремо буде оподатковуватися допомога з тимчасової втрати працездатності та роботи виконані на основі громадянсько-правових договорів, збори з лікарняних будуть складати 33,2%, з робіт громадянсько-правового характеру – 34,7%, а з фізичних осіб – приватних підприємців збори ЄСВ складають від мінімального прожиткового мінімуму помноженого на 34,7% до 15 прожиткових мінімумів помножених на 34,7%.

Що стосується утримань, то вони також диференцовані: з працівників вони складають 3,6%, лікарняних – 2%, а з працівників, що виконують роботи громадянсько-правового характеру – 2,6% [1]. Отже, на нашу думку все це свідчить, що відбулося з одного боку полегшення, тому що збори мають єдиний характер, а з другого – обтяження, тому що кожний вид робіт оподатковується окремо.

Законодавчо встановлено, що звітуватися перед Пенсійним фондом підприємці будуть щомісячно не пізніше 20 числа місяця, наступного за таким місяцем [1; 4, с. 9], а перерахування коштів по ЄСВ необхідно проводити одночасно з випискою чека на отримання заробітної плати, або з перерахуванням коштів на карткові рахунки працівників. Однак, остається відкритим питання врегулювання переоплат та недоїмок Пенсійному фонду, оскільки згідно з Законом про ЄСВ неможна робити зарахування сум раніше зроблених переоплат по сплаті страхових внесків в рахунок сплати ЄСВ [1; 4, с. 9]. Що стосується недоїмок, то їх проблема буде вирішена просто – суб'єкт підприємницької діяльності погашає заборгованість перед фондом і починає свою діяльність по ЄСВ з чистого ар-

кушу, але що стосується переоплати попри все, на нашу думку, органи Пенсійного фонду мають зробити розрахунок переоплати й зарахувати ці кошти в рахунок майбутніх платежів.

З введенням в дію Закону про ЄСВ змінився порядок виплати допомоги з тимчасової втрати працездатності. Згідно з діючим законодавством с 01.01.11 р. заборонено сплачувати лікарняні з коштів роботодавців, якщо вони не стосуються коштів за п'ять днів непрацездатності. Для того щоб врегулювати відношення між роботодавцем та фондом по виплаті лікарняних необхідно відкрити особистий рахунок для перерахування коштів на соціальні виплати, які підприємство виплачує роботодавцям для виплати допомоги працівникам. Проте питання звітності по лікарняних є відкритим і не до кінця розв'язаним і як визначає Т. Процина якщо у підприємства на початок звітного періоду не було сальдо на субрахунку 652 – розрахунки за фондом загальнообов'язкового соціального страхування та не було оборотів в даному звітному періоді, подавати звіти до фонду не потрібно [5, с. 25]. Таким чином зазначаємо, що якщо підприємство не використовує кошти фондів загальнообов'язкового соціального страхування, то й звітуватися перед ними не має потреби.

На сьогодні немає єдиної думки про порядок обліку ЄСВ у бухгалтерському обліку підприємств. Думка спеціалістів поділилася на такі позиції: перші вважають, що необхідно відкрити окремий субрахунок для обліку ЄСВ, наприклад, субрахунок 657, інші вважають що немає потреби у веденні окремого обліку, а можна відкрити окремий субрахунок 651.1 – розрахунок за ЄСВ на субрахунку 651 – розрахунки за пенсійним забезпеченням [6, с. 21].

На нашу думку введення окремого субрахунку буде переобтяжувати облік, тому самим оптимальним є відкриття субрахунку 651.1 – розрахунок за ЄСВ, однак, вибір системи обліку ЄСВ має зробити підприємство самостійно. Однак, що стосується податкового обліку, то сутність віднесення до складу витрат підприємства суттєва не змінилася. Так, з 01.04.11 р. витрати за нарахуванням ЄСВ будуть відноситися до складу податкових витрат підприємства й будуть враховуватися при обчисленні податкової бази для обчислення податку на прибуток згідно з п. 143.1 Податкового кодексу України [7, с. 138].

Таким чином при обліку нарахування та утримання ЄСВ необхідно зробити наступні проведення (табл. 1).

Таблиця 1.

Облік нарахування та утримання ЄСВ.

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1	Нарахована заробітна плата	23, 91–94	661
2	Нарахований ЄСВ	23, 91–94	651.1, 657
3	Утриманий ЄСВ	661	651.1, 657
4	Нарахована допомога з тимчасової втрати працездатності за п'ять днів непрацездатності	23, 91–94, 949	663
5	Нарахована ЄСВ з допомоги з тимчасової втрати працездатності за п'ять днів непрацездатності	23, 91–94, 949	651.1, 657
6	Нарахована допомога з тимчасової втрати працездатності за рахунок Фонду	652	663
7	Нарахована ЄСВ з допомоги з тимчасової втрати працездатності за рахунок Фонду	652	651.1, 657
8	Проведення утримання ЄСВ	663	651.1, 657

Примечание: розроблено автором на основі проведеного аналізу законодавчої бази [1–6].

Проведений аналіз Закону про ЄСВ показав, що у Законі немає чіткої позиції, щодо контролю коштів сплачених по ЄСВ, а саме Закон не дає однозначної відповіді на те який з органів соціального страхування буде проводити контроль над сплаченими та використаними коштами по ЄСВ. З одного боку це має проводити Пенсійний фонд України, як головний по збору коштів за єдиним внеском, але як же контролювати кошти по лікарняних: з одного боку на підприємствах не складаються відомості по розрахункам з Фондами й не має аналітики за перерахованими коштами по ЄСВ, з іншого – воно отримує кош-

ти на лікарняні та інші кошти на соціальне забезпечення і має їх зафіксувати у відомостях. Таким чином, ані підприємство, ані Фонди не зможуть дослідити правильність перерахування коштів по ЄСВ Пенсійним фондом. Отже, не зважаючи на перевантаження бухгалтерів, на нашу думку необхідно вести окрему відомість по перерозподілу коштів по єдиному внеску виходячи з класу ризику суб'єкту господарювання на основі статті 15 Закону про ЄСВ [1].

Ще одною суттєвою зміною стало оподаткування Податку з доходів фізичних осіб: з 01.01.11 р. Закон про ПДФО припинив свою дію

й на сьогодні необхідно регламентуватися розділом IV Податкового кодексу України – податок з доходів фізичних осіб. Однак, зазначимо, що автори цього розділу базувалися на основні вимоги, що були закладені у Законі про ПДФО.

Оподаткуванню з ПДФО підлягають доходи фізичних осіб отримані як на території України, так й за її межами.

Проаналізуємо основні моменти оподаткування з ПДФО в Україні (табл. 2).

Таблиця 2.

Порівняльний аналіз Закону про ПДФО та розділу IV Податкового кодексу України – податок з доходів фізичних осіб.

Показники	Закон про ПДФО	Розділ IV Податкового кодексу України – податок з доходів фізичних осіб
Розмір ПДФО	15%	Прогресивна ставка ПДФО: 15% – розмір доходів до 10000 грн. 17% – розмір вище чим 10000 грн., методика визначення податку наступна: різниця між нарахованим заробітком більш 10000 грн.: (з/п – 10 000) × 17%
Методика визначення граничної суми	ПМ _Т на 01.01. п.р. × 1,4 округлений до найближчих 10 грн. на 2011 р.: 941 × 1,4 ≈ 1320 грн.	
Методика визначення ПСП	Загальної: 50% = ПМ _Т на 01.01 п.р × 50%, на 2011 р. – 470,5 грн. Підвищеної: 50% = ПМ _Т на 01.01 п.р × 50% × 150%, на 2011 р. – 705,75 грн. 200% = ПМ _Т на 01.01 п.р. × 50% × 200%, , на 2011 р. – 941 грн.	
Порядок використання ПСП	Загальна пільга використовувалася для працівників, які мали заробітну плату у наступних визначених границях: ПМ _Т на 01.01. п.р. × 1,4 округлений до найближчих 10 грн.	Загальна пільга використовується для працівників, які мають заробітну плату у наступних визначених границях: ПМ _Т на 01.01. п.р. × 1,4 округлений до найближчих 10 грн.
	<i>Пільга на дітей була у розмірі 150%:</i> при використанні пільги на дітей зазначалося, що пільга використовується якщо батьки мають 3-х або більше дітей й при розрахунку граничної суми враховувався також один із батьків, що подав заяву на ПСП, тому при визначенні суми бралася гранична сума кратна кількості дітей та сумувалася гранична сума для одного з батьків. Підвищена ПСП у розмірі 150% розраховувалося відповідно до кількості дітей (кратна кількості дітей) та 50% бралася на одного з батьків.	<i>На дітей використовується загальна пільга у розмірі 50%.</i> Загальна пільга використовується для батьків, які мають двох й більше дітей. На сьогодні, для визначення ПСП враховується гранична сума кратна кількості дітей. ПСП також враховується відповідно до кількості дітей (кратна кількості дітей).
		<i>Пільга на дітей інвалідів у розмірі 150%</i> Гранична сума визначається кратна кількості дітей та у розмірах встановлених п. 169.4.1, але батьки можуть обрати суму ПСП. <i>Пільги на матерів одиначок у розмірі 150%.</i> Гранична сума визначається кратна кількості дітей та у розмірах встановлених п. 169.4.1.
	Пільги у розмірі 150% для вдів та вдівців, чорнобильців та інші категорії громадян визначені у статті 169.1.3 використовується у розмірах визначених п. 169.4.1: ПМ _Т на 01.01. п.р. × 1,4 округлений до найближчих 10 грн.	
	Пільги у розмірі 200% для категорії громадян визначені у статті 169.1.4 використовується у розмірах визначених п. 169.4.1: ПМ _Т на 01.01. п.р. × 1,4 округлений до найближчих 10 грн.	
Порядок визначення ПДФО	з/п – утримання ПФ, ФСВУТ, ФСБ – ПСП × 15%	з/п – утримання ЄСВ – ПСП × 15% (17%)

Таким чином, аналіз табл. 2 показав, методика розрахунку граничних сум та сум податкової соціальної пільги (ПСП) не змінилася у Податковому кодексі, також не змінився порядок оподаткування ПДФО лікарняних: з допомоги з тимчасової втрати працездатності утримується

ПДФО у розмірі 15% (17%), за винятком допомоги з тимчасової втрати працездатності по вагітності та родам, з якої ПДФО не утримуються, але змінилася ставка оподаткування: на сьогодні згідно з Податковим Кодексом використовується прогресивна ставка оподаткування ПДФО у

розмірі 15% та 17%, також суттєвих змін підверглося категорія громадян, які мають право на пільги та методика визначення граничних сум по пільгах на дітей. Однак, згідно з Податковим кодексом України (ПКУ), батьки, які утримують дитину-інваліда й мають двох або більше дітей один з яких інвалід можуть самостійно обирати зручну для них податкову соціальну пільгу. На

нашу думку, зміна розміру ПСП на дітей та методики визначення граничної суми дискримінує права батьків, які виховують двох або більше дітей.

Проаналізуємо, яким чином змінилися розміри граничних сум та ПСП згідно з нормами Закону про ПДФО та ПКУ на дітей (табл. 3).

Таблиця 3.

Розміри граничних сум та ПСП згідно з нормами Закону про ПДФО та ПКУ на дітей.

Показники	За законом ПДФО	За ПКУ	Відхилення (+/-)	У %
Гранична сума на дітей (наприклад 3 дітей)	$1320 \times 3 + 1320 = 5280$	$1320 \times 3 = 3960$	-1320	75,00
ПСП	$705,75 \times 3 + 470,5 = 2587,75$	$470,5 \times 3 = 1411,5$	-1176,25	54,54

Примечание: розраховано автором згідно з вимогами Закону про ПДФО та ПКУ.

Таким чином, на сьогодні економія складає на 1 родину з трьох дітей 25% за граничними сумами та 45,46% за ПСП. Отже, зазначимо, що з одного боку для бюджету це економія, а для

батьків, що утримують 3-х й більше дітей – це втрата пільг у тому же розділі.

У табл. 4 надані бухгалтерські проведення з урахування ПДФО.

Таблиця 4.

Урахування ПДФО у обліку підприємств України.

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1	Утриманий ПДФО з заробітної плати	661	641
2	Утриманий ПДФО з лікарняних (крім за вагітністю та родами)	663	641

Примечание: складено автором на основі розділу IV Податкового кодексу України – податок з доходів фізичних осіб [7, с. 187–188].

Враховуючи вище визначено, створимо модель обліку та контролю ЄСВ та ПДФО (рис. 1).

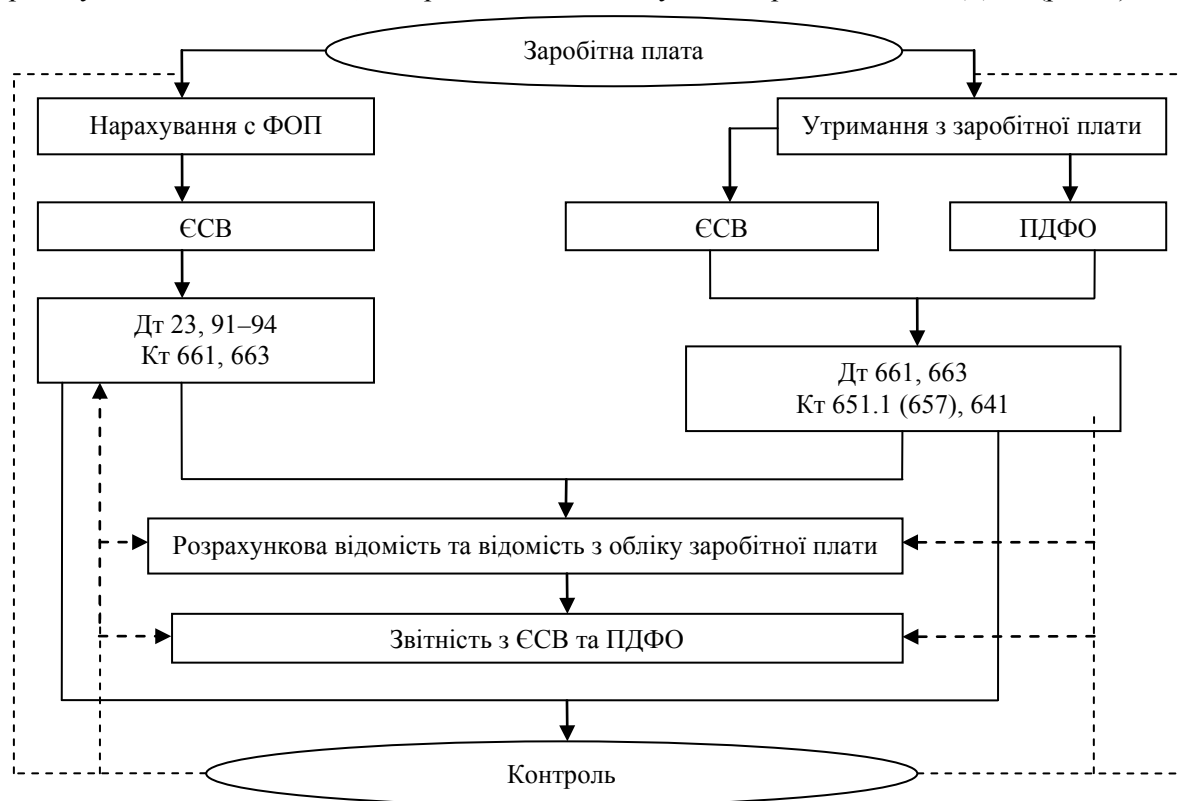


Рис. 1. Загальна модель оподаткування та контролю ЄСВ та ПДФО.

Примечание: складено автором на основі проведеного дослідження [1–7].

Таким чином, надана модель обліку та контролю ЄСВ та ПДФО дає загальну картину проведення обліку та контролю оподаткування ЄСВ та ПДФО на підприємствах України.

Отже проведено дослідження, надає змогу зробити наступні **висновки**:

1. Єдиний соціальний внесок призваний – це платіж до бюджету, що об'єднує у себе внески до Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування. Розробники закону визначили 67 класів рівнів ризику, яким окремо присвоєний відсоток, виходячи с якого вони сплачують платежі по ЄСВ до бюджету. Процент сплати визначається Кабінетом Міністрів України і може переглядатися, тому необхідно переглянути процентне співвідношення ЄСВ до ФОП у бік скорочення, оскільки сьогодні ставки ЄСВ суттєво впливають на собівартість вітчизняних товарів, робіт та послуг, а це у свою чергу на їх конкурентоспроможність.

2. Необхідно розробити механізми контролю над своєчасним перерахування коштів по ЄСВ до бюджету, тому що, на сьогодні, вони є не до кінця розробленими. Суб'єктам господарювання необхідно вести окремих облік та контроль перерозподілу коштів по фондах, згідно зі статтею 15 Закону про ЄСВ у окремій відомості, яка розробляється кожним підприємством самостійно.

3. Проаналізовані зміни у ПДФО з прийняттям Податкового Кодексу України, показали, що у Кодексі було розширено коло користувачів податкової соціальної пільги, але що стосується пільг на дітей вони суттєво змінилися й дискредитують права батьків, які мають право на отримання цієї пільги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про Єдиний соціальний внесок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/info/ZESV_rozd/.
2. Хусид А. Как предпринимателям платить единый взнос / А. Хусид // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 4. – С. 29–31.
3. Циганенко В. Какие выплаты относятся к зарплатны – определяем базу для уплаты единого взноса / В. Циганенко // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 4. – С. 15–16.
4. Полевик Л. Особенности начисления и уплаты единого взноса / Л. Полевик // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 4. – С. 8–9.
5. Прощина Т. Как с 2011 года выплачивается социальное обеспечение за счет Фонда социального страхования от нетрудоспособности / Т. Прощина // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 4. – С. 23–25.
6. Прощина Т. Единый взнос: бухгалтерский и налоговый учет / Т. Прощина // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 4. – С. 21.
7. Налоговый Кодекс Украины // Все о бухгалтерском учете. – 2011. – № 1–3. – 354 с.

УДК 330(637)

Стефаненко М. М., Аджисалієва А. І.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ГАРМОНІЗАЦІЇ

В даній статті обґрунтовується необхідність поєднання бухгалтерського і податкового обліку основних засобів, розглядаються їх відмінності та методи оцінки.

Ключові слова: основні засоби, методи оцінки основних засобів, бухгалтерський і податковий облік.

В данной статье обосновывается необходимость сочетания бухгалтерского и налогового учета основных средств, рассматриваются их отличия и методы оценки.

Ключевые слова: основные средства, методы оценки основных средств, бухгалтерский и налоговый учет.

The necessity of combination of book-keeping and tax account of the fixed assets is grounded in this article, their differences and methods of estimation are examined.

Key words: the fixed assets, methods of estimation of the fixed assets, book-keeping and tax account.

Постановка проблеми. Різниці у веденні податкового і бухгалтерського обліку основних засобів призводять до значних обсягів облікової роботи на підприємствах, що пов'язано насамперед із потребою в окремому накопиченні облікової інформації з основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку. Це значно

ускладнює роботу підприємств усіх галузей національної економіки. Тому, незалежно від призначення двох видів обліку – податкового та бухгалтерського, завжди існує потреба у зіставленні їхніх показників та виявленні у них причин істотних розбіжностей. У зв'язку з цим виникає необхідність спрощення податкового об-

ліку, максимального наближення його показників до системи бухгалтерського обліку, що є надзвичайно важливим моментом щодо підвищення контрольованості господарських операцій та запобігання ухиленням від оподаткування [1, с. 19].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку, зокрема обліку основних засобів, порушувалась у працях таких відомих вчених-економістів, як М. Білуха, А. Белоусов, Ф. Бутинець, С. Голов, М. Дем'яненко, О. Малишкін, В. Пархоменко.

Метою дослідження є розгляд питань податкового та бухгалтерського обліку основних засобів та обґрунтування необхідності узгодження податкового та бухгалтерського обліку основних засобів і методів їх оцінки на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу. Порядок ведення податкового обліку основних засобів регламентується Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», а порядок ведення бухгалтерського обліку основних засобів регулюється П(С)БО 7 «Основні засоби». Тому ведення податкового і бухгалтерського обліку основних засобів має багато принципових розбіжностей. Це насамперед відсутність поб'єктного обліку основних фондів груп 2, 3 та 4, розбіжності у моменті початку нарахування амортизації, відмінності в порядку відображення вибуття та проведення переоцінки основних засобів, різна методика обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів тощо. Саме ці розбіжності зробили досить невдалою спробу на законодавчому рівні поєднати методику нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку, тобто нарахування амортизації в бухгалтерському обліку за методом, який використовується у податковому обліку.

Використання в бухгалтерському обліку податкових норм і методу нарахування амортизації не призводить до очікуваної ідентичності даних бухгалтерського та податкового обліку основних засобів і скорочення облікової роботи. Такий висновок підтверджується змістом основних правил бухгалтерського та податкового обліку основних засобів [2].

Невід'ємними елементами бухгалтерського обліку основних засобів є методи їх оцінки і способи використання цих методів в обліку. Від достовірності оцінки основних засобів залежить об'єктивність характеристики ресурсів підприємства та результатів його діяльності.

Недостовірною оцінкою основних засобів може призвести до неточного обчислення амортизації,

неправильного відображення в балансі діючих основних засобів, неточності в обчисленнях показників, які характеризують використання основних засобів (знос, показники ефективності діяльності підприємства тощо).

Процес оцінки є процедурою присвоєння об'єктам бухгалтерського обліку певних грошових величин, отриманих таким чином, щоб їх можна було використовувати як агреговано (наприклад, для підсумкової оцінки активів), так і окремо, залежно від певної ситуації [3].

В сучасних умовах господарювання питання бухгалтерського обліку надходження і вибуття основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, їх оцінки, переоцінки, амортизації тощо регламентує П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 зі змінами і доповненнями та Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4; 5].

Відповідно до вищезазначеного П(С)БО 7 об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена. Для одержання достовірної оцінки основних засобів, виходячи з положень П(С)БО 7 та Інструкції про застосування Плану рахунків, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року № 291, підприємство може використовувати такі оцінки вартості основного засобу, як історична собівартість, справедлива собівартість, відновлена вартість, залишкова вартість, ліквідаційна вартість, переоцінена вартість, амортизація, вартість, яка амортизується.

Придбані основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка залежить від способу їх отримання. Історична собівартість основного засобу – це і є його первісна вартість. До неї включають такі витрати, як суми, виплачувані постачальникам активів і підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків), реєстраційні збори, державне мито, суми ввізного мита, суми непрямих податків в разі придбання (створення) основних засобів (якщо вони не компенсуються підприємству), витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів, витрати на установку, монтаж, налагодження основних засобів, інші витрати, пов'язані з приведенням об'єкта основних засобів до дієздатного стану.

Не включають до первісної вартості основного засобу і відображають як витрати кошти використані на сплату відсотків за кредит, за-

лучений для купівлі основного засобу, підпорядкування суми відходів, понаднормативні витрати на оплату праці, загальногосподарські витрати.

Так, первісна вартість об'єкта основних засобів при введенні в експлуатацію в податковому обліку визначається:

- при придбанні (створенні) основних засобів, за даними бухгалтерського обліку, як первісна вартість основних засобів, сформована на рахунку 15 «Капітальні інвестиції»;
- при одержанні основних засобів як внеску до статутного фонду підприємства;
- при одержанні основних засобів у результаті бартерного обміну.

При безоплатному одержанні основних засобів первісна вартість об'єкта для податкового обліку дорівнює нулю, бо підприємство не понесло витрат на його придбання.

Справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Справедливу собівартість визначають таким чином: земля й будівлі – ринкова вартість; машини та обладнання – ринкова вартість. За відсутності даних про ринкову вартість – відбудовна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.

Для визначення ринкової вартості можуть бути використані дані про державну вартість, інформація з прайс-листів тощо. Відновну вартість (вартість відновлення за сучасних умов і цін) визначають на підставі оцінки основного засобу, яка визначена незалежними експертами.

Як відомо, П(С)БО № 7 «Основні засоби» містить два підходи до оцінки основних засобів після їх надходження: базовий та альтернативний [6].

І вже згідно з базовим підходом балансова вартість основних засобів визначається як різниця між первісною вартістю та накопиченим зносом, а відповідно альтернативному підходу балансова вартість основних засобів представляє собою різницю переоціненої вартості та подальшого накопиченого зносу.

У зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим спрацьовуванням засобів праці, постійною зміною умов їхнього творення існує кілька видів оцінки основних засобів. Основні засоби підприємства оцінюються, залежно від моменту проведення оцінки – за первісною (початковою) чи відновленою вартістю, залежно від стану основних засобів – за повною або залишковою вартістю.

Первісна вартість основних засобів – це фактична їхня вартість на момент введення в дію

чи придбання. Відновлена вартість основних засобів – це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Первісна і відновлена вартість основних засобів – це вартість у новому, пошкоженому стані. Саме за цією вартістю основні засоби рахуються на балансі підприємства протягом усього періоду їхнього функціонування.

Залишкова вартість основних засобів характеризує реальну їхню вартість, ще не перенесену на вартість виготовленої продукції. Вона є розрахунковою і визначається як різниця між відновленою вартістю та накопиченою на момент обчислення сум спрацювання основних засобів.

Розрізняють також ліквідаційну вартість, переоцінену вартість, амортизацію, вартість, яка амортизується. Так, П(С)БО 7 «Основні засоби» наділяє підприємства можливість самостійно приймати рішення про переоцінку основних засобів. В сучасних умовах господарювання пріоритетним є облік витрат, заснований на переоцінках. Слід зазначити, що переоцінка основних засобів позитивно впливає на достовірність подання інформації, а саме:

- відображує собівартість основних засобів відповідно до ринкових цін з метою підвищення інформативності бухгалтерської звітності;
- відображує збільшення розміру амортизаційних відрахувань, а це, в свою чергу, збільшує можливість заміщення основних засобів, що вибувають; є більш об'єктивною основою для оцінки майбутніх грошових потоків порівняно з витратами, що дуже важливо для потенційних інвесторів і кредиторів [7, с. 15].

Згідно з П(С)БО 7 у разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

За П(С)БО 7 для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікують за такими групами: основні засоби; земельні ділянки; капітальні вигради на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи.

Отже, виникає деяка невідповідність між визначенням поняття «група основних засобів» та класифікацією груп основних засобів згідно з П(С)БО 7, що тягне за собою незрозумілість того, як саме здійснювати групування об'єктів основних засобів відповідно до класифікації чи поняття «група основних засобів».

Щодо оцінки зменшення корисності, то згідно з П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817 підприємство зобов'язане здійснити процедуру оцінки зменшення корисності активів [8]. Починаючи з 2005 року, підприємство на кожну річну дату балансу зобов'язане проводити оцінку зменшення корисності основних засобів, незалежно від того, чи здійснювалась їх переоцінка яка не носить обов'язкового характеру.

Слід зазначити, що оцінка зменшення корисності стосується більше фінансового менеджменту, ніж обліку, але саме облік повинен забезпечувати інформацією всіх зацікавлених осіб, керівників, менеджерів, аналітиків, аудиторів, економістів та інших. Але перелік типових форм первинної документації з обліку основних засобів, затверджений наказом Міністерства статистики України від 29.12.1995 р. № 352, не зовсім задовольняє вимоги управлінського обліку та не містить показників щодо відображення результатів переоцінки та зменшення корисності активів [3, с. 17]. Отже, виникає необхідність удосконалення внутрішньої звітності підприємства основних засобів, а також досвідом підприємств, які спробували таким чином поєднати ці два види обліку.

Отже, наразі існує нагальна потреба в узгодженні бухгалтерського та податкового обліку. Про це свідчать численні публікації на цю тему, в яких науковці і бухгалтери-практики пропонують, щоб бухгалтерський облік був основою поєднання цих двох обліків. Необхідність саме такого вирішення цього питання підтверджується міжнародним досвідом.

У світовій практиці виділяють два способи використання даних бухгалтерського обліку у податковому обліку:

- 1) прибуток для оподаткування визначають на підставі даних бухгалтерського обліку;
- 2) фінансовий прибуток коригують згідно з податковим законодавством і визначають прибуток для оподаткування.

На думку більшості вчених, для України найоптимальнішим є другий спосіб. Він передбачає формування бази оподаткування коригуванням фінансового прибутку на суми доходів і витрат, які з метою оподаткування вираховують чи додають до даних фінансової звітності.

Белоусов А. виділяє такий метод поєднання бухгалтерського та податкового обліку основних засобів як використання інформації бухгалтерського обліку як основи для визначення балансової вартості об'єктів основних засобів у податковому обліку. Тобто пропонується використати певні готові масиви інформації щодо

основних засобів в бухгалтерському обліку з подальшим коригуванням їх відповідно до вимог податкового законодавства [3, с. 14–15].

Слід зазначити, що повне поєднання методик бухгалтерського та податкового обліку взагалі неможливе, оскільки вони мають різні цілі. Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора. Податковий облік виконує фіскальні та регуляторні функції в інтересах держави. Тому певні розбіжності між цими видами обліку існуватимуть завжди.

Отже, спрощення обліку основних засобів можливе лише за умови прийняття на законодавчому рівні даних бухгалтерського обліку за основу під час формування показників податкового обліку, зокрема прийняття Податкового кодексу як основи податкового обліку.

Таким чином, оцінка основних засобів виступає невід'ємною частиною обліку, наслідком неправильності якої може стати неточне обчислення сум зносу, що потягне за собою неправильне визначення собівартості виготовленої продукції, що в свою чергу стане причиною перекручення значень показників прибутку та показників, які характеризують ефективність виробництва. В сучасному обліку існує невідповідність між визначенням поняття «група основних засобів» та класифікацією груп основних засобів згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», що викликає незрозумілість того, як саме здійснювати групування об'єктів основних засобів.

З метою вдосконалення обліку основних засобів така невідповідність має бути усунена. Процедура оцінки зменшення корисності основних засобів, на відміну від переоцінки, носить обов'язковий характер і повинна проводитися на кожну річну дату балансу.

В зв'язку з цим постає потреба вдосконалення внутрішньої звітності підприємства, оскільки затверджені типові форми первинної документації з обліку не задовольняють потреби управлінського обліку і не враховують змін, які сталися в обліку протягом останнього десятиріччя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н. М. Малюга. – Житомир, 1998. – 254 с.
2. Ямборко І. Проблеми узгодження бухгалтерського обліку і податкових розрахунків / І. Ямборко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 5. – С. 19–26.
3. Белоусов А. Шляхи гармонізації бухгалтерського та податкового обліку основних засобів / А. Белоусов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 11–16.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями.
6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К : Екаунтінг, 2000. – 356 с.
7. Ткаченко Л. М. Особливості оцінки основних засобів: історія і сучасність / Л. М. Ткаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 11–18.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817.

УДК 330.101(637)

Стефаненко М. М., Аджісалієва Е. І.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНИХ СИСТЕМ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

В статті розглядаються основні базові стратегії торгівельних систем внутрішньої торгівлі та способи їх вибору за допомогою наявності конкурентних переваг.

Ключові слова: товар, роздрібна торгівля, ринок товарів, торгівельна система.

В статье рассматриваются основные базовые стратегии торговых систем внутренней торговли и способ их выбора с помощью наличия конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: товар, розничная торговля, рынок товаров, торговая система.

Basic base strategies of the trade systems are examined in the article domestic trade and method of their choice by means of presence of competitive edges.

Key words: commodity, retail business, market of commodities, trade system.

Постановка проблеми. В умовах змінного середовища для торговельних систем внутрішньої торгівлі стратегія спрямованна на створення та підтримання конкурентних переваг набуває актуального значення. Оскільки переваги виникають у результаті конкурентної боротьби у процесі торговельної діяльності підприємства, то на їх формування здійснюють значний вплив конкурентні сили: потенційні та діючі конкуренти, споживачі продукції, постачальники, виробники товарів-замінників, держава. У цих умовах формування конкурентних переваг трансформуються у завдання активної адаптації системи управління підприємством до змін конкурентного середовища.

Аналіз літератури. Питання формування і розробки стратегій діяльності підприємства сьогодні присвячено достатньо наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. На думку більшості фахівців, конкурентна стратегія є складником загальної стратегії підприємства. Поряд з тим існують різні погляди щодо особливостей її формування залежно від поведінки, розміру та обсягів продажу підприємств.

Зокрема М. Портер [1] розглядає конкурентні стратегії для різних галузей залежно від стадії життєвого циклу, а також рівня глобалізації. А. Юданов розглядає конкурентні стратегії для різних типів підприємств залежно від їх розміру, ресурсного потенціалу та умов економічного середовища [2].

І Виноградський М. Д., Виноградова А. М., Шкапова О. М. [3] вважають, що конкурентні стратегії підприємств залежать від їх частки на ринку визначеного товару. Алімов О. М. та Ігнатієва І. А. [4] здійснюють порівняльний аналіз різних класифікацій стратегій підприємства і виділяють конкурентну як складник другого рівня у загальній ієрархії стратегій підприємства.

Отже, в економічній літературі існують різні методики щодо класифікації стратегій конкуренції. Так, у теорії стратегії конкуренції виділяють так звані базові, класичні стратегічні методи: найменші сукупні витрати, диференціація, зосередження. У теорії маркетингу розрізняють теж три основні стратегії конкуренції: інтенсивного зростання, інтеграційного зростання, диверсифікаційного зростання [5–7].

Метою статті є пошук оптимальної конкурентної стратегії, а саме стратегії диверсифікації для торговельної системи в сучасних умовах конкурентної боротьби на ринку товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу. На основі вивчення світового теоретичного та практичного досвіду та результатів власних досліджень щодо розробки стратегії конкуренції за характером конкурентної боротьби для підприємств торговельних систем внутрішньої торгівлі можна виділити наступні типи конкурентної стратегії, кожний з яких зорієнтований на різні умови економічного середовища та різні ресурси, що є у розпорядженні підприємства.

Перша стратегія, на якій в даній статті зупинився автор, – стратегія диверсифікації. Диверсифікація – система заходів, які спрямовані на розширення та оновлення діяльності підприємства. У конкурентному середовищі, що формується диверсифікація діяльності підприємств набуває широкого розповсюдження, в т. ч. в торгівлі. Така тенденція пов'язана в першу чергу із стратегією діяльності підприємства, яке прагне досягнути запланованих цілей в конкурентній боротьбі, в т. ч. зменшити ризик, що дозволить стабілізувати фінансовий стан протягом певного періоду часу. До диверсифікації удаються, коли на ринку виникає значна кількість однотипних підприємств, які прагнуть здобути конкурентні переваги і використовують її як інструмент конкурентної боротьби, що в свою чергу сприяє розвитку та посиленню конкуренції в галузі.

На інтенсивний розвиток процесу диверсифікації впливають науково-технічний прогрес, інноваційна діяльність, які створюють вибір у застосуванні нових технологій, обладнання, дають можливість проводити маркетингові дослідження для реалізації своїх конкурентних стратегій. Диверсифікація діяльності торговельних підприємств, як багатокomпонентне охоплює ряд напрямів. У результаті досліджень у вітчизняній практиці діяльності торговельних підприємств виявлені напрями диверсифікації. Так, основними напрямками диференціації є:

- у технологію торгівлі;
- в організацію торгівлі;
- у комбінування торговельної діяльності з іншими видами діяльності.

Всі напрями диверсифікації в кінцевому результаті спричиняють диверсифікацію культури та рівня обслуговування. За кожним напрямом диверсифікація проникає у різні області діяльності торговельного підприємства. Так диверсифікація технології торгівлі передбачає диверсифікацію торговельного обладнання, системи товаропостачання, торгово-технологічних операцій. Диверсифікація організації торгівлі передбачає диверсифікацію методів продажу та методів активізації продажу, спеціалізації підприємства, формування асортименту, режиму роботи, кадрового забезпечення. Диверсифікація в області комбінування діяльності виявляється за напрямками – торгівля – виробництво, торгівля – заготівля, торгівля – послуги.

Слід зауважити, що всі виявлені напрями диверсифікації взаємозалежні та взаємопов'язані, бо спрямовані в кінцевому результаті на досягнення основної мети торговельного підприємства – одержання максимального прибутку і задоволення потреб покупців.

Диверсифікація системи товаропостачання передбачає зміну його джерел та форм. Завіз товарів у роздрібні торговельні підприємства, що одержали статус юридичної особи в процесі проведення комерціалізації та приватизації, може здійснюватися з річних джерел, під якими розуміють ланки в системі товароруку.

Проведені нами обстеження дають змогу виявити основних постачальників роздрібних продовольчих торговельних підприємств, серед яких виробники складають 44%, оптові бази – 42%, торговельні посередники – 14%. Як бачимо, серед традиційних джерел постачання з'явилась нова зв'язкова ланка – торговельні посередники.

На вибір постачальників впливає чимало факторів, одним з яких є розташування їх щодо магазинів. Близьке розташування постачальників дає можливість торговельним підприємствам раціонально використовувати транспорт, зберігати кількість і якість товарів, підвищувати ритмічність товаропостачання, встановлювати прямі господарські зв'язки. Серед методів доставки, які застосовують обстежені торговельні підприємства, переважає самовивіз – 72,1% над централізованою доставкою. Загальновідомо, що торговельне обладнання створює матеріально-технічну базу магазину, яка в цілому впливає на культуру та рівень обслуговування покупців.

Сучасне торговельне обладнання забезпечує найкращу експозицію всіх товарів у магазині, а також створює зручності для роботи обслуговуючого персоналу. Вибір конкретної схеми розміщення обладнання в торговому залі залежить від методу продажу товарів, розмірів торгового залу і його дизайну. Найбільш доцільною і яка найчастіше застосовується, є лінійна схема, тобто обладнання розміщують вздовж стін або у вигляді декількох паралельних ліній торгового залу. Лінійна схема розміщення обладнання є найбільш раціональною для продажу товарів при самообслуговуванні.

Ефективна організація торгівлі є важливою перевагою у діяльності підприємства в конкурентному середовищі. На ефективну організацію торгівлі впливають багато чинників, зокрема умови праці обслуговуючого персоналу, які залежать від рівня механізації торгово-технологічних операцій, стану будівель і торговельного обладнання та інших факторів. Від умов праці торговельного персоналу будуть залежати умови обслуговування покупців.

Узагальнені відповіді респондентів щодо оцінки стану споруд, рівня механізації, умов праці та умов обслуговування покупців у магазині за п'ятибальною шкалою представлені з табл. 1.

Таблиця 1.

Середня оцінка відповідей респондентів щодо оцінки стану споруд, рівня механізації, умов праці та умов обслуговування покупців у магазині за п'ятибальною шкалою (у балах).

Підприємства за формою власності	Рівень механізації	Стан споруди, приміщень	Умови праці	Умови обслуговування покупців
Державна	2,1	3,2	3,6	4,2
Колективна	2,2	3,2	3,4	3,9
При ватна	2,7	3,5	3,7	3,7
Загальна оцінка	2,3	3,3	3,6	3,9

З табл. 1 видно, що за оцінками респондентів стан споруди і приміщень підприємств будь-якої форми власності задовільний. На 0,3 бали вище оцінюють себе підприємства приватної форми власності. Щодо умов праці всі оцінки відносно однакові, і середня оцінка є «задовільною». Працівники торговельних підприємств державної форми власності оцінюють досить високо (4,2 бали) обслуговування покупців, порівняно з працівниками підприємств недержавної форми власності. На нашу думку, така оцінка зумовлена частково тим, що у комунальній власності знаходяться підприємства здебільшого середні та крупні (великі) за торговою площею, що і сприяє створенню переваг відносно умов обслуговування покупців.

Серед опитуваних респондентів виявлено, що оцінюють на «відмінно» умови обслуговування покупців магазини з торговою більшою за 100 м². Такі магазини більшою мірою виявлені у (97%) у колективній та державній власності.

Отже, торговельні підприємства з майже рівними стартовими (торгова площа, умови обслуговування покупців), але різними власниками є конкурентами за покупця, якщо вони належать до однієї стратегічної групи. Відповідно диверсифікація, спрямована на покращення умов праці та умов обслуговування покупців, сприяє формуванню конкурентних переваг, а в кінцевому результаті, сприяє інтенсифікації розвитку конкуренції між торговельними підприємствами.

Вищезгадані чинники (стан споруд, приміщень; рівень механізації торгово-технологічних операцій, умови праці та обслуговування покупців) є елементами, що не лише створюють умови ефективної організації торгівлі, але й впливають у цілому на культуру та рівень обслуговування покупців.

Тому диверсифікація торговельних підприємств, спрямована в область культури та рівня обслуговування покупців, стає гнучкою тактикою у боротьбі за досягнення конкурентних переваг. Зокрема, для покращення рівня обслуговування покупців торговельні підприємства змінюють: режим роботи, асортимент товарів та послуг, методи продажу та методи активізації

продажу, рівень професійної підготовки працівників тощо.

Процес формування асортименту є основою проведення асортиментної політики торговельними підприємствами. На сьогодні ще не втратило свою актуальність складання обов'язкового асортиментного переліку в магазинах. За даними опитувань, обов'язковий асортиментний перелік складають 76% продовольчих магазинів усіх форм власності. Ядро асортиментного переліку в цих магазинах складають такі групи товарів: горілчані, тютюнові, ковбасні, кондитерські, макаронні вироби, консервна продукція. Однопрофільність магазинів ставить їх у рівні умови для покупців. Тобто, за цією ознакою для покупців байдуже, в якому магазині придбати потрібний товар.

За спеціалізацією магазини є універсальні, змішані, спеціалізовані, вузькоспеціалізовані. На сучасному етапі розвитку торгівлі диверсифікація спеціалізації, яку застосовують торговельні підприємства проходить у двох напрямках. Перший напрямок – деспеціалізація продовольчих і непродовольчих магазинів. Другий – поглиблення спеціалізації непродовольчих магазинів.

Перехід до деспеціалізації дає торговельним підприємствам певні переваги: розширення асортименту, а отже, і залучення більшої кількості покупців, збільшуючи при цьому обсяги продажу. Проте деспеціалізація має і негативні моменти, які можуть проявлятися у порушенні організації торгівлі, недотриманні; товарного сусідства тощо, зменшення глибини асортименту.

Отже, певною мірою можна стверджувати, що торговельні підприємства знаходяться в рівних умовах щодо методів продажу в боротьбі за покупця, тобто покупцю, з точки зору методу продажу, байдуже, в якому магазині його обслуговуватимуть. Тому окремі торговельні підприємства знову починають прагнути до змін у методах продажу, щоб привернути увагу покупця саме до себе. Про це свідчать результати наших обстежень.

Серед обстежуваних з переважаючим продовольчим асортиментом магазинів колективної форми власності за останні роки змінили і праг-

нуть змінити в найближчий час метод продажу 37% респондентів, торгова площа в яких більша за 100 м². Ці магазини в даний час застосовують метод продажу обслуговування через прилавок, а в ближчій перспективі бажають перейти: на продаж з відкритою викладкою – 28,5% магазинів, на самообслуговування – 57% магазинів, на застосування продажу за каталогами – 14,5% магазинів.

Частка обстежених магазинів державної форми власності, які прагнуть змінити в найближчий час метод продажу через прилавок, становить 57%. Більше 75% обстежених магазинів приватної форми власності застосовують і не мають наміру змінювати традиційний метод обслуговування, а решта частково застосовують поряд з обслуговуванням через прилавок відкрити викладку.

Невпинне зростання насиченості ринку товарами та послугами в умовах трансформації ринку зумовило необхідність у застосуванні торговельними підприємствами диверсифікації методів активізації продажу.

У світовій практиці з метою активізації продажу фірми застосовують такі інструменти, як рекламу, візуальну викладку товарів, пропаганду, персональну торгівлю, зв'язок з громадськістю, додаткові послуги і спеціальні стимули.

У вітчизняній торговельній практиці, згідно прсведених обстежень, здебільшого застосовують наступні інструменти активізації торгівлі: коригування ціни продажу, застосування виїзної торгівлі в місця інтенсивних потоків покупців, інтенсивна реклама, послуги, пов'язані з купівлею товару, тематичні виставки продажу, в т. ч. із запрошенням спеціалістів виробника товару, проведення дегустації тощо, спеціальні стимули, пропаганда.

Серед усіх інструментів активізації продажу, що застосовуються роздрібними торговельними підприємствами, найбільше поширення отримала реклама. Проведені нами обстеження

дають змогу виявити види реклами, які застосовують магазини продовольчого напрямку, залучаючи до співпраці торговельні підприємства.

Диверсифікація організації торгівлі включає і диверсифікацію в області кадрового забезпечення. Управління кадрами (трудовими ресурсами) включає в себе такі складові частини планування трудових ресурсів, набір персоналу, добір кадрів, профорієнтація і адаптація, організація оплати праці, навчання працівників, оцінка трудової діяльності.

Висновки. У підсумку можна визначити, що напрямки диверсифікації, які виявились у вітчизняній практиці на основі проведених досліджень діяльності торговельних підприємств роздрібної мережі розширюють поле діяльності торговельних підприємств і тим самим сприяють інтенсифікації конкуренції в галузі. Кожний напрямок диверсифікації можна розглядати як інструмент конкурентної боротьби, що застосовується з метою одержання конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; [пер. з англ. А. Олійняк, Р. Оскільський]. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
2. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1999. – 272 с.
3. Виноградський М. Д. Менеджмент в організації / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова. – К. : КОНДОР, 2009. – 598 с.
4. Алімов О. М. Балансування стратегій в стратегічному наборі підприємства / О. М. Алімов, І. А. Ігнатієва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(49). – С. 109–115.
5. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник / Н. О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с.
6. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : КНТЕУ, 2001. – 236 с.
7. Точилін В. Внутрішній ринок України: проблеми розвитку / В. Точилін, Т. Осташко, В. Олефір // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 34–37.

УДК 330(637)

Стефаненко М. М., Септарова Д. І.

ОБЛІК ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ МОДЕЛІ

Дана стаття розкриває актуальність обліку грошових коштів на підприємствах України. Також відображає особливості організації, методології обліку грошових коштів на поточному рахунку в банку та в касі підприємства.

Ключові слова: грошові кошти, бухгалтерський облік, ліміт каси, поточний рахунок, підприємство.

Данная статья раскрывает актуальность учета денежных средств на предприятиях Украины. Также отображает особенности организации, методологии учета денежных средств на текущем счете в банке и в кассе предприятия.

Ключевые слова: денежные средства, бухгалтерский учет, лимит кассы, текущий счет, предприятие.

This article exposes actuality of account of monetary resources on the enterprises of Ukraine. Also represents the features of organization, methodology of account of monetary resources on a checking account in a bank and in the cashdesk of enterprise.

Key words: *monetary resources, record-keeping, limit of cashdesk, checking account, enterprise.*

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження полягає у тому, що грошові кошти та безперервний рух грошових потоків є основою економічної ефективності роботи підприємства. В умовах трансформації ринкової економіки в Україні на сьогоднішній день не існує підприємства, котре у своїй діяльності не використовувало б готівкові кошти. Важливим аспектом при здійсненні розрахунків готівкою є порушення фінансової дисципліни під час здійснення касових операцій, особливо операцій з готівкою.

Аналіз літературних джерел. Проблеми обліку і оцінки грошового потоку підприємства викладені у роботах багатьох вчених економістів, а саме: В. Костирко, Т. Момот, І. Чалого та інших.

Метою даної статті є вивчення сучасної моделі обліку грошового потоку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одним з проблемних питань на сьогодні все ще залишається питання ліміту каси. Раніше, коли питання ведення касових операцій регулювалися Положенням про ведення касових операцій № 72, не вважались понадлімітними лише кошти, які надійшли до каси підприємства наприкінці робочого дня і здані до установи банку не пізніше наступного дня за умови, що розрахунки за реалізовані товари (роботи, послуги) проводяться через РРО.

З набранням чинності Положення № 637 [1] це обмеження скасовано. Так, п. 5.10 [1] передбачено, що кошти не вважаються понадлімітними в день їх надходження, якщо їх було здано до банку в сумі, яка перевищує ліміт каси, не пізніше наступного дня (протягом операційного часу його роботи) або було використано підприємством (без попереднього здавання до банку та одночасного отримання з каси банку) не пізніше наступного дня на господарські потреби.

Отже, грошові кошти підприємства являють собою сукупність коштів в часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю.

Висока роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається такими основними положеннями.

1. Грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах.

2. Образно грошовий потік можна представити як систему «фінансового кровообігу» гос-

подарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішим симптомом його «фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності в цілому.

Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість підприємства в значній мірі визначаються тим, наскільки розвинені особисті види потоків грошових коштів і синхронізовані між собою за обсягами і в часі. Високий рівень такої синхронізації забезпечує суттєве прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.

Рациональне формування грошових потоків спосібне підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій у здійсненні платежів від'ємних позначається на формуванні виробничих запасів сировини і матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції і т. п. У той же час ефективно організовані грошові потоки підприємства, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують зростання обсягу виробництва і реалізації його продукції.

Ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі. Активно управляючи грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне і економне використання власних фінансових ресурсів, які формуються згідно з внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку підприємства від залучених кредитів. Особливої актуальності цей аспект управління грошовими потоками набуває для підприємств, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежен [2; 3].

Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства. Цьому сприяє скорочення тривалості виробничий та фінансовий цикл, що досягається в процесі результативного управління грошовими потоками, а також зниження потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність підприємства. Прискорюючи за рахунок ефективного управління грошовими потоками оборот капіталу, підприємство забезпечує зростання суми генеруваної в часі прибутку.

Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Навіть у підприємств, успішно здійснюють господарську діяльність і генеруючих достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі.

Синхронізація надходження і виплат грошових коштів, що досягається в процесі управління потоками підприємства, дозволяє усунути цей фактор виникнення його неплатоспроможності.

Активні форми управління грошовими потоками дозволяють підприємству отримувати додатковий прибуток, генеруючи непосредственно його грошовими активами. Мова йде в першу чергу про ефективне використання тимчасово вільних залишків грошових коштів у складі оборотних активів, а також накопичуються інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій [4].

Високий рівень синхронізації надходження і виплат грошових коштів за обсягом і в часі дозволяє знижувати реальну потребу підприємства в поточному та страховому залишках грошових активів, що обслуговують операційний процес, а також резерв інвестиційних ресурсів, що формується в процесі здійснення реального інвестування. Таким чином, ефективне управління грошовими потоками підприємства сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, які є джерелом прибутку.

Так, поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим, що включає в своєму складі численні види цих потоків, що обслуговують господарську діяльність. З метою забезпечення ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками вони потребують певної класифікації.

З орієнтацією виробничої, комерційної, посередницької та інших видів діяльності на вимоги зовнішнього і внутрішнього ринків виникли принципово нові, не традиційні для вітчизняної господарської практики завдання, що реалізуються в рамках маркетингу підприємств.

Не відкидаючи і не применшуючи роль і значення концепції маркетингу, слід зазначити, що необхідність впливу на економіку ринкових факторів, зумовлює зміна складу і змісту завдань аналізу виробничих господарств та фінансової діяльності підприємства.

На таку цільову спрямованість може претендувати система економічного аналізу, як концепція спеціальних знань, спрямованих на:

- дослідження економічних процесів у їх взаємозв'язку;

- виявлення позитивних і негативних факторів, впливаючих на економіку господарюючих суб'єктів;
- розкриття тенденцій і пропорцій господарського розвитку підприємств;
- розтин невикористовуваних підприємством внутрішньогосподарських резервів;
- наукове обґрунтування та об'єктивна оцінка виконання маркетингових програм і бізнес-планів;
- прийняття оптимальних рішень в управлінні виробничо-господарської та фінансово-господарської діяльності.

У практиці економічного і фінансового аналізу грошових коштів використовуються різні методи, а саме: горизонтальний аналіз, тобто аналіз при якому показники порівнюються з такими ж за попередні періоди; факторний – аналіз впливу готельних елементів на економічні показники; порівняльний – зіставлення досліджуваних показників діяльності з аналогічними середньогалузевими.

Як відомо, за масштабами обслуговування господарського процесу виділяються такі види грошових коштів.

Грошові потоки по підприємству в цілому. Це найбільш агрегований вид грошового потоку, який акумулює всі види грошових потоків, що обслуговують господарський процес підприємства в цілому.

Грошові потоки по окремих структурних підрозділів підприємства. Така диференціація грошового потоку підприємства визначає його як самостійний об'єкт управління в системі організаційно-господарської побудови підприємства.

Грошові потоки по окремих господарських операціях. У системі господарського процесу підприємства такий вид грошового потоку слід розглядати як первинний об'єкт самостійного управління.

Отже, за видами господарської діяльності і відповідно до міжнародних стандартів обліку виділяють наступні види грошових коштів.

Грошові потоки від операційної діяльності. Він характеризується грошовими виплатами постачальникам сировини і матеріалів. Стороннім виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують операційну діяльність заробітної плати персоналу, зайнятого в операційному процесі, а також здійснює управління цим процесом. Податкових платежів підприємства до бюджетів всіх рівнів і в позабюджетні фонди іншими виплатами, пов'язаними із здійсненням операційного процесу. Одночасно цей вид грошового потоку відображає надходження грошових коштів від покупця продукції: від податкових органів в порядку здійснення перерозрахунку зайво

сплачених сум та деякі інші платежі, передбачені міжнародними стандартами обліку.

Грошові потоки від інвестиційної діяльності. Він характеризує платежі і надходження грошових коштів, пов'язані із здійсненням реального і фінансового інвестування, проданень вибувають основних засобів і нематеріальних активів, ротацією довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля та інші аналогічні потоки грошових коштів, обслуговують інвестиційну діяльність підприємства.

Грошові потоки фінансової діяльності. Він характеризує надходження і виплати грошових коштів, пов'язані з придбанням додаткового акціонерного або пайового капіталу, довгострокових і короткострокових кредитів і позик, сплатою у грошовій формі дивідендів і відсотків за вкладями власником і деякі інші грошові потоки, пов'язані із здійсненням зовнішнього фінансування господарської діяльності підприємства.

А вже по спрямованості руху грошових коштів виділяють два основних виду грошових потоків: *позитивний грошовий потік*, що характеризує сукупність надходжень грошових коштів на підприємство від всіх видів господарських операцій; *негативний грошовий потік*, що характеризує сукупність виплат грошових коштів підприємством в процесі здійснення всіх видів його господарських операцій. Характеризуючи ці види грошових потоків, слід звернути увагу на високий ступінь їх взаємозв'язку. Недостатність обсягів в часі одного з цих потоків обумовлює подальше скорочення обсягів іншого виду цих потоків. Тому в системі управління грошовими потоками підприємства обидва ці види грошових потоків являють собою єдиний (комплексний) об'єкт фінансового менеджменту.

За методом обчислення обсягу виділяють наступні види грошових потоків підприємства.

Валовий грошовий потік. Він характеризує всю сукупність надходжень або витрачання грошових коштів у розглядаємому періоді часу в розрізі окремих його інтервалів.

Чистий грошовий потік. Чистий грошовий потік є найважливішим результатом фінансової діяльності підприємства, багато в чому визначальним фінансову рівновагу і темпи зростання його ринкової вартості. Розрахунок чистого грошового потоку по підприємству в цілому, окремим структурним підрозділам його (центрам відповідальності), різних видів господарської діяльності або окремих господарських операціях.

За рівнем достатності обсягу виділяють наступні види грошових потоків підприємства.

Надмірний грошовий потік. Він характеризує такий грошовий потік, при якому надходження грошових коштів суттєво перевищують

реальну потребу підприємства в цілеспрямованому їх витрачанні. Свідченням надлишкового грошового потоку є висока позитивна величина чистого грошового потоку, що не використовується в процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Дефіцитний грошовий потік. Він характеризує такий грошовий потік, при якому надходження грошових коштів суттєво нижче реальних потреб підприємства в цілеспрямованому їх витрачанні. Навіть при позитивному значенні суми чистого грошового потоку він може характеризуватися як дефіцитний, якщо ця сума не забезпечує планову потребу у витрачанні коштів за всіма передбаченими напрямками господарської діяльності підприємства. Негативне ж значення суми чистого грошового потоку автоматично робить цей потік дефіцитним.

За методом оцінки в часі виділяють наступні види грошового потоку.

Справжній грошовий потік. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину зіставну його величину, наведену, але вартості до поточного моменту часу.

Майбутній грошовий потік. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину зіставну його величину, наведену за вартістю до конкретного майбутнього моменту часу. Поняття майбутній грошовий потік може використовуватися і як номінальне ідентифікована його величина в майбутньому моменті часу (чи розрізі інтервалів майбутнього періоду), яка служить базою дисконтування з метою приведення до теперішньої вартості.

Розглянуті види грошового потоку підприємства отражають зміст концепції оцінки вартості грошей у часі всіх господарських операцій підприємства.

За безперервності формування в розглянутому періоді розрізняють такі види грошових потоків підприємства.

Регулярний грошовий потік. Він характеризує потік надходження або витрачання грошових коштів за окремими господарськими операціях (грошових потоків одного виду), який у періоді часу здійснюється постійно по окремих інтервалах цього періоду. Характер регулярного носять більшість видів грошових потоків, що генеруються операційної діяльністю підприємства: потоки, пов'язані з обслуговуванням фінансового кредиту у всіх його формах; грошові потоки, що забезпечують реалізацію довгострокових реальних інвестиційних проектів тощо.

Дискретний грошовий потік. Він характеризує надходження або витрачання грошових коштів, пов'язане з осуществленням одиничних господарських операцій підприємства в аналізо-

ваному періоді часу. Характер дискретного грошового потоку носить одноразове витрачання грошових коштів, пов'язане з придбанням підприємством цілісного майнового комплексу; покупкою ліцензії френчайзинга; надходженням фінансових коштів у порядку безоплатної допомоги.

По стабільності тимчасових інтервалів формування регулярні грошові потоки характеризуються такими видами.

Регулярний грошовий потік з рівномірними тимчасовими інтервалами в рамках розглянутого періоду. Такий грошовий потік надходження або витрачання грошових коштів носить характер ануїтету.

Регулярний грошовий потік з нерівномірними (тимчасовими інтервалами в рамках розглянутого періоду). Прикладом такого грошового потоку може служити графік лізингових платежів за орендоване майно до узгоджених сторонами нерівномірними інтервалами часу їх здійснення протягом періоду лізингування активу.

Таким чином, розглянута класифікація дозволяє більш цілеспрямовано здійснювати облік, аналіз і планування грошових коштів особистих видів на підприємстві.

Однак досить частим є випадки порушення процедури здачі готівкових коштів до каси, тому винні особи караються фінансовими санкціями у вигляді штрафу – двократного розміру суми виявленої як понадлімітної.

На практиці досить часто зустрічається таке порушення: у касах підприємств готівку, призначену для виплат допомоги з тимчасової непрацездатності, зберігають протягом трьох робочих днів. Дійсно п. 2.10 [1], визначено можливість зберігання підприємством у своїй касі готівки понад встановлений ліміт каси протягом 3 робочих днів для виплат, які здійснюються за виконану роботу й відносяться до фонду оплати праці. Але виплати з тимчасової непрацездатності не належать до таких виплат. Тому це також розцінюється як порушення, тому що на них поширюється дія п. 5.10 [1], яким передбачено

можливість використання суб'єктом господарювання понадлімітної готівки наступного дня без її здавання до банку, тобто фактично 2 дні. Питання порушення фінансової дисципліни щодо перевищення ліміту каси не стосується підприємців, тому що вони можуть і не мати рахунку в банках. Тому незалежно від обраної системи оподаткування для них, як визначено в абзаці 2 п. 2.7 ліміт каси й строки здавання виручки (готівки) не встановлюються.

Таким чином, актуальним питанням залишається облік грошових коштів і найактуальнішим вважається питання оприбуткування готівки. Оприбуткування готівки – це проведення підприємствами та підприємцями обліку готівки в касі на повну суму її фактичних надходжень у касовій книзі, книзі обліку доходів і витрат, книзі обліку розрахункових операцій. Підприємства, які проводять готівкові розрахунки з оформленням їх касовими ордерами і веденням касової книги, здійснюють облік готівки в повній сумі її фактичних надходжень у касовій книзі на підставі прибуткових касових ордерів. У свою чергу, приватні підприємці не зобов'язані виписувати прибуткові та видаткові касові ордери, замість касової книги вони ведуть книгу обліку доходів і витрат, в якій і відображають рух готівки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Постанова «Про затвердження положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні». Наказ національного банку України від 15 грудня 2004 р. за № 637.
2. Закон України «Про Бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 № 6-XI-7 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – № 40. – 365 с.
3. Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», затверджені постановою Правління НБУ від 25 квітня 2001 р. № 36X/55.59.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 р. № 872 XII // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 13.

УДК 004:65.014.1:338.48

Таймазова Э. А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

У статті надана оцінка програмним продуктам автоматизації систем управління підприємств туристичної сфери. Проведено аналіз використання автоматизованих систем управління підприємств готельної сфери Криму. Охарактеризовані переваги та недоліки їх впровадження у підприємствах Криму.

Ключові слова: програмний продукт, автоматизація системи управління.

В статье дана оценка программным продуктам автоматизации систем управления предприятий туристической сферы. Проведен анализ использования автоматизированных систем управления предприятий гостиничной сферы Крыма. Охарактеризованы преимущества и недостатки их внедрения на предприятиях Крыма.

Ключевые слова: программный продукт, автоматизация системы управления.

In the article, an author gives estimation to programmatic foods of informative systems of management. It's analyzed of the use of these systems in the enterprises of Crimea. Its given decryption of advantages and lacks of introduction in the enterprises of Crimea.

Key words: software, automation control systems.

Постановка проблемы. Активизация и развитие туристического рынка, повышение уровня требований потребителей к качеству и комплексности услуг, которые предлагают предприятия сферы туризма, требуют активного внедрения и использования современных информационных систем и методов управления. Последние предназначены для оптимизации офисной деятельности предприятий разных типов, повышение эффективности процессов обслуживания потребителей. Поэтому автоматизированные системы управления являются ключевым звеном повышения эффективности предприятия в целом и повышения качества туристических услуг в частности [1].

Расширение границ туристического рынка, на котором работают отечественные туристические предприятия, активизация туристов, повышение уровня жизни и образованности людей, их стремление познавать новые страны и культуры, требует значительных затрат времени и усилий со стороны работников туристических предприятий на организацию процесса обслуживания. Именно поэтому активное внедрение и использование современных средств автоматизации процессов управления предприятиями сферы туризма являются актуальными [2].

Анализ литературы. На сегодняшний день в научной и специализированной литературе уделяется большое внимание внедрению и использованию автоматизированных информационных систем управления и современных технологий на предприятиях туристической сферы. Это подтверждают работы и публикации таких специалистов, как Т. Волченко [3], В. В. Иванова, А. Б. Волова [4] и др.

Практически все публикации касаются изучения и описания программных продуктов, разработанных специалистами других стран, например, Западной Европы, США, России. Разработки украинских производителей чаще всего остаются незамеченными. Хотя есть ряд работ, посвященных и украинским продуктам, например, работы А. С. Татаринцевой [5]. Однако, на наш взгляд, ряд вопросов, связанных с использованием информационных технологий на

предприятиях туристической сферы Крыма, исследованы учеными и специалистами недостаточно полно.

Цель статьи – дать оценку программным продуктам автоматизации систем управления предприятий туристической сферы; проанализировать использование компьютерных информационных систем на предприятиях гостиничной сферы Крыма; охарактеризовать преимущества их использования и трудности внедрения на предприятиях Крыма.

Изложение основного материала. Можно выделить три характерные черты туризма. Во-первых, это - разнообразная и интегрированная торговля услугами. Во-вторых, это - комплексная услуга, как с точки зрения производителя, так и потребителя. Наконец, это - информационно насыщенная услуга. Поэтому туризм - как международный, так и внутренний, - сфера растущего применения информационных технологий.

Система информационных технологий, используемых в туризме, состоит из компьютерной системы резервирования, системы проведения телеконференций, видеосистем, компьютеров, информационных систем управления, электронных информационных систем авиалиний, электронной пересылки денег, телефонных сетей, подвижных средств сообщения и т. д.

При этом необходимо отметить, что эта система технологий разветвляется не турагентами, гостиницами или авиакомпаниями каждым в отдельности, а всеми ими. Более того, использование каждым сегментом туризма системы информационных технологий имеет значение для всех остальных частей.

Например, системы внутреннего управления гостиницей могут быть связаны с компьютерными глобальными сетями, которые обеспечивают, в свою очередь, основу для связи с гостиничными системами резервирования, которые, уже в обратном направлении, могут быть доступны турагентам через их компьютеры. Следовательно, мы имеем дело с интегрированной системой информационных технологий, которая распространяется в туризме. Из вышеиз-

ложенного становится ясно, что в туристической индустрии распространяются не компьютеры, не телефоны, не видеотерминалы сами по себе - здесь функционирует система взаимосвязанных компьютерных и коммуникационных технологий.

На сегодняшний день существует несколько профессиональных разработок, которые заслуживают внимания при выборе автоматизированной системы управления. Анализируя предложения разных производителей специализированного программного обеспечения для автоматизации работы предприятий туристической отрасли, можно выделить несколько наиболее распространенных программных продуктов, которые используются в практике большинства субъектов и предлагаются на рынке. С программными продуктами автоматизации работы предприятий туристической сферы можно ознакомиться на сайтах их разработчиков [5].

Несмотря на многочисленность комплексных систем автоматизации гостиничных хозяйств, основные принципы построения подобных систем довольно схожи: все системы представляют собой интегрированные пакеты программ, автоматизирующих деятельность основных служб гостиницы: управление номерным фондом, административной, коммерческой, инженерной, службы общественного питания. Рассмотрим основные компьютерные системы обеспечения гостиничного хозяйства, уже применяемые в некоторых гостиницах и развлекательных комплексах Крыма. Наиболее распространенным универсальным продуктом в Украине является комплекс программных продуктов Корпорации «Парус» [6], который предлагает полнофункциональную систему автоматизации учетных и управленческих задач, осуществляющие предприятия малого и среднего бизнеса (рис. 1).

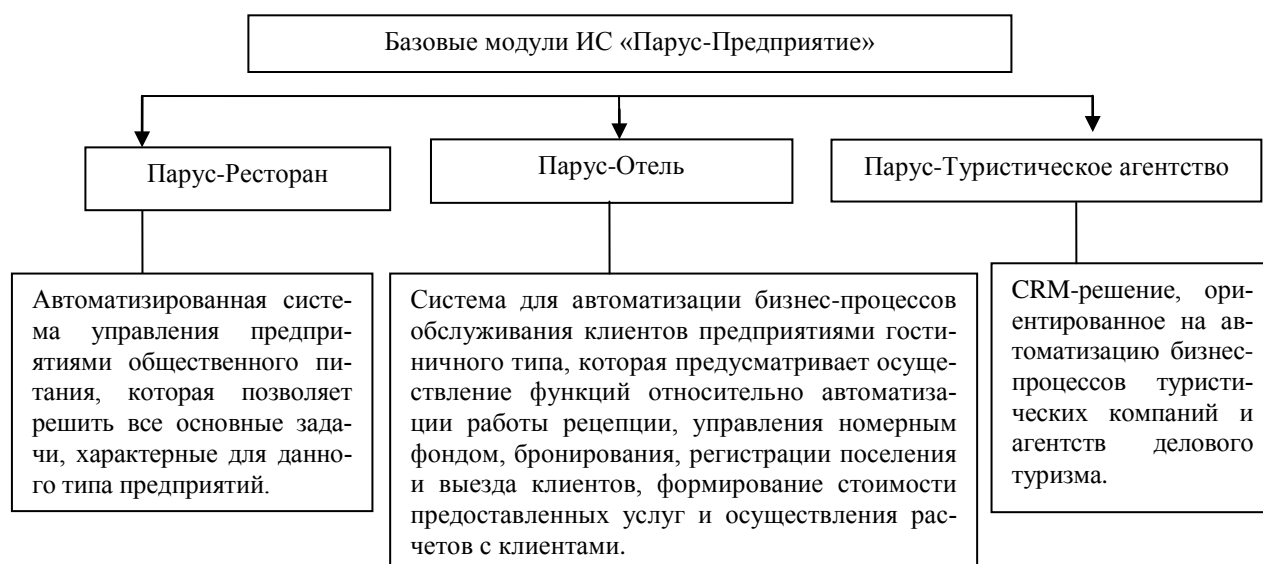


Рис. 1. Базовые модули информационной системы «Парус-Предприятие», предназначенные для предприятий туристической сферы.

Остановимся подробнее на некоторых функциях указанных модулей. Для автоматизации бизнес-процессов обслуживания клиентов и автоматизации финансово-хозяйственного, налогового и складского учета на предприятиях, которые принадлежат сфере ресторанного бизнеса, может быть использован программный комплекс «Парус-Ресторан». Удобный и простой графический интерфейс, работающий в комплексе с любыми типами сенсорных мониторов и карманными ПК. Условно функционал программного комплекса можно разделить на две составляющие: так называемые «front-офис» и «back-офис».

Составляющая «front-офис» предназначена для автоматизации процессов обслуживания клиентов в вышеупомянутых предприятиях и

включает в себя следующие функциональные возможности:

- *Рабочее место официанта/бармена.* Официант имеет возможность регистрировать заказ клиентов на стол, посылать или печатать заказ на кухню и/или бар с учетом индивидуальных вкусов заказчиков, давать команду системе печатать счета для клиента и, если это позволено правами доступа, печатать чеки на оплату клиентами заказов.
- *Рабочее место кассира.* Кассир имеет возможность давать системе команду на печать чеков и физически принимать деньги от клиентов, а также принимать оплату в другой форме. Регистрировать возврат денег.
- *Рабочее место администратора зала.* Администратор имеет возможность осуществ-

лять управление сменами, регистрировать в системе замену стола и/или официанта, проводить удаление из системы заказов или позиций заказов с регистрацией причин удаления.

Система позволяет проводить оплату по безналичному расчету, по клубной карточке клиента, а также в кредит клиента или в кредит сотрудника. В случае, когда система используется вместе с программным комплексом «Парус-Отель», возможно закрытие счета на номер, в котором проживает гость с включением в оплату счета суммы за питание в ресторане.

Составляющая «баск-офис» имеет следующие функциональные возможности: ведение справочника продуктов; регистрация калькуляционных карт блюд и полуфабрикатов с учетом взаимозаменяемости продуктов; ведение журнала приготовленных блюд; регистрация типовых меню; списание с учетом разложения на продукты; регистрация предварительных заказов на банкеты.

Для автоматизации бизнес-процессов отеля и гостиницы предлагается программный комплекс «Парус-Отель». Он дает возможность автоматизировать все бизнес-процессы гостиницы и отеля. Система полнофункционально работает как самостоятельный модуль, так и в комплексе с другими модулями «Парус-Предприятие 7». Модуль включает в себя следующие функциональные возможности:

- *Автоматизация бизнес-процессов гостиниц и отелей:* автоматизация рецепции; управление номерным фондом; автоматизация бро-

нирования; автоматизация регистрации поселения и выезда клиентов; формирование стоимости предоставленных услуг; расчеты с клиентами.

- *Учетные и управленческие задачи:* ведение структуры гостиничного комплекса; ведение характеристики номеров; управление доступом в номера; бронирование, поселение, расчет в любой форме оплаты; отслеживание повторного приезда и т. д. Система может предоставлять информацию о наличии свободных, занятых и забронированных мест в отеле по сети Internet.

Для автоматизации бизнес-процессов туристических компаний и агентств делового туризма по предоставлению полного спектра туристических услуг и их комплекса предназначено отраслевое решение «Парус-Туристическое агентство». Он включает в себя следующие функциональные возможности: организация семинаров, встреч, поездок на маркетинговые мероприятия; организация учета клубных карт, дисконтов и дополнительных бонусов; учет персонифицированных данных клиентов; учет отелей и гостиниц, бронирование, история поселения; формирование пакета туристических услуг; учет заявок от клиентов и их параметров; продажа АВИА и ЖД-билетов; визовая поддержка; аренда автомобилей; страхование; учет расчетов с клиентами и туроператорами; первичный документооборот и мн. др.

Все перечисленные модули позволяют оформлять все необходимые документы и формировать соответствующие отчеты (табл. 1).

Таблица 1.

Документы и отчеты, формирующиеся в базовых модулях ИС «Парус-Предприятие», предназначенных для предприятий туристической сферы.

	Документы	Отчеты
Модуль «Парус-Ресторан»	<ul style="list-style-type: none"> - калькуляционные карты в соответствии с установленной формой; - словарь продуктов и цены на продукты питания; - меню на текущий и любой другой день, а также типовые меню и заказы; - счета клиентов и заказы на изготовление; - заказ-наряд и заказ-перечень и другие документы 	<ul style="list-style-type: none"> - отчет по счетам клиентов по разным критериям обслуживания с выведением итогов; - отчет о реализации готовых блюд с итогами по местам реализации; - отчет о типах оплаты с итогами по местам реализации; - отчет об отказах от заказов с перечнем причин отказов; - отчет об обслуживании гостиничных номеров; - отчет о предыдущих заказах; отчет о приготовленных блюдах и другие отчеты
Модуль «Парус-Отель»	<ul style="list-style-type: none"> - визитные карточки для проживающих (форма № 3-Г) и счета на оплату услуг (форма № 4-Г); - регистрационная карточка клиента и анкета проживающего (форма № 1-Г); - кассовый или фискальный чек 	<ul style="list-style-type: none"> - журнал учета проживающих (форма № 5-Г) и кассовый отчет (форма № 8-Г); - отчет за произвольный период об оплате услуг с итогами; - отчет за произвольный период об оплате за проживание; - отчет за произвольный период об оплате дополнительно предоставленных услуг; - ведомость движения номеров в отеле (форма № 9-Г); - отчет о предоставленных услугах за произвольный период в разрезе услуг

Модуль «Парус-Туристическое агентство»	<ul style="list-style-type: none"> - договор; - счет на оплату; - платежный документ (ПКО, РКО) 	<ul style="list-style-type: none"> - структура продаж билетов, туров и услуг по направлениям и специальностям; - квартальный отчет «Звіт про діяльність туристичної організації»; - форма № 1-ТУР (к); - отчет по ваучерам; - отчет о поездках (для клиента); - отчет по заявкам (для агентства); - отчет по продажам; - отчет по источникам контактов; - отчет по отелям; отчет по счетам; - отчет по договорам; - отчет по клиентам
--	--	--

Можно сказать, что в Крыму уже получили популярность вышеперечисленные программные продукты. Например, модуль «Парус-Ресторан» использует ресторан «Адмирал Дрейк» (г. Симферополь); модуль «Парус-Отель» нашел широкое применение на Южном берегу Крыма, в таких лечебно-оздоровительных комплексах, санаториях, как «Айвазовский», «Алушта», «Днепр», «Слава» (г. Алушта), «Горный», «Кичкине» (г. Ялта) [6].

Рассмотрим результат внедрения проекта в одной из перечисленных гостиниц [6]. Отельный комплекс «Кичкине» расположен в 8 км от центра г. Ялты. Он имеет 93 номера различных категорий, собственный галечный пляж, бассейн с подогревом, спортивные площадки, ресторан, парковку, конференц-зал (на 260 чел.), интернет-кафе, бар на пляже. Открыт в 2004 г.

Проект, включающий модули «Парус-Предприятие», «Парус-Отель» и «Парус-Ресторан», был внедрен в течение 2 месяцев. Рассчитан на 14 рабочих мест. В результате создана единая система информационного обеспечения задач резервирования, поселения, загрузки номеров по состоянию «сейчас на сейчас», управления имуществом в номерах, управления сервисом, учета услуг в номерах, расчетов с клиентами, почасового планирования доступа (бассейн, сауна, бильярд и т. п.), управление работой front-офиса и back-офиса ресторана и баров, учета дополнительных услуг на пляже (прокат оборудования), бухгалтерского, налогового и материального учета, управления персоналом и расчета заработной платы. Реализована возможность on-line доступа к информационным ресурсам отеля. Получен осязаемый маркетинговый эффект и рост загрузки комплекса. Повышена достоверность и оперативность данных. Повышена прозрачность бизнес-процессов и сведен к минимуму уровень злоупотреблений. Сведены к минимуму временные затраты на формирование всей необходимой отчетности.

Автоматизированные системы управления могут использоваться не только в гостиничных

комплексах. Не секрет, что развивая инфраструктуру туристического бизнеса в Крыму, создано множество развлекательных комплексов. Хорошим примером может послужить аквапарк «Коктебель». Он имеет современный комплекс водных аттракционов. На площади 4 га установлено 24 горки, 3 гидромассажные ванны и 7 бассейнов общей площадью 2,3 тыс. м². В распоряжении комплекса ресторан, 6 кафе, гостиница.

Проект, включающий модули «Парус-Предприятие», «Парус-Отель», «Парус-Ресторан» и «Парус-Пропускной режим», был внедрен в течение 2,5 месяцев. Рассчитан на 50 рабочих мест. В результате создана комплексная система информационного обеспечения задач управления платным доступом посетителей на территорию аквапарка, предоставления услуг и продаж клиентам без использования наличных денег (по электронным браслетам) и последующим расчетом с клиентами, управление работой ресторанов и баров. Реализована задача по приему заказа и подтверждения его получения от посетителей с любой точки аквапарка через КПК по Wi-Fi, с верификацией остатка на виртуальном счете клиента. Реализована полная интеграция с торговым и кассовым оборудованием.

Выводы. Подводя итоги, хотелось бы еще раз сказать о преимуществах.

1. Повышение производительности. Достигается благодаря оптимизации использования ресурсов гостиницы, экономии затрат на обработку данных и более эффективному осуществлению основных производственных операций.

2. Наибольшей отдачи можно ожидать от использования блока оптимизации управленческих решений. Грамотно построенные управленческие отчеты, представляющие данные в обработанном для принятия решений виде, позволяют экономить время, необходимое для аналитики и сбора статистических данных. С получаемыми отчетами управляющий гостиницей может более точно определить позициони-

рование гостиницы, динамику изменения спроса и особенности предпочтений гостей, выявить наиболее важных клиентов и подготовить для них персонализированные предложения.

3. Максимальное использование имеющихся ресурсов. Основным ресурсом гостиницы является её номерной фонд, и правильное управление процессом бронирования позволит использовать его наиболее эффективно.

Кроме очевидных преимуществ, которые дает использование информационных технологий в гостиничном бизнесе, возникает множество проблем, обусловленных требованиями, предъявляемыми к условиям эксплуатации и грамотному применению, а также неразвитость украинского рынка информационных технологий.

1. Невысокий уровень конкуренции. Как результат – за клиента нет необходимости бороться всеми доступными методами и владельцы гостиниц и отелей в небольших городах не видят смысла во внедрении дорогостоящих технических новинок.

2. Слабая материально-техническая база, которая также не способствует быстрому распространению автоматизированных систем управления.

3. Основной проблемой при установке программного обеспечения, помимо технических вопросов, является компьютерная неграмотность и недостаточная квалифицированность персонала.

4. Также отпугивает и кажущаяся дороговизна программных продуктов и сложность их внедрения и эксплуатации. Но на стоимость автоматизированных систем управления в гостиничном комплексе влияет достаточно большое количество факторов, поэтому не всегда ее окончательная цена является очевидной.

При выборе систем, мы считаем, что необходимо обращаться за рекомендациями к гостиницам, уже прошедшим путь автоматизации полностью или частично, с целью получить отзыв о программном продукте, качестве установки и обучения, репутации компании-поставщика и взаимоотношениях с ней в ходе эксплуатации. Данный подход, на наш взгляд, наиболее корректен. Индивидуальный выбор может привести к ситуации первой или последней установки системы, а это очень опасно для гостиницы, так как оставляет ее наедине с возможными проблемами и рано или поздно заставляет заменить установку.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автоматизированные системы управления в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prometr.com.ua/category>.
2. Информационные технологии в управлении гостиничным комплексом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://a-lilya.livejournal.com/383.html>.
3. Волченко Т. Информационные технологии гостиничного бизнеса [Электронный ресурс] / Т. Волченко. – Режим доступа : <http://www.moshotel.ru>.
4. Иванов В. В. Логистические аспекты управления ресурсопотоками гостиничного предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Иванов, А. Б. Волков. – Режим доступа : <http://sklada.ru/index.php?id=359>.
5. Татаринцева А. С. Практика використання автоматизованих систем управління і ресурсів мережі Інтернет в діяльності підприємств сфери туризму / А. С. Татаринцева // Збірник тез доповідей VI всеукраїнської науково-практичної конференції «Автоматизовані системи управління підприємством з використанням програмного забезпечення СП «Парус-Україна»: стан, проблеми, перспективи». – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – С. 100–107.
6. Корпорация ПАРУС – каталог проектных решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.parus.ua.html>.