



НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

2009 №2 (3)



Сімферополь
2009

НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ
№2(3) 2009

Науково-практичний журнал

Заснований у 2008 році

Національною академією природоохоронного та курортного будівництва
(НАПКБ)

(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу
масової інформації КВ №14183 — 3154Р від 20.06.2008 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Воробйов Юрій Миколайович — доктор економічних наук, професор, головний редактор
Чепурко Віктор Васильович — доктор економічних наук, професор, заступ. головного редактора
Алексеєнко Людмила Михайлівна — доктор економічних наук, професор
Бережна Ірина Вікторівна — доктор економічних наук, професор
Бузні Артемій Миколайович — доктор економічних наук, професор
Вишневській Валентин Павлович — доктор економічних наук, професор, член-кор. НАНУ
Вожжов Анатолій Павлович — доктор економічних наук, професор
Єфремов Олексій Володимирович — доктор економічних наук, професор
Крупка Михайло Іванович — доктор економічних наук, професор
Новиков Юрій Миколайович — доктор економічних наук, професор
Пасічник Юрій Васильович — доктор економічних наук, професор
Примостка Людмила Олександрівна — доктор економічних наук, професор

Журнал виходить чотири рази на рік

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції

Відповідальність за добір і викладання фактів несуть автори.
Редакція не завжди поділяє позицію авторів.

Адреса редакції:

Україна, Автономна Республіка Крим, 95493, м. Сімферополь, вул. Київська, 181
Національна академія природоохоронного та курортного будівництва
Кім. 323, тел (8 – 0652 – 26-79-70) – кафедра фінансів і кредиту
E-mail: finance_napks@mail.ru, blolge@rambler.ru

ЗАСНОВНИК:

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Відповідальний секретар — Воробйова О.І., к.е.н., доцент

Літредактор — Рогатенюк Е.В., к.е.н., доцент

Коректор — Сушкова О.Є.

Комп'ютерна верстка — Блажевич О.Г.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (протокол №10 від 26.06. 2009 р.)

© НАПКБ
© «Науковий вісник:
Фінанси, банки, інвестиції»

ЗМІСТ

Фінанси

Воробйов Ю.М.	Державний і місцеві бюджети — взаємозв'язок і протиріччя інтересів.....	9
Коцюба М.П.	Формування показників декларацій по податку на прибуток.....	10
Нехайчук Ю.С.	Проблеми регіонального розвитку і шляхи їх розв'язання.....	13
Пожарицька І.М.	Особливості організації обліку будівельних організацій.....	15
Рогатенюк Е.В.	Зарубіжний досвід розрахунку показників рентабельності.....	17
Блажевич О.Г.	Вплив оборотних активів на фінансову незалежність підприємства..	19
Пілатова Т.М.	Організація фінансового обліку основного виробництва будівельної організації.....	20
Ворошило В.В.	Фінансова активність домогосподарств.....	21
Нехайчук Д.В.	Створення інституціональних та організаційних умов для регіонального розвитку.....	22
Сушкова О.Є.	Про реформування місцевого оподаткування в Україні.....	25
Адаманова Ф.І.	Проблемні питання обліку повернення товарів (науковий керівник: Плугарь Є.В.).....	27
Акимова О.В.	Особливості формування прибутку оподаткування будівельних підприємств (науковий керівник: Пілатова Т.М.).....	28
Беспальченко О.Ю.	Порівняльна характеристика аудиту і ревізії фінансово-господарської діяльності підприємства (науковий керівник: Пілатова Т.М.)....	29
Бобирь І.С.	Аудит початкових залишків по бухгалтерських рахунках (науковий керівник: Пілатова Т.М.).....	31
Борікун Д.П.	Комплексний економічний аналіз на базі «1С:предприятие» (науковий керівник: Фролов В.І.).....	32
Вашукевич Я.В.	Податковий і бухгалтерський аспект нарахування амортизації основних засобів (науковий керівник: Плугарь Є.В.).....	33
Веселова Ю.Ю.	Аналіз платоспроможності і ліквідності підприємства (науковий керівник: Блажевич О.Г.).....	35
Володько Т.В.	Особисте страхування (науковий керівник: Туманова О.А.).....	37
Гавріленко В.В.	Планування фінансових результатів в умовах кризи (науковий керівник: Воробйов Ю.М.).....	39
Ганієва Е.Ш.	Проблеми і перспективи проведення аудиту інформаційної безпеки підприємства (науковий керівник: Фролов В.І.).....	41
Горішня Д.В.	Податок з доходів фізичних осіб в зарубіжних країнах (науковий керівник: Сушкова О.Є.).....	43
Гріценко О.І.	Методи фінансового прогнозування на сучасному етапі (науковий керівник: Воробйов Ю.М.).....	45
Давідюк О.Ю.	Порівняльна характеристика сучасних бухгалтерських програм 1:С Бухгалтерія, Парус і Галактика (науковий керівник: Фролов В.І.)....	47
Ефімова Т.О.	Фінансування бізнесу в умовах фінансової кризи (науковий керівник: Воробйов Ю.М.).....	49
Касьяненко Д.В.	Аудит доходів в санаторно-курортних організаціях (науковий керівник: Пожарицька І.М.).....	50
Кожара І.В.	Розвиток інформаційних систем управління (науковий керівник: Фролов В.І.).....	52
Конова О.В.	Використання інформаційних систем в управлінні і ухваленні рішень (науковий керівник: Фролов В.І.).....	53
Константинова І.Ю.	Проблеми вдосконалення податкової системи України (науковий керівник: Сушкова О.Є.).....	54
Лагно Н.А.	Особливості внутрішнього аудиту в холдинговій компанії (науковий керівник: Пожарицька І.М.).....	56
Лошкарева Н.С.	Прямі і непрямі податки в Україні і шляху їх реформування (науковий керівник: Сушкова О.Є.).....	58

Лукьянінкова О.А.	Автоматизація бухгалтерського обліку і управління готельним бізнесом (науковий керівник: Фролов В.І.).....	60
Мацкевич О.М.	Особливості розвитку обліку в Китаї (науковий керівник: Уніятова О.О.)..	62
Моченкова К.О.	Бухгалтерський облік — одна з пріоритетних економічних наук (науковий керівник: Новікова Г.М.).....	63
Мустафаєва Л.Д.	Розвиток обліку у Франції (науковий керівник: Уніятова О.О.).....	64
Педан Ю.М.	Вплив амортизації на фінансові результати підприємства (науковий керівник: Блажевич О.Г.).....	65
Півник А.В.	Актуальні проблеми зайнятості населення в Україні (науковий керівник: Лихіна Н.І.).....	67
Пономарева К.Є.	Дискусійні аспекти обліку загальноновиробничих витрат (науковий керівник: Плугарь Є.В.).....	68
Симоненко І.В.	Аналітичні процедури в аудиті (науковий керівник: Пожарицька І.М.).....	69
Сирцова Ю.С.	Вплив наступних подій на аудиторський висновок (науковий керівник: Пілатова Т.М.).....	71
Тарасова О.Г.	Форми санації підприємства та їх ефективність (науковий керівник: Блажевич О.Г.).....	72
Тітаєва В.М.	Аналіз еволюції соціальних внесків в Україні (науковий керівник: Плугарь Є.В.).....	74
Умріхіна О.С.	Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін в аудиті (науковий керівник: Пожарицька І.М.).....	76
Фірсова К.В.	Методи фінансового аналізу (науковий керівник: Блажевич О.Г.).....	77
Чистякова М.О.	Про фінансову діяльність приватних підприємств в Україні (науковий керівник: Нехайчук Д.В.).....	79
Шимф О.В.	Сучасні облікові теорії (науковий керівник: Уніятова О.О.).....	80
Штепо Н.О.	Формування власного капіталу в акціонерних товариствах (науковий керівник: Воробйов Ю.М.).....	81
Штомпель Є.А.	Проблеми безробіття в Криму (науковий керівник: Лихіна Н.І.).....	84
Етібарян М.С.	Аналіз фінансової стійкості підприємства (науковий керівник: Блажевич О.Г.).....	85

Банки

Воробйова О.І.	Кредитні проблеми банків на сучасному етапі функціонування соціально-економічної системи України.....	88
Срібна К.А.	Сучасний стан і тенденції банківського кредитування суб'єктів підприємництва на рівні АР Крим.....	90
Гроздева О.А.	Принцип нарахування і відповідності доходів і витрат банку як базовий принцип обліку.....	91
Болдіна К.М.	Корпоративні платіжні картки як прогресивна форма розрахунків (науковий керівник: Плугарь Є.В.).....	92
Штепо Н.О.	Особливості факторингових операцій у банках (науковий керівник: Гроздева О.А.).....	93

Інвестиції

Туманова О.А.	Інтегровані господарські структури як один з основних напрямів вдосконалення інвестиційної діяльності в аграрних підприємствах.....	96
Іванішкіна Ю.О.	Теоретичні аспекти інвестиційної діяльності в капітальному будівництві.....	97
Лаверов О.О.	Оцінка вартості підприємства як бізнесу (науковий керівник: Клімчук С.В.)	98

СОДЕРЖАНИЕ

Финансы

Воробьев Ю.Н.	Государственный и местные бюджеты — взаимосвязь и противоречие интересов.....	9
Коцюба М.П.	Формирование показателей деклараций по налогу на прибыль.....	10
Нехайчук Ю.С.	Проблемы регионального развития и пути их решения.....	13
Пожарицкая И.М.	Особенности организации учета строительных организаций.....	15
Рогатенюк Э.В.	Зарубежный опыт расчета показателей рентабельности.....	17
Блажевич О.Г.	Влияние оборотных активов на финансовую независимость предприятия.....	19
Пилатова Т.Н.	Организация финансового учета основного производства строительной организации.....	20
Ворошило В.В.	Финансовая активность домохозяйств.....	21
Нехайчук Д.В.	Создание институциональных и организационных условий для регионального развития.....	22
Сушкова Е.Е.	О реформировании местного налогообложения в Украине.....	25
Адаманова Ф.И.	Проблемные вопросы учета возврата товаров (научный руководитель: Плугарь Е.В.).....	27
Акимова Е.В.	Особенности формирования налогооблагаемой прибыли строительных предприятий (научный руководитель: Пилатова Т.Н.).....	28
Беспальченко О.Ю.	Сравнительная характеристика аудита и ревизии финансово-хозяйственной деятельности предприятия (научный руководитель: Пилатова Т.Н.).....	29
Бобырь И.С.	Аудит начальных остатков по бухгалтерским счетам (научный руководитель: Пилатова Т.Н.).....	31
Борикун Д.П.	Комплексный экономический анализ на базе «1С:предприятие» (научный руководитель: Фролов В.И.).....	32
Вашукевич Я.В.	Налоговый и бухгалтерский аспект начисления амортизации основных средств (научный руководитель: Плугарь Е.В.).....	33
Веселова Ю.Ю.	Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия (научный руководитель: Блажевич О.Г.).....	35
Володько Т.В.	Личное страхование (научный руководитель: Туманова Е.А.).....	37
Гавриленко В.В.	Планирование финансовых результатов в условиях кризиса (научный руководитель: Воробьев Ю.Н.).....	39
Ганиева Э.Ш.	Проблемы и перспективы проведения аудита информационной безопасности предприятия (научный руководитель: Фролов В.И.).....	41
Горишня Д.В.	Налог с доходов физических лиц в зарубежных странах (научный руководитель: Сушкова Е.Е.).....	43
Гриценко О.И.	Методы финансового прогнозирования на современном этапе (научный руководитель: Воробьев Ю.Н.).....	45
Давидюк А.Ю.	Сравнительная характеристика современных бухгалтерских программ 1:С Бухгалтерия, Парус и Галактика (научный руководитель: Фролов В.И.).....	47
Ефимова Т.О.	Финансирование бизнеса в условиях финансового кризиса (научный руководитель: Воробьев Ю.Н.).....	49
Касьяненко Д.В.	Аудит доходов в санаторно-курортных организациях (научный руководитель: Пожарицкая И.М.).....	50
Кожара И.В.	Развитие информационных систем управления (научный руководитель: Фролов В.И.).....	52
Конова О.В.	Использование информационных систем в управлении и принятии решений (научный руководитель: Фролов В.И.).....	53
Константинова И.Ю.	Проблемы совершенствования налоговой системы Украины (научный руководитель: Сушкова Е.Е.).....	54
Лагно Н.А.	Особенности внутреннего аудита в холдинговой компании (научный руководитель: Пожарицкая И.М.).....	56
Лошкарева Н.С.	Прямые и косвенные налоги в Украине и пути их реформирования (научный руководитель: Сушкова Е.Е.).....	58

Лукьянинкова О.А.	Автоматизация бухгалтерского учета и управления гостиничным бизнесом (научный руководитель: Фролов В.И.).....	60
Мацкевич А.Н.	Особенности развития учета в Китае (научный руководитель: Униятова О.А.).....	62
Моченкова Е.А.	Бухгалтерский учет — одна из приоритетных экономических наук (научный руководитель: Новикова Г.Н.).....	63
Мустафаева Л.Д.	Развитие учета во Франции (научный руководитель: Униятова О.А.)...	64
Педан Ю.М.	Влияние амортизации на финансовые результаты предприятия (научный руководитель: Блажевич О.Г.).....	65
Пивнык А.В.	Актуальные проблемы занятости населения в Украине (научный руководитель: Лыхина Н.И.).....	67
Пономарева Е.Е.	Дискуссионные аспекты учета общепроизводственных расходов (научный руководитель: Плугарь Е.В.).....	68
Симоненко И.В.	Аналитические процедуры в аудите (научный руководитель: Пожарицкая И.М.).....	69
Сырцова Ю.С.	Влияние последующих событий на аудиторское заключение (научный руководитель: Пилатова Т.Н.).....	71
Тарасова А.Г.	Формы санации предприятия и их эффективность (научный руководитель: Блажевич О.Г.).....	72
Титаева В.М.	Анализ эволюции социальных взносов в Украине (научный руководитель: Плугарь Е.В.).....	74
Умрихина Е.С.	Раскрытие информации относительно связанных сторон в аудите (научный руководитель: Пожарицкая И.М.).....	76
Фирсова Е.В.	Методы финансового анализа (научный руководитель: Блажевич О.Г.).....	77
Чистякова М.А.	О финансовой деятельности частных предприятий в Украине (научный руководитель: Нехайчук Д.В.).....	79
Шимф А.В.	Современные учетные теории (научный руководитель: Униятова О.А.).....	80
Штепо Н.А.	Формирование собственного капитала в акционерных обществах (научный руководитель: Воробьев Ю.Н.).....	81
Штомпель Е.А.	Проблемы безработицы в Крыму (научный руководитель: Лыхина Н.И.).....	84
Этибарян М.С.	Анализ финансовой устойчивости предприятия (научный руководитель: Блажевич О.Г.).....	85

Банки

Воробьева Е.И.	Кредитные проблемы банков на современном этапе функционирования социально-экономической системы Украины.....	88
Срибная Е.А.	Современное состояние и тенденции банковского кредитования субъектов предпринимательства на уровне АР Крым.....	90
Гроздева Е.А.	Принцип начисления и соответствия доходов и расходов банка как базовый принцип учета.....	91
Болдина Е.М.	Корпоративные платежные карточки как прогрессивная форма расчетов (научный руководитель: Плугарь Е.В.).....	92
Штепо Н.А.	Особенности факторинговых операций в банках (научный руководитель: Гроздева Е.А.).....	93

Инвестиции

Туманова Е.А.	Интегрированные хозяйственные структуры как одно из основных направлений совершенствования инвестиционной деятельности в аграрных предприятиях.....	96
Иванишкина Ю.А.	Теоретические аспекты инвестиционной деятельности в капитальном строительстве.....	97
Лаверёв А.А.	Оценка стоимости предприятия как бизнеса (научный руководитель: Климчук С.В.).....	98

CONTENTS

Finances

Vorobyov Yu.N.	State and local budgets are intercommunication and contradiction of interests.....	9
Kocyuba M.P.	Forming of indexes of declarations on an income tax.....	10
Nehaychuk U.S.	Problems of regional development and way of their decision.....	13
Pozharytsckaya I.M.	Features of organization of account of build organizations.....	15
Rogatenyuk E.V.	Foreign experience of calculation of indexes of profitability.....	17
Blazhevich O.G.	Influence of circulating assets on financial independence of enterprise....	19
Pilatova T.N.	Organization of financial account of basic production of a build organization.....	20
Voroshilo V.V.	Financial activity of households.....	21
Nehaychuk D.V.	Creation of institutional and organizational terms for regional development.....	22
Sushkova H.E.	About reformation of local taxation in Ukraine.....	25
Adamanova F.I.	The problem questions of account the return commodities (scientific leader: Plugar H.V.).....	27
Akimova H.V.	Features of forming of taxable income of build enterprises (scientific leader: Pilatova T.N.).....	28
Bespal'chenko O.Yu.	Comparative description of audit and revision of financially-economic activity of enterprise (scientific leader: Pilatova T.N.).....	29
Bobyry' I.S.	Audit of initial tailings on business accounts (scientific leader: Pilatova T.N.).....	31
Borikun D.P.	The complex economic analysis on a base «1S: enterprises» (scientific leader: Frolov V.I.).....	32
Vashukevich Ya.V.	The tax and book-keeping aspect of extra charge depreciation of the fixed assets (scientific leader: Plugar H.V.).....	33
Veselova Yu.Yu.	Analysis the solvency and liquidity of enterprise (scientific leader: Blazhevich O.G.).....	35
Volod'ko T.V.	Personal insurance (scientific leader: Tumanova E.A.).....	37
Gavrilenko V.V.	Planning of financial results in the conditions of crisis (scientific leader: Vorobyov Y.N.).....	39
Ganieva E.Sh.	Problems and prospects the leadthrough of audit informative safety in enterprise (scientific leader: Frolov V.I.).....	41
Gorishnyaya D.V.	Tax from the profits of physical persons in foreign countries (scientific leader: Sushkova H.E.).....	43
Gritsenko O.I.	Methods of financial prognostication on the modern stage (scientific leader: Vorobyov Y.N.).....	45
Davidyuk H.Yu.	Comparative description of the modern book-keeping programs 1:S Book-keeping, Parus and Galaxy (scientific leader: Frolov V.I.).....	47
Efimova T.O.	Financing business in the conditions of financial crisis (scientific leader: Vorobyov Y.N.).....	49
Kas'yanenko D.V.	Audit of profits in sanatorium-resort organizations (scientific leader: Pozharytsckaya I.M.).....	50
Kozhara I.V.	Development of management informations (scientific leader: Frolov V.I.)....	52
Konova O.V.	The use of the informative systems in a management and making a decision (scientific leader: Frolov V.I.).....	53
Konstantinova I.Yu.	Problems the perfection of the tax system in Ukraine (scientific leader: Sushkova H.E.).....	54
Lagno N.A.	Features of internal audit in a holding company (scientific leader: Pozharytsckaya I.M.).....	56
Loshkareva N.S.	The direct and indirect taxes in Ukraine and way of their reformation (scientific leader: Sushkova H.E.).....	58

Luk'yaninkova O.A.	Automation of record-keeping and hotel business management (scientific leader: Frolov V.I.).....	60
Matskevich H.N.	Features the development of account in China (scientific leader: Uniyatova O.A.).....	62
Mochenkova K.A.	Record-keeping — one of priority economic sciences (scientific leader: Novikova G.N.).....	63
Mustafaeva L.D.	Development of account in France (scientific leader: Uniyatova O.A.)...	64
Pedan Yu.M.	Influence of depreciation on the financial results in enterprise (scientific leader: Blazhevich O.G.).....	65
Pivnyk A.V.	Issues of the employment population in Ukraine (scientific leader: Lykhina N.I.).....	67
Ponomareva K.E.	The debatable aspects of account of general production charges (scientific leader: Plugar H.V.).....	68
Simonenko I.V.	Analytical procedures in audit (scientific leader: Pozharytsckaya I.M.)..	69
Syrtsova Yu.S.	Influence of afterclaps on a public accountant conclusion (scientific leader: Pilatova T.N.).....	71
Tarasova A.G.	Forms of make-working the enterprise and their efficiency (scientific leader: Blazhevich O.G.).....	72
Titaeva V.M.	Analysis the evolution of social payments in Ukraine (scientific leader: Plugar H.V.).....	74
Umrikhina H.S.	Opening the information on the CPLD sides in an audit (scientific leader: Pozharytsckaya I.M.).....	76
Firsova K.V.	Methods of financial analysis (scientific leader: Blazhevich O.G.).....	77
Chistyakova M.A.	About financial activity the private enterprises in Ukraine (scientific leader: Nehaychuk D.V.).....	79
Shimf A.V.	The modern account theories (scientific leader: Uniyatova O.A.).....	80
Shtepo N.A.	Forming of property asset in joint-stock companies (scientific leader: Vorobyov Y.N.).....	81
Shtompel' H.A.	Problems of unemployment in Crimea (scientific leader: Lykhina N.I.)..	84
Etibaryan M.S.	Analysis of financial stability in enterprise (scientific leader: Blazhevich O.G.).....	85

Banks

Vorobyova E.I.	The credit problems banks on the modern stage in functioning the socio-economic system of Ukraine.....	88
Sribnaya K.A.	The modern state and tendencies of the bank crediting in business entities at level AR Crimea.....	90
Grozdeva H.A.	Principle of extra charge and accordance of profits and charges of bank as base principle of account.....	91
Boldina H.M.	The corporate pay cards as progressive form of calculations (scientific leader: Plugar H.V.).....	92
Shtepo N.A.	Features the operations of factoring in jars (scientific leader: Grozdeva H.A.).....	93

Investments

Tumanova E.A.	The integrated economic structures as one of basic directions in perfection investment activity at agrarian enterprises.....	96
Ivanishkina Yu.A.	The theoretical aspects of investment activity in capital building.....	97
Laverev A.A.	Estimation the cost of enterprise as business (scientific leader: Klimchuk S.V.).....	98

ФІНАНСИ

ДЕРЖАВНИЙ І МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ — ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ПРОТИРІЧЧЯ ІНТЕРЕСІВ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор

Українська економіка з другої половини 2008 року стала відчувати значні труднощі з реалізації продукції та товарів, здійснення робіт та надання послуг. Особливо це стосується підприємств, організацій та установ, що здійснювали свою експортну діяльність. Світова економіка наприкінці 2008 року досягла першого рівня рецесії, тобто економічного спаду. Звідси, попит на українські товари, роботи та послуги значно скоротився. Основною експортною продукцією української економіки були метали, хімічна продукція та частково продукція сільського господарства.

Суттєве зменшення обсягів реалізації продукції та послуг на експорт значно скоротило надходження в країну валютної експортної виручки від продажу товарів, робіт, послуг. А це зменшило фінансові результати українських товаровиробників. Скорочення обсягів фінансових результатів підприємств реального сектору економіки відразу стало відчуватися на фінансових можливостях домогосподарств, а в кінцевому підсумку — на надходженні коштів до державного та місцевого бюджетів України.

Державний і місцевий бюджети країни формуються за рахунок надходжень від суб'єктів підприємництва та домогосподарства, а також за рахунок зовнішньоекономічної діяльності, здійснення приватизації та інших джерел формування фінансових ресурсів держави.

Скорочення обсягів фінансових ресурсів в умовах фінансово-економічної кризи, що розгорнула свої крила над Україною, значно вплинуло на формування державного і місцевих бюджетів країни.

В останні роки, коли економіка країни була на підйомі, державний і місцеві бюджети не мали достатніх фінансових можливостей для формування своїх доходів. Тому в умовах кризового стану доходи державного, так і місцевих бюджетів значно скоротилися, що формує додаткові протиріччя між державою і місцевою владою.

Виходячи із загальних теоретичних поглядів фінансової науки між державним та місцевими бюджетами повинен бути відповідний взаємозв'язок, що обумовлено необхідністю в масштабах соціально-економічної системи держави забезпечувати відповідні інтереси суспільства, які можливо здійснювати через формування і використання коштів на рівні держави та місцевих органів влади. Тобто єдність інтересів держави і місцевої влади впливає із необхідності нормального розвитку всього суспільства, окремих територій, усіх мешканців країни. Звідси єдність і взаємозв'язок державного і місцевих бюджетів повинен забезпечувати як стратегічні, так і тактичні цілі держави і суспільства.

Проте на практиці взаємозв'язок державного і місцевих бюджетів породжує велику кількість протиріч, що обумовлені:

- 1) одноставною не визначеністю в теоретичному й практичному плані взаємних відносин між державним і місцевим бюджетами;
- 2) законодавчою неврегульованістю доходної бази державного і місцевих бюджетів;
- 3) недостатньою теоретичною і практичною доробкою джерел формування доходів державного та місцевого бюджетів;
- 4) до кінця не визначеною системою розподілу повноважень між державою і місцевою владою;
- 5) недовірою з боку центральної влади до місцевих органів влади.

Названі протиріччя не вичерпують усю палітру можливих негараздів між державою та місцевою владою. Розвиток української держави дає підстави стверджувати, що більшість протиріч, що розвиваються між державним та місцевими бюджетами, мають історичні корені, а частина з них обумовлена помилками та негараздами у розвитку українського суспільства і держави.

На наш погляд, формування в Україні унітарної держави у тому вигляді, якому вона сформована зараз — є великою помилкою. Україна з історичних часів не була єдиною територією. Її територія постійно змінювалася під впливом різних обставин. Історично українські землі складали лише частину сучасної території держави.

Отже, формувати нову державу необхідно було б з урахуванням історичних обставин включення тих чи інших земель до складу сучасної країни. Тому унітарний підхід до формування як самої держави, так і фінансів такої держави повинен бути зовсім іншим.

Перш за все, при формуванні будь-якої держави на сучасному етапі розвитку людства необхідно виходити з того, що держава є інструментом реалізації інтересів людини. Це значить, що необхідно формувати фінансово-економічну вертикаль не згори до низу, тобто від центральної влади до місцевої, а навпаки — від місцевої влади до центральних органів. Місцева влада за своїм змістом близька до кожної людини, кожного домогосподарства. Тому інтереси населення повинна, в першу чергу, захищати місцева влада, а їй необхідно мати відповідні фінансові джерела щоб забезпечити формування доходів місцевих бюджетів для здійснення запланованих видатків.

Місцева влада повинна частину своїх повноважень передати до центральної влади, а не навпаки, коли центральні органи деякі свої повноваження передають місцевим органам влади, але при цьому зовсім не забезпечують останніх необхідними фінансовими ресурсами.

Таким чином, для забезпечення відповідного взаємозв'язку між державним і місцевими бюджетами необхідно змінити акценти при формуванні державного і місцевих бюджетів від державного до місцевих бюджетів. Особливо це необхідно зробити на рівні сіл, селищ та малих міст, які не мають значних власних фінансових ресурсів для формування доходів бюджетів. З метою покращення взаємозв'язків між державним і місцевими бюджетами необхідно здійснити відповідні зміни в порядку та джерелах формування державного та місцевих бюджетів. Зараз фактично державний і місцеві бюджети формуються паралельно, а тому для місцевих бюджетів постійно не вистачає коштів, що обумовлено передачею найбільш вагомих джерел формування доходів бюджету до компетенції державної влади. Це основні податки (НДС, податок на прибуток), надходження від зовнішньо економічної діяльності, надходження від приватизації значних об'єктів тощо.

В умовах кризи, коли абсолютна більшість підприємств скоротила прибуток або стала збитковими, надходження до державного бюджету також скоротилася. Це обумовлено також зменшенням обсягів споживання населенням, що вплинуло на формування доходів за рахунок НДС. Погіршення стану економіки значно вплинуло і на можливості населення, їх загальний фінансовий стан, можливості здійснення споживання товарів та послуг, скоротилися податки з населення. Отже доходи місцевої влади також зменшуються, що пов'язано як із скороченням податків населення, що складають практично 40% доходів місцевих бюджетів, так і податків від малого бізнесу, що також значно погіршив свій стан у зв'язку з фінансовою кризою.

В останні 7-8 років місцеві бюджети постійно збільшували свою залежність від центральної влади, що було обумовлено не стільки об'єктивними, скільки суб'єктивними чинниками. За останні роки загальні інтереси держави усе більше привалюють над інтересами регіонів, окремих міст, селищ, сіл та людини.

Спроби змінити вітчизняну системи перерозподілу фінансових ресурсів між державою, регіонами та місцевою владою поки що завершаються поразкою останніх. Державні інтереси та інтереси великого бізнесу превалюють на інтересами всього суспільства, інтересами кожної людини.

Таким чином, не змінивши пріоритети у розвитку держави, регіонів, суспільства не можливо вдосконалити взаємозв'язок між державним і місцевими бюджетами. За нашої думки, формування бюджетів повинно починатися з бюджетів найменшого рівня і поступово переходити до більш вищого рівня. Цей перерозподіл наявних фінансових джерел необхідно здійснювати на основі відповідних нормативів забезпеченості фінансовими ресурсами відповідних доходів бюджетів. За такою схемою місцеві бюджети не будуть очікувати трансферти від органів державної влади за рахунок яких фактично в сучасних умовах існує місцева влада. Трансферти з державного до місцевих бюджетів фактично роблять останніх абсолютно залежними перед центральною владою, що негативно впливає на інтереси окремої людини.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕКЛАРАЦИЙ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Коцюба М.П., к.э.н., доцент

Глобальный экономический кризис, охвативший многие страны мира, затронул и финансовую систему Украины. Особенно это проявилось в формировании доходной части государственного, а вместе с ним и местных бюджетов. Снижение доходной части государственного бюджета существенно изменило и государственный план социально-экономического развития, негативно отразилось на осуществлении целого ряда мероприятий по реформированию социально-экономического механизма страны.

В этих условиях одним из направлений стабилизации формирования бюджета является усиление контроля за правильностью начисления налогов и своевременным поступлением их в бюджет.

Предприятия всех видов деятельности при формировании в бухгалтерском учете налогооблагающих факторов не всегда гарантируют точность и объективность их значений. Особенно это часто проявляется при определении показателей в декларации по налогу на прибыль. Это основная форма налоговой отчетности. Она составляется ежеквартально в тысячах грн. без десятичных знаков и представляется плательщиком налога в государственный налоговый орган для регистрации в течение 40 календарных дней, следующих за последним календарным днем отчетного периода [2].

Показатели декларации должны подтверждаться документами учета доходов и расходов предприятия и соответствовать данным налогового учета [1]. К сожалению, как показывает практика, отдельные предприятия в декларациях по налогу на прибыль допускают ошибки и неточности. Вследствие этого уплачивают в бюджет штрафы, которые снижают их чистую прибыль.

Одной из основных причин ошибок и неточностей в декларациях по налогу на прибыль является то, что такие предприятия, например, ООО «фирма «Крымопт», и ООО «Полифарб» и др. не ведут налоговый учет валовых доходов и валовых расходов. При составлении деклараций доходы от продажи товаров (работ и услуг) и расходы на приобретение товаров (работ и услуг), а также и другие показатели они формируют посредством выборки соответствующих данных из документов и регистров финансового учета. В процессе этого не исключается неучет отдельных операций о доходах или расходах, а также возможен учет таких операций дважды. С целью исключения ошибок в декларациях и в соответствии со статьей 11 Закону Украины «О налогообложении прибыли предприятий» в бухгалтерском учете выделится самостоятельный Налоговый учет. Его целью является формирование налогооблагающих факторов налога на прибыль, учет налоговых обязательств и налоговых кредитов по налогу на добавленную стоимость, а также доходов и расходов для начисления единого налога. По данным налогового учета должна составляться и налоговая отчетность.

При ведении Налогового учета предприятия должны использовать первичные документы, применяемые в финансовом и управленческом учете. Формы учетных регистров, в которых бы системно накапливалась налоговая информация, предприятия разрабатывают самостоятельно. Поэтому некоторые из них, как правило, малые и средних размеров не ведут налогового учета. Другие предприятия, например, ООО «Крым ТЭЦ», ведут Налоговый учет в специально разработанных ведомостях (табл. 1) или в приспособленных для этого журналах или неиспользуемых регистрах аналитического учета.

Таблица 1
Ведомость учета валовых доходов ООО «Крым ТЭЦ» за 4-й квартал 2008 г. (грн.)

№ п/п	Статьи доходов	Корреспонденция счетов		Сумма ВД на начало квартала	За 4-й квартал по месяцам			Итого за квартал	Всего с начала года
		Дебет	Кредит		октябрь	ноябрь	декабрь		
1	Реализация теплоэнергии	361	703	3766117	1403657	1422663	1384652	4210972	7977089
2	Реализация электроэнергии	361	703	2280995	425391	405332	445449	1276172	3557167
	Итого	х	х	6047112	1829048	1827995	1830101	5487144	11534256

Аналогичным образом построена и ведомость для накопления информации о валовых расходах за квартал и год (табл. 2).

Таблица 2
Ведомость учета валовых расходов ООО «Крым ТЭЦ» за 4 квартал 2008 г.

№ п/п	Статьи расходов	Корреспонденция счетов		Сумма ВД на начало квартала	За 4-й квартал по месяцам			Итого за квартал	Всего с начала года
		Дебет	Кредит		октябрь	ноябрь	декабрь		
1	Оплата труда	23,91	66	2352500	330000	339066	320902	989968	3342448
2	Взносы на соц.страх	92,93,94 11	65	894062	125368	128846	121943	376157	1270219
3	Приобретены товары	281	63	3211	1293	1578	402	3273	6484
	Итого	х	х	3249773	456661	469490	443247	1369398	4619151

Отражение в нем хозяйственных операций по каждому документу позволит в полном объеме накапливать информацию о валовых доходах и расходах и тем самым обеспечит составление деклараций без ошибок и неточностей.

Кроме рассмотренной информации в декларации отражается и другая о доходах и расходах, которая предварительно отражается в 11 приложениях (К1-К7 и Р1-Р4). первые 7 прилагаются к квартальной, а (Р1-Р4) — к годовой декларации. Такое количество приложений представляют не все предприятия. Приложение К2 наряду с остальными прилагают к декларации предприятия, имевшие доходы по долгосрочным договорам, приложение К1/2 — добывающие полезные ископаемые, приложение К3 — имевшие операции с ценными бумагами и т. д.

В приложениях к декларации отражаются данные по очень малому количеству операций или осуществляются расчеты, например, прироста и убыли стоимости запасов, поэтому по ним нет необходимости вести Налоговый учет.

Таблица 3

Журнал учета валовых доходов и расходов

Дата	Документ		Содержание операции	Сумма по операции	в том числе валовые доходы			
	Название	№			ВД от реализ. товаров (работ, услуг)	Другие ВД, кроме 01.1/01.5	Изменения суммы компенсации стоимости товаров (работ, услуг)	Самостоятельно выявленные ошибки
Код строк в декларации					01.1	01.6	02.1	02.2
1	2	3	4	5	6	7	8	9
С начала года					6047112	388		
октябрь	Расч. вед.	10						
II	счет	1374	от ф. Торк					
II	II	2750	от ф Титан					
II	Реестр счетов	44	За тепло-энергию	1403657	1403657			
II	II	45	За тепло-энергию	425391	425391			
			за месяц	2285709	1829048	-		
С начала года					7876160	388		
ноябрь								
и т. д.			и т. д.					

Дата	Документ		Содержание операции	Сумма по операции	Валовые расходы						
	Название	№			ВД на приобретение товаров (работ, услуг)	Расходы на оплату труда	Расходы на соц. страх	Взносы на негосударственное пенсион. страхов.	Другие ВР, кроме 04.1/04/12	Изменение суммы компенсации стоимости товаров (работ, услуг)	Самостоятельно выявл. ошибки
Код строк в декларации					04.1	04.3	04.4	04.5	04.13	05.1	05.2
1	2	3	4	1	10	11	12	13	14	15	16
с начала года					3211	2352500	894062				
октябрь	Расч. вед.	10				330000	125368				
II	счет	1374	от ф. Торк		425						
II	II	2750	от ф Титан		868						
II	Реестр счетов	44	За тепло-энергию								
II	II	45	За тепло-энергию								
			за месяц								
С начала года					1293	330000	125368				
ноябрь					4504	2682500	1019430				
и т. д.			и т. д.								

Таким образом накопление валовых доходов и валовых расходов по каждой операции и строго по данным первичных документов финансового учета позволит оперативно, без ошибок и неточностей составить декларацию по налогу на прибыль.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Украины «О Налогообложении прибыли предприятий от 22 мая 1997 года № 283/97 — ВР (с изменениями и дополнениями)»
2. Порядок составления декларации по налогу на прибыль предприятия. Утв. приказом государственной налоговой администрации Украины от 29.03.2003 г. № 143.

ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Нехайчук Ю.С., к.е.н., доцент

Україна вступає у ХХІ століття державою, що динамічно розвивається і прагне більш активно включитися у світові суспільно-економічні процеси, інтегруватися в європейське співтовариство.

Така спрямованість розвитку потребує нових підходів до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу регіонів, що забезпечить досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки та життя населення.

Маючи значний економічний та інтелектуальний потенціал, Україна в цілому, як і регіони, зокрема, за інтегрованою оцінкою ефективності економіки, рівнем життя та екологічної безпеки, а також конкурентоспроможності суб'єктів господарювання поки що значно поступається країнам Західної і Центральної Європи.

Нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність.

У зв'язку з цим державна регіональна політика повинна бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій.

Основними проблемами розвитку регіонів є:

- збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність;
- недосконала структура економіки регіонів та структурна розбалансованість їх промислового комплексу;
- низький рівень розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, що стримує економічне зростання регіонів;
- нераціональне використання людського потенціалу;
- низька інституційна та фінансова спроможність органів місцевого самоврядування щодо розв'язання проблем територіальних громад.

Тому метою державної регіональної політики є налагодження нових взаємовідносин між центром та регіонами з метою концентрації зусиль та ресурсів для розв'язання проблем регіонального розвитку.

Пріоритети та завдання державної політики:

Пріоритет 1. Удосконалення механізмів стимулювання регіонального розвитку.

Завдання:

- виконання стратегічних завдань відповідно до пріоритетних напрямів, визначених Державною стратегією регіонального розвитку до 2015 року;
- розроблення та затвердження регіональних стратегій розвитку з визначенням пріоритетів розвитку на середньо- та довгострокову перспективу з урахуванням державних пріоритетних напрямів;
- підготовка та укладання угод щодо розвитку регіонів, у яких реалізуються пілотні проекти;
- затвердження у державному бюджеті нової бюджетної програми, спрямованої на стимулювання регіонального та місцевого розвитку;
- проведення моніторингу розвитку регіонів, районів і міст обласного значення для визначення проблем, що стримують розвиток територій з ознаками депресивності. Підготовка програм подолання депресивності територій;
- забезпечення здійснення заходів та реалізації проектів транскордонного співробітництва в рамках Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки.

Пріоритет 2. Створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів та інвестиційно-інноваційної активності шляхом розбудови та модернізації інфраструктури.

Завдання:

- визначення проблем у кожному регіоні, які мають негативний вплив на рівень конкурентоспроможності і потенціал зростання, розроблення заходів щодо їх розв'язання;

- запровадження єдиних принципів та критеріїв розподілу субвенцій шляхом прийняття Закону України «Про основні засади надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних проектів»;

- забезпечення пріоритетного спрямування державних інвестиційних ресурсів на розбудову та модернізацію інфраструктури регіонів, в тому числі на розвиток матеріально-технічної бази житлово-комунального господарства, впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій; розвиток дорожньо-транспортного комплексу, інфраструктури охорони навколишнього природного середовища.

Пріоритет 3. Створення інституціональних та нормативно-правових передумов реформування місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою.

Завдання:

- визначення концептуальних засад та шляхів проведення адміністративно-територіальної реформи; розроблення з використанням досвіду регіонів, у яких реалізуються пілотні проекти, моделі адміністративно-територіального устрою; підготовка законопроектів з питань проведення реформи адміністративно-територіального устрою та розвитку місцевого самоврядування на всіх рівнях;

- підготовка нормативно-правової бази з питань проведення бюджетної та податкової реформи з метою зміцнення фінансово-економічної основи територіальних громад, збільшення питомої ваги власних доходів місцевих бюджетів.

Щодо АРК, основна мета розвитку регіону: забезпечення динамічного збалансованого розвитку в усіх сферах економіки і покращення якості життя населення.

Пріоритетні завдання та шляхи досягнення мети:

↳ **розвиток санаторно-курортного та туристичного комплексу в результаті залучення внутрішніх та іноземних інвестицій шляхом:**

- реалізації інвестиційних проектів «Будівництво і експлуатація пансіонату «Пальміра-Палас» (м. Ялта), «Будівництво і експлуатація курортно-рекреаційного комплексу «Мигдальний гай» (м. Алушта) та інших;

- реалізації Концепції розвитку морського берега Криму на 2006 — 2016 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 22 серпня 2005 р. № 789;

- здійснення комплексу заходів, спрямованих на створення умов для розвитку спеціалізованих видів туризму, формування інфраструктури для надання різних видів туристичних послуг для окремих категорій туристів (орнітологічний, етнографічний, сільський, науковий, археологічний, підводний туризм тощо), його популяризацію серед населення Криму з метою розвитку малого підприємництва в цій сфері;

- участі у міжнародних туристичних виставках-ярмарках, салонах з метою просування туристичного продукту на зовнішній і внутрішній ринок;

↳ **інноваційно-інвестиційний розвиток промислового виробництва шляхом:**

- реалізації інвестиційних проектів «Розвиток виробництва двоокису титану, збільшення виробничих потужностей, вдосконалення технологій і підвищення якості продукції ЗАТ «Кримський Титан», «Реконструкція содового виробництва на ВАТ «Кримський содовий завод», «Комплексна програма модернізації та розвитку виробництва ВАТ «Бром», а також шляхом реалізації таких проектів на ВАТ «Завод «Фіолент», ВАТ «Сантехпром», ВАТ «Сімферопольський завод пластмас», ПБК «Крим», Сімферопольському заводі газобалонного обладнання, ВАТ «Сімферопольсільмаш», ВАТ «Пневматика», ВАТ «Керченський судноремонтний завод» та інших;

- розроблення та виконання Програми розвитку промислового комплексу Автономної Республіки Крим до 2011 року;

- запровадження механізмів фінансової підтримки підприємств, що забезпечують ріст обсягів промислового виробництва, створення робочих місць і впровадження енергозберігаючих і інноваційних технологій;

↳ **розвиток інфраструктури регіону шляхом:**

- будівництва і реконструкції автомобільних доріг, передачі їх у концесію відповідно до законодавства;

- проведення реконструкції вокзального комплексу і станційної інфраструктури залізничної станції Джанкой;

- електрифікації ділянки залізниці Вадим — Красноперекопськ — Воїнка — Джанкой;

- будівництва і введення в експлуатацію першої черги терміналу з переробки зернових вантажів у Керченському морському торговельному порту;

- будівництва і реконструкції системоутворюючих мереж ПЛЛ 220 — 330 Кв об'єднаної енергосистеми Україна — Крим.

↳ **створення безпечних і якісних умов життя, зростання доходів населення шляхом:**

- виконання завдань Програми зайнятості населення, інших соціальних програм;

- кредитування будівництва і придбання житла для молодих родин і самотніх молодих громадян;

- удосконалення структури роздрібною торгівлі з метою збільшення частки магазинів, що відповідають сучасним вимогам;

- фінансування заходів, спрямованих на безпечне зберігання заборонених і не придатних до використання хімічних засобів захисту рослин в Автономній Республіці Крим, проектування і будівництво полігона твердих побутових відходів в м. Судаку, продовження будівництва (реконструкції) полігонів твердих побутових відходів в м. Красноперекопську і Джанкої.

↳ **формування умов для підвищення інвестиційної привабливості регіону, розвитку підприємництва, для чого передбачається забезпечити:**

- постійне оновлення банку даних інвестиційних пропозицій підприємств і організацій Автономної Республіки Крим і широкий доступ до нього потенційних інвесторів;
- створення Кримського торгового дому і його відділень в регіонах України та за кордоном;
- участь Автономної Республіки Крим у виставкових заходах, ярмарках і презентаціях вітчизняних товарів в Україні та за її межами;
- проведення міжнародних науково-практичних конференцій з питань інноваційної діяльності та інтелектуальної власності;
- виконання Програми підтримки і розвитку малого підприємництва в Автономній Республіці Крим на 2007-2008 роки;

↳ **вдосконалення земельних відносин шляхом:**

- запровадження на території Автономної Республіки Крим ринкових механізмів у сфері земельних відносин, у тому числі організації продажу земельних ділянок, розташованих за межами населених пунктів, і продажу права оренди на земельні ділянки на конкурентних засадах;
- створення республіканського банку даних земельних ділянок, наданих для індивідуального житлового будівництва;
- розмежування земель державної і комунальної власності;
- розроблення проектів землевпорядження, організації і встановлення меж об'єктів природно-заповідного фонду;

↳ **підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, розвиток інфраструктури села шляхом:**

- реалізації Концепції пріоритетного розвитку аграрного сектору економіки і соціального розвитку села в Автономній Республіці Крим на 2006-2008 роки;
- проведення заходів із збереження і поліпшення родючості земель сільськогосподарського призначення, омолодження багаторічних насаджень;
- пріоритетного спрямування бюджетних асигнувань для забезпечення будівництва і функціонування об'єктів інфраструктури села;

↳ **підвищення рівня духовності, забезпечення широкого доступу населення до якісної освіти та охорони здоров'я, інших соціальних послуг шляхом:**

- забезпечення виконання державних та регіональних програм у сфері освіти, охорони здоров'я, культури;
- створення відділень сімейної медицини;
- поетапного реформування системи охорони здоров'я, оптимізації мережі закладів охорони здоров'я;
- створення теле- і радіопрограм, передач з актуальних проблем Криму, інформування про діяльність органів влади;
- формування реєстру пам'ятників культурної спадщини Автономної Республіки Крим;

↳ **вирівнювання диспропорцій і стимулювання розвитку міст і районів шляхом:**

- проведення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку міст і районів Автономної Республіки Крим;
- завершення розроблення генерального плану м. Алушти, його корегування і розроблення правил забудови м. Сімферополя;
- забезпечення виконання Законів України «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про загальнодержавну програму розвитку малих міст»;

↳ **зміцнення міжнаціональної злагоди шляхом:**

- виконання державної та республіканської програм облаштування і соціально-культурного розвитку депортованих громадян в Автономній Республіці Крим;
- здійснення комплексу заходів, спрямованих на соціально-культурну адаптацію депортованих громадян.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент, НАПКС

Под организацией бухгалтерского учета подразумевают систему условий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности предприятия и осуществления контроля за рациональным использованием производствен-

ных ресурсов и готовой продукции. Ее назначение — совершенствование и рациональная обработка информации, распределения работ между персоналом бухгалтерии, научная организация труда.

Субъектами организации бухгалтерского учета в строительных организациях выступают директор и главный бухгалтер предприятия, объектом — учетный процесс, труд исполнителей, организационной, информационно-технологическое и методическое обеспечение учета.

Организация учета в строительных организациях выполняет следующие задачи:

- своевременное, полное, достоверное, непрерывное отражение всех фактов хозяйственной деятельности, которые осуществлялись в строительных организациях;
- обработка данных с помощью соответствующих процедур, приемов и способов в соответствии с полученной информацией;
- составление на основании полученной массы обработанной информации зафиксированной в первичных документах и регистрах баланса и финансовой отчетности и передача ее заинтересованным пользователям.

Решение этих задач основывается на использовании общепринятых в международной практике принципов: юридической самостоятельности и независимости предприятия; непрерывной деятельности предприятия; реальности и ясности; последовательности; полного раскрытия информации — полноты отражения всех хозяйственных операций; постоянства принятой методики отражения хозяйственных операций.

Организация бухгалтерского учета в строительных организациях состоит из трех взаимосвязанных этапов: методического, технического и организационного. С учетом особенностей организации учета оборотных активов можно выделить следующие элементы данной системы (рис. 1).



Рис. 1. Этапы организации бухгалтерского учета основного производства строительной организации

На первом, методическом этапе организации бухгалтерского учета в строительных организациях осуществляется выбор объектов учета отдельных элементов строительного производства, размежевание расходов по каждой классификационной группе расходов деятельности, выбор системы альтернативных вариантов учетной политики, разработки рабочего плана счетов, определение метода учета расходов и калькулирования себестоимости продукта, постановка калькуляционной работы на предприятии.

Второй этап организации бухгалтерского учета — технический, — это выбор формы учета, которая наиболее соответствует отрасли и размеру данного строительного предприятия. Он состоит: в выборе способа обработки учетных данных — бескомпьютерного и компьютерного, разработке перечня и форм учетных регистров, установления порядка осуществления записей в регистрах бухгалтерского учета.

Третий этап в организации работы учетного аппарата — это организация работы бухгалтерии. Основными элементами этого этапа является разработка Положения о бухгалтерской службе, Положения о главном бухгалтере, схемы документооборота, должностных инструкций исполнителям, технического обеспечения учета, научной организации труда и др.

Методические основы формирования в бухгалтерском учете информации о деятельности строительных организаций определяются ПСБУ 3 «Отчет о финансовых результатах», ПСБУ 18 «Строительные контракты», ПСБУ 16 «Расходы». Все эти особенности должны быть отражены в приказе об учетной политике предприятия.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Рогатенюк Э.В., к.э.н., доцент НАПКС

Рентабельность является основным показателем эффективности работы предприятия и характеризует эффективность его хозяйствования. В широком смысле понятие «рентабельность» означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают затраты на их производство и сбыт, обеспечивают прибыль, достаточную для нормального функционирования и развития предприятия [4, с. 384].

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей, расчет которых в общем виде может быть представлен как отношение прибыли к совокупным затратам (выражается либо в процентах, либо в коэффициенте). Однако этот показатель имеет ряд недостатков, которые связаны с «перегруженностью» либо числителя (прибыли), либо знаменателя (затрат). Так, например, на величину затрат влияют факторы, обусловленные экономической политикой: налоги, социальные трансферты, таможенные пошлины и др. В результате предприятие вынуждено в полную себестоимость включать платежи, не зависящие от его деятельности. Кроме того, при анализе показателей рентабельности капитала, несмотря на наличие чистой прибыли в отчетном периоде (стр. 220 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах»), показатель «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (стр. 350 формы № 1 «Баланс») может быть отрицательным. Это происходит, когда величина убытков предыдущего периода не покрывает прибыли отчетного. При этом если величина уставного и прочего капитала не велика, а размер убытков «съедает» собственные источники капитала, значение стр. 380 «Собственный капитал» формы № 1 «Баланс» будет отрицательным. В таком случае теряется экономический смысл показателя рентабельности даже при наличии прибыли в отчетном периоде. Таким образом, система показателей рентабельности, используемая в отечественной практике хозяйствования, не всегда отражает реальные тенденции развития предприятия, делая затруднительным анализ результатов его хозяйственной деятельности и процесс принятия управленческих решений.

В зарубежной практике используется ряд показателей, позволяющих частично устранить выше-названные недостатки. В данной статье предлагается рассмотреть шесть основных.

1. *Return on Common Equity (RCE)* или *Return on Equity (ROE)* (буквально переводится как «возврат, отдача на собственный капитал»), является основным показателем доходности и эквивалентен коэффициенту рентабельности собственного (акционерного) капитала. Данный коэффициент рассчитывается как соотношение чистой прибыли к среднему значению собственного капитала. Основная смысловая нагрузка коэффициента ROE состоит в том, что он показывает долю прибыли в собственном капитале, вложенном в компанию ее владельцами (акционерами), то есть меру вознаграждения, получаемого за принятие на себя риска, связанного с помещением средств в рисковое предприятие [1, с.160-162].

2. *Return on Assets (ROA)* или *Return on Total Assets (ROTA)* — рентабельность активов, чаще всего рассчитывается как отношение чистой прибыли (или прибыли после выплаты процентов, но до уплаты налогов) к общей сумме активов компании. Данный коэффициент характеризует эффективность стратегии компании в целом, включая то, как построена структура ее финансирования, насколько эффективно размещены долгосрочная и краткосрочная задолженности и др. [5, с.141].

3. *Return on Capital Employed (ROCE)* — рентабельность рабочего капитала, рассчитываемая путем деления прибыли до выплаты процентов и налогов на разницу между общей суммой активов и текущими обязательствами компании [2, с. 420].

4. *Return on Investment (ROI)* или *Return on Invested Capital (ROIC)* — рентабельность инвестиций, рассчитывается как соотношение оперативного характерного результата деятельности компании к среднему значению инвестированного капитала. Этот коэффициент характеризует в процентном от-

ношении среднюю ставку прибыльности инвестированного капитала (сумме основного и оборотного капитала) независимо от формы финансовых вложений предприятия. Он носит частичный характер, поскольку позволяет судить об экономической эффективности главного оперативного оборота (основного производства), но не отражает состояние других оперативных оборотов (например, финансовых вложений заемного капитала).

5. *Return on Sales (ROS)* или *Profit Margin (PM)* — часто переводится как «норма прибыли», однако соответствует коэффициенту рентабельности продаж (оборота) и рассчитывается как отношение прибыли до уплаты налогов к чистой выручке от продаж [2, с. 421]. Этот показатель позволяет проводить непосредственные сравнения между компаниями одной и той же отрасли независимо от наличия у них задолженности по выплате налогов, использования ими налоговых скидок или кредитов. В практике хозяйствования западными компаниями чаще используется показатель ROS, рассчитываемый как соотношение чистой прибыли к чистым продажам. При этом чистый объем продаж понимается как стоимость продаж в течение определенного периода за вычетом косвенных налогов и возврата реализованной продукции. Коэффициент ROS отражает ту часть денежных поступлений, которая реально остается в компании с каждой денежной единицы проданной продукции. Чем выше его значение, тем большими возможностями располагает компания для финансирования своего развития за счет внутренних источников. В целом этот показатель характеризует прибыльность продаж, отражая существующие отношения между расходами и доходами и, следовательно, эффективность производства (использованные ресурсы по отношению к полученным результатам).

6. Показатель ROS отражает только один, хотя важный аспект эффективности производства, оставляя без внимания другой — способность компании поддерживать необходимый ритм производственного цикла, которая зависит от соответствующей организации персонала компании и правильной координации направлений его деятельности. *Assets turnover (AT)* — коэффициент оборачиваемости активов (или коэффициент использования активов, коэффициент трансформации) дает представление об эффективности менеджмента компании. Он рассчитывается как соотношение чистого объема продаж к средней величине активов и показывает, сколько раз вложенный капитал возвращается в ликвидной форме через продажи. Коэффициент AT служит инструментом контроля за расходованием средств на приобретение активов с позиции того, насколько оно способствует достижению главной цели компании — расширению рынка сбыта продукции и увеличению массы прибыли [2, с. 373].

Взаимосвязь между показателями AT и ROS (их произведение) выражается посредством показателя ROI. Таким образом, рентабельность вложенного капитала — это результирующая как эффективности производства (техники и процесса производства) и способности устанавливать определенные цены приобретения и продажи, выраженная коэффициентом ROS, так и способности менеджмента организовывать и координировать различные взаимосвязанные направления деятельности для ускорения ритма производственного цикла (отражаемой в показателе AT).

В качестве показателя эффекта (числителя коэффициентов рентабельности) в практике западных компаний, кроме чистой прибыли (Net Income) используются также: Earnings Before Taxes (EBT) — прибыль до уплаты налогов; Earnings Before Interest & Taxes (EBIT) — прибыль до уплаты процентов и налогов; Earnings Before Interest, Tax and Depreciation Accumulated (EBITDA) — прибыль до уплаты процентов и налогов с включенными амортизационными отчислениями; прибыль от основной деятельности до учета прибылей и убытков от хозяйственных операций, не входящих в основную деятельность, и операций, носящих для данной компании неповторяющийся, случайный характер (чтобы устранить влияние этих операций на показатель чистой прибыли); прибыль до учета результатов финансовой деятельности компании — до вычета затрат на выплату процентов, поступлений от вложений в ценные бумаги других организаций, что позволяет нивелировать эффекты финансовой деятельности и структуры задолженности компании, ее воздействие на показатель прибыли; чистая прибыль от основной деятельности (доходы от основной деятельности минус расходы на основную деятельность, но без вычитания затрат на выплату процентов и без учета баланса операций по неосновной деятельности, чрезвычайных хозяйственных событий и т.д.) [7].

Кроме того, в зарубежной практике хозяйствования иногда используются такие показатели, характеризующие эффективность деятельности компании: прибыль на одного работника, или прибыль после налогообложения выплаты процентов на одного работника; отношение суммы валовой прибыли от основной деятельности и амортизации к сумме добавленной стоимости; объем продаж в расчете на одного работника; объем продаж или прибыли в расчете на 1 м² производственных или торговых площадей; коэффициент использования основного капитала (Fixed Asset Activity Ratio) — соотношение чистого объема продаж и стоимости основных фондов (фондоотдача) [6, с. 86-87].

Рассмотренные показатели рентабельности, безусловно, важны для комплексного анализа деятельности предприятия. Методика их расчета уже адаптирована к отечественной практике хозяйствования и Национальным стандартам бухгалтерского учета. Однако в контексте антикризисного управления анализ результативности (эффективности) деятельности предприятия с использованием вышерассмотренных показателей необходимо дополнить факторным анализом рентабельности, что и должно стать следующим этапом исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Калина А.В., Конева М.И., Ященко В.О. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровень): Учебно-методическое пособие. — 2-е изд. — К.: МАУП, 1998. — 266 с.
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP. — М.: Дело, 1998. — 432 с.
3. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): Учебник — М.: ИНФРА-М, 1998. — 448 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. — М.: Изд-во «Перспектива», 1998. — 656 с.
6. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. Д.П. Лукичева и А.О. Лукичевой / Под ред. Ю.Н. Воропаева. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
7. <http://finance.yahoo.com/>; <http://www.investorwords.com>

ВЛИЯНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ФИНАНСОВУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Блажевич О.Г., ст. препод., НАПКС

Анализ финансовой независимости на определенную дату позволяет проводится на основании бухгалтерского баланса. Финансовая независимость характеризует способность предприятия использовать собственные и приравненные к ним средства для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

На практике показатели финансовой независимости очень часто определяются на основании элементов пассива предприятия и зависят от его структуры.

Пассив предприятия является совокупностью элементов предприятия, которые являются источниками формирования имущества предприятия. Имущество предприятия является его активом. И вследствие этого образуется равенство источников формирования капитала предприятия (пассив) и направлений его использования (актив).

Предприятие считается финансово независимым от внешних субъектов, если имеющийся собственный капитал превышает заемный. И чем больше данное соотношение, тем более финансово независимым считается предприятие.

Капитал предприятия направляется на формирование его имущества. Особо следует обратить внимание на оборотные активы, так как среди них есть элементы, которых у предприятия может не быть в данный конкретный момент времени. Это дебиторская задолженность предприятию. Так как существует опасность невозврата данных средств, то, по нашему мнению, данный элемент может усилить финансовую зависимость предприятия.

Чем выше дебиторская задолженность, тем более финансово зависимым становится предприятие. Это объясняется тем, что корректировка данной статьи будет происходить за счет средств, полученных предприятием за счет основной операционной деятельности, к которой относят, прежде всего, полученную чистую прибыль. Т.е. невозврат дебиторской задолженности повлечет за собой уменьшение нераспределенной прибыли, что приведет к уменьшению собственного капитала, вследствие чего произойдет ослабление финансовой независимости предприятия. Руководству предприятия необходимо минимизировать количество предприятий-дебиторов, что и приведет к уменьшению дебиторской задолженности.

Также следует обратить внимание на еще один элемент оборотных активов предприятия — производственные запасы, необоснованное количество которых может также привести к ослаблению финансовой независимости предприятия. На наш взгляд, количество запасов должно быть на период, который будет соответствовать операционному циклу предприятия.

Для определения необходимого уровня запасов следует определить продолжительность оборачиваемости запасов, используя себестоимость продукции. Рассчитанный коэффициент покажет, на какой период предприятие аккумулировало производственные запасы на своих складах. При достаточно большой величине данного показателя и с учетом того, что в составе затрат на производство продукции присутствуют «запасонеобразующие» элементы (заработная плата, амортизация), созданный запас может быть признан чрезмерным (при отсутствии проблем снабжения и прогнозов существенного роста стоимости запасов). Вследствие всего вышесказанного руководству предприятия необходимо контролировать сложившийся уровень запасов.

Данные две статьи являются наиболее значимыми в структуре оборотных активов предприятия, так как именно их стоимостные изменения могут в значительной мере оказывать влияние на финан-

совую независимость предприятия. Необоснованное увеличение данных статей может привести к усилению финансовой зависимости предприятия, что в итоге приведет к ухудшению финансового состояния предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. — С-Пб.: Питер, 2005. — 432 с.
2. Васина А.А. Финансовая диагностика и оценка проектов. — С-Пб.: Питер, 2004. — 448 с.
3. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. — Симферополь: Таврия, 2007. — 632 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Пилатова Т.Н., ст. препод., НАПКС

Правильная и рациональная организация учета затрат на производство строительно-монтажных работ (СМР) обеспечивается четкой системой документооборота и строгим порядком оформления операций по формированию себестоимости СМР в строительной организации.

Отражение в бухгалтерском учете расходов на строительство — монтажные работы осуществляется в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, а также Инструкции по его применению, утвержденной приказом Министерства финансов Украины от 30 ноября 1999 года № 291 с использованием счетов 9 класса «Расходы деятельности» и счета 23 «Производство».

Синтетический учет расходов на выполнение СМР ведется на счете 23 «Производство». По дебету счета 23 отражаются прямые материальные, трудовые и прочие прямые расходы, а также производственные накладные расходы и потери от брака продукции (работ), по кредиту — суммы фактической производственной себестоимости завершенной производством продукции, выполненных работ, услуг.

На счете 23 «Производство» в строительных организациях непосредственно в Журнале — ордере 5 группируются расходы в соответствии с определенными объектами калькуляции.

Группировка статей производственной себестоимости СМР по статьям калькуляции согласно приказу об учетной политике может включать:

- прямые материальные расходы;
- прямые расходы на оплату труда;
- суммы отчислений на социальные мероприятия;
- эксплуатация строительных машин и механизмов;
- прочие прямые расходы;
- общепроизводственные расходы.

Фактические затраты товарно-материальных ценностей на выполнение СМР по объектам учета отражаются в учетных регистрах на основании акта приемки выполненных подрядных работ (форма № КБ-2а), справки о стоимости выполненных подрядных работ и расходах (форма № КБ-3) и материальных отчетов. Следует отметить, что отпуск сырья, материалов, деталей, конструкций, топливо в производство СМР на площадке строительства следует рассматривать не как отпуск в производство, а как перемещение материальных ценностей от одного подотчетного лица к другому.

Расчет начисления заработной платы работников в строительстве осуществляется исходя из количества отработанного времени (трудоемкости) на данном объекте и среднего разряда работников, занятых выполнением СМР.

Отчисления на социальные мероприятия включаются в себестоимость строительно-монтажных работ по прямому признаку с кредита счета 65 «Расчеты по страхованию» и соответствующих субсчетов: 651 «По пенсионному обеспечению», 652 «По социальному страхованию», 653 «По страхованию на случай безработицы», 654 «По индивидуальному страхованию».

Расходы на содержание и эксплуатацию собственных и арендованных машин и механизмов в строительной организации отражаются на счете 23 «Производство» субсчет «Эксплуатация машин и механизмов» по их видам или группам и относятся на расходы по отдельным объектам калькуляции по прямому признаку на основании первичных документов. Расходы на оплату труда рабочих, занятых управлением и обслуживанием машин, отчислений в резерв на оплату отпусков, расходы на топливо, электроэнергию, а также вспомогательные эксплуатационные материалы, содержание рельсовых и безрельсовых путей, амортизационные отчисления, расходы на ремонт и арендная плата за машины относятся к производственной себестоимости содержания групп данных машин по прямому признаку.

Первичный учет работы машин и механизмов осуществляется с использованием следующих документов: сменный рапорт о работе строительных машин формы ЕБМ-1, путевой лист строительной

машины формы ЕБМ-2, карточка учета работы строительной машины (механизма) формы ЕБМ-5, журнал учета работы машины (механизма) формы ЕБМ-6 и др.

В статью «Прочие прямые расходы» включаются все прочие производственные расходы, которые не вошли в предыдущие статьи и могут быть отнесены непосредственно на себестоимость строительно-монтажных работ по прямым признакам, в частности:

- плата за аренду земельных и имущественных паев;
- расходы от брака, составляющие стоимость окончательно забракованных изделий, полуфабрикатов, и расходы на исправление брака за вычетом: окончательно забракованной продукции по справедливой стоимости; сумм, которые возмещаются работниками, допустившим брак; сумм, полученных от поставщиков за некачественные материалы и комплектующие изделия;
- расходы на выполнение исправлений и гарантийных работ, в том числе расходы на гарантийный ремонт, сданных заказчику объектов на протяжении гарантийного срока от даты подписания акта о принятии объекта в эксплуатацию, при условии включения такого ремонта в контракт и надлежащего оформления документов по выполнению такого ремонта и т.п.

В статью «Общепроизводственные расходы» относятся расходы, определенные ПСБУ 18 «Строительные контракты», которые включают: расходы на управление и обслуживание строительного производства; расходы на усовершенствование технологии и организации работ на строительных площадках; прочие общепроизводственные расходы.

На рис. 1. отражена общая схема организации финансового учета строительного производства в строительных организациях.

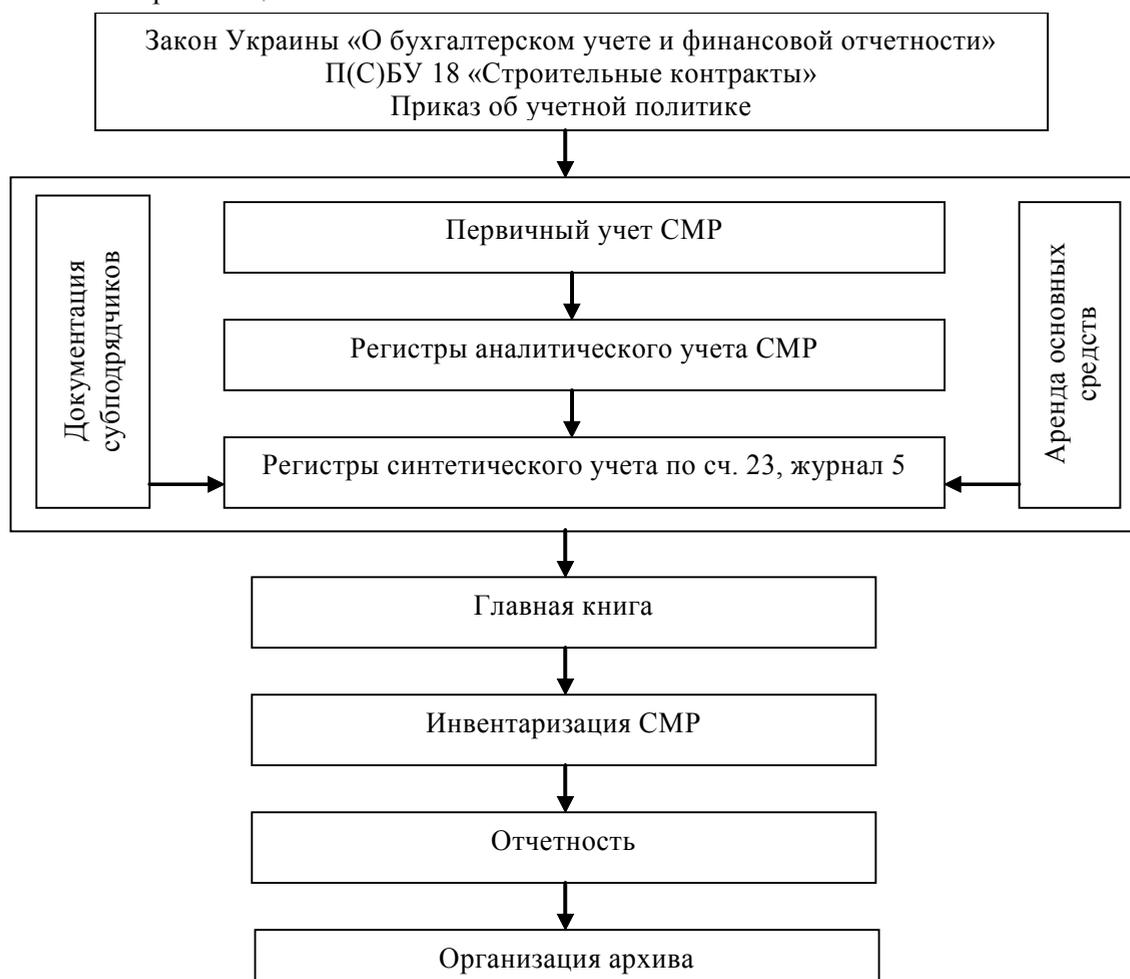


Рис. 1. Методическая модель организации финансового учета строительного производства

ФИНАНСОВАЯ АКТИВНОСТЬ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Ворошило В.В., ассистент, НАПКС

Понятие финансовая активность домохозяйств в современной экономической научной литературе если и используется, то очень редко. Анализ финансовой и экономической литературы показал, что понятие финансовая активность домохозяйств не раскрыто.

Слово «активность» в данном словосочетании имеет первостепенное значение, поэтому определим, что же такое активность:

- в Толковом словаре Ушакова под активностью рассматривают энергичную деятельность [2];
- в словаре русского языка активность — деятельное участие в чем-либо, энергичная деятельность [1];
- в словаре русского языка Ожегова активность — это занятие, труд [2];
- активность — понятие, выражающее способность живых существ производить движения произвольные и изменяться под воздействием внешних или внутренних стимулов-раздражителей, — всеобщую характеристику живых существ, их собственную динамику как источник преобразования или поддержания жизненно значимых связей со средой [2].

Таким образом, мнение авторов во многом похоже, и рассматривают активность — как энергичную деятельность, действие. Что касается слова «финансовая» из существующего словосочетания, то оно определяет сущность данной деятельности, действия. Исходя из вышесказанного, финансовая активность — энергичная деятельность в сфере финансовых операций. Понятие финансовая активность часто используется и становится синонимом понятия финансовой деятельности. Однако это не так. Финансовая активность представляет собой важную характеристику свойств финансовой деятельности.

Финансовую активность можно рассматривать как специфический вид деятельности хозяйствующих субъектов. Одним из таких хозяйствующих субъектов выступают домашние хозяйства.

Финансовую активность домохозяйств можно рассматривать как склонность к принятию рискованных финансовых решений в отношении использования собственных финансовых ресурсов, направленных на различные финансовые вложения, исходя из финансового потенциала домохозяйства.

Финансовая активность домохозяйств — это свойство домохозяйства и реальное проявление этого свойства, заключающееся в мобильности, предприимчивости, инициативе в отношении финансовых ресурсов. В данном случае, можно сделать акцент на психологических мотивах решений об использовании своих финансовых ресурсов. Рассматриваются внутренние качества членов домохозяйства: их характер, психология, привычки, доходы, потребление. Однако, рассматривая домохозяйство вне общества и его взаимосвязей, невозможно объективно установить факторы, воздействующие на формирование психологии членов домохозяйства и их решений, касающихся формирования и использования финансовых ресурсов.

Учитывая вышеизложенное, финансовая активность домохозяйств — это такое поведение, зависящее от внутренних качеств домохозяйства или его членов, направленное на использование и распределение собственных финансовых ресурсов, трансформирующиеся в финансовые вложения, в зависимости от финансового потенциала данного домохозяйства.

Исходя из уровня финансовой активности, можно выделить 2 группы домохозяйств:

- финансово активные домохозяйства;
- финансово неактивные домохозяйства.

Финансово активные домохозяйства — домохозяйства со стабильными средними ежемесячными доходами.

Точная и адекватная оценка финансовой активности домохозяйств является информационной основой для различных финансово-кредитных учреждений, которые готовы привлекать свободные финансовые ресурсы населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Словарь русского языка: В 4-х т, 2-е изд., исправленное и дополненное / АН СССР, Ин-т рус. яз, под ред. А.Г. Евгеньевой. — М.: Русский язык, 1983. — 752 с.
2. Электронная версия словарей: <http://www.slovopedia.com/>; <http://mirslouvrei.com/>.

СТВОРЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ УМОВ ДЛЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Нехайчук Д.В., асистент, НАПКС

Розв'язання проблем регіонального розвитку потребує чіткого розподілу функцій та координування діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Упродовж останніх років у країні здійснюється реформування системи державного управління та місцевого самоврядування. Основною метою такого реформування є створення децентралізованої моделі організації влади, спроможної ефективно впливати на процеси соціально-економічного і культурного розвитку територій в умовах ринкової економіки.

Державна політика щодо реалізації зазначеного пріоритетного напряму передбачатиме:

- зміну моделі територіальної організації влади, наближення її до європейських стандартів, зокрема приведення у відповідність з Європейською хартією місцевого самоврядування;

- деконцентрацію владних повноважень, перерозподіл повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з додержанням принципів децентралізації та субсидіарності;

- зміну функцій місцевих державних адміністрацій — перетворення місцевих органів виконавчої влади загальної компетенції на контрольно-наглядові органи у структурі виконавчої влади;

- реформування системи адміністративно-територіального устрою шляхом створення правових, економічних і організаційних умов для формування територіальних громад, які забезпечуватимуться матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективної реалізації завдань і виконання функцій місцевого самоврядування;

- розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад, посилення мотивації органів місцевого самоврядування щодо зміцнення місцевих бюджетів через впровадження на державному рівні соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання.

Пріоритетний напрям 1 — *розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад.*

Основними проблемами, що заважають повноцінному функціонуванню інституту місцевого самоврядування, є:

- фінансово-економічна несамостійність територіальних громад;
- надмірна концентрація владних повноважень у центральних та місцевих органах виконавчої влади, обмеженість повноважень і ресурсів органів місцевого самоврядування у частині забезпечення діяльності територіальних громад;

- недостатня правова врегульованість механізму економіко-фінансового забезпечення діяльності територіальних громад;

- низький рівень взаємодії органів місцевого самоврядування та контролю за їх діяльністю з боку територіальних громад.

Для розв'язання зазначених проблем необхідно внести зміни до законодавства, що регулює процеси місцевого самоврядування у частині чіткого розмежування повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування і їх фінансово-економічного забезпечення.

Розподіл повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування різних рівнів повинен здійснюватися виходячи з принципу субсидіарності.

З метою зміцнення матеріальної бази органів місцевого самоврядування та підвищення рівня їх ресурсного забезпечення необхідно у першочерговому порядку вирішити питання щодо:

- завершення процесу розмежування об'єктів державної та комунальної власності;
- законодавчого визначення статусу об'єктів комунальної власності та об'єктів спільної власності територіальних громад;

- надання об'єктам комунальної власності, що перебувають у розпорядженні обласних та районних рад, статусу об'єктів комунальної власності територіальних громад;

- розмежування земель, що перебувають у державній власності, та таких, що передані до комунальної власності;

- удосконалення механізму сплати місцевих податків і зборів шляхом проведення податкової реформи;

- підвищення рівня заінтересованості органів місцевого самоврядування у збільшенні обсягу надходжень до державного бюджету;

- зміцнення місцевих бюджетів розвитку;

- запровадження програмно-цільового методу формування та виконання місцевих бюджетів, а також практики середньострокового фінансового планування на місцевому та регіональному рівні;

- розширення доступу органів місцевого самоврядування на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень. Законодавче врегулювання механізму запозичення, що здійснюється органами місцевого самоврядування;

- підвищення ефективності діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів;

- сприяння розв'язанню соціально-економічних проблем територіальних громад сіл шляхом удосконалення механізму земельної іпотеки.

Здійснення відповідних заходів, зокрема внесення до Бюджетного кодексу України змін щодо оптимізації порядку взаєморозрахунків між бюджетами різних рівнів, створить належне підґрунтя для реалізації бюджетної реформи в Україні.

Пріоритетний напрям 2 — *реформування адміністративно-територіального устрою.*

Реформа адміністративно-територіального устрою передбачає розбудову раціональної системи територіальної організації влади, що враховує потреби населення.

Основним завданням реформи адміністративно-територіального устрою є утворення базової самоврядної адміністративно-територіальної одиниці, забезпеченої необхідними фінансовими, матеріальними та людськими ресурсами.

Адміністративно-територіальній реформі передуватиме законодавче визначення статусу адміністративно-територіальних одиниць, надання їм можливості утворювати органи місцевого самоврядування, забезпечення рівності у наданні соціальних, культурних та адміністративних послуг, створення відповідної матеріально-технічної бази, а також розроблення порядку вирішення інших питань у сфері адміністративно-територіального устрою.

Пріоритетний напрям 3 — *узгодження діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо розвитку регіонів.*

Нерівномірне відновлення економічного потенціалу регіонів, передусім їх окремих територій, — характерна ознака останніх років. Відсутність державного регулювання зазначених процесів призводить до збільшення територіальної диспропорції. На кожному етапі розвитку держави її політика повинна забезпечувати баланс між стимулюванням найбільш перспективних територій і запровадженням дієвого механізму для подолання економічної та соціальної нерівності. Така політика сприяє інтеграції суспільства, дає можливість запобігти перетинанню критичної межі регіональних відмінностей.

Реалізація сучасної державної регіональної політики потребує постійного узгодження довгострокових завдань розвитку між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, їх вирішення, визначення гранично допустимого рівня міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації із запровадженням моніторингу на державному та регіональному рівні.

З метою запобігання збільшенню міжрегіональної диспропорції основний обсяг державних витрат у соціальній сфері спрямовуватиметься на забезпечення реалізації права населення на освіту, охорону здоров'я і соціальний захист. Передбачено встановлення обґрунтованого співвідношення між частками інвестиційних ресурсів, які виділяються на стимулювання динамічного зростання регіонів і зменшення регіональних відмінностей.

Законодавчою базою для запровадження механізму зменшення диспропорції у соціально-економічній сфері на регіональному рівні та подолання депресивного стану окремих територій є Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів».

Реалізація зазначеного Закону дасть можливість:

- запровадити договірні засади у відносинах між Урядом та органами місцевого самоврядування. Договірні засади передбачатимуть взаємну відповідальність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за реалізацію в регіонах спільних заходів, визначених Стратегією та регіональними стратегіями розвитку. Угоди щодо регіонального розвитку укладатимуться між Урядом та органами місцевого самоврядування відповідно до державних пріоритетів розвитку регіонів, визначених у додатку 1;

- забезпечити державне стимулювання розвитку депресивних територій шляхом розроблення та виконання програм подолання депресивного стану і надання цільової державної підтримки для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури; формування інфраструктури підприємництва, фінансування програм перекваліфікації працівників, розвиток соціально-культурної сфери та охорони довкілля.

Для розв'язання накопичених проблем регіонального розвитку необхідно прийняти нормативно-правові акти, які передбачатимуть:

- розмежування функцій та повноважень центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

- впровадження правового режиму користування майном, що перебуває у спільній власності територіальних громад, удосконалення механізму управління таким майном; розмежування земель державної і комунальної власності;

- удосконалення порядку регламентації загальнодержавного і регіонального прогнозування та планування соціально-економічного розвитку (визначення статусу стратегічних документів, запровадження принципів регіонального програмування та планування);

- впровадження механізму концентрації та оптимізації державних ресурсів, що спрямовуються у регіони як поточне фінансування державних установ, капітальні вкладення головних розпорядників коштів державного бюджету з метою досягнення найбільш ефективного їх використання під час розв'язання проблем регіонального розвитку;

- впровадження механізму підвищення заінтересованості органів місцевого самоврядування у зміцненні їх фінансової бази шляхом закріплення за місцевими бюджетами частки загальнодержавних надходжень; розширення повноважень органів місцевого самоврядування у затвердженні та виконанні бюджету;

- чітке визначення переліку та розміру граничних ставок місцевих податків і зборів;

- реформування системи адміністративно-територіальних одиниць;

- координацію процесів розвитку місцевого самоврядування, сприяння співпраці його органів.

Основними інструментами реалізації пріоритетів є:

Угоди щодо регіонального розвитку

Укладення угод щодо регіонального розвитку дасть змогу узгоджувати державні пріоритети регіонального розвитку з регіональними пріоритетами, концентрувати державні та місцеві ресурси для їх виконання.

За результатами аналізу переваг регіону та основних структурних проблем, які негативно впливають на конкурентоспроможність і потенціал зростання у кожному регіоні, угоди щодо регіонального розвитку визначатимуть спільні заходи органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з реалізації Стратегії та регіональних стратегій розвитку та укладатимуться між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами.

Договірні відносини розвиватимуться поступово з урахуванням набутого досвіду та стану готовності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до їх сприйняття.

Програми подолання депресивності окремих територій

З метою запобігання зростанню міжрегіональних диспропорцій розроблятимуться та виконуватимуться програми, які визначатимуть комплекс заходів центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на подолання депресивності окремих територій та стимулювання їх розвитку. Для фінансування заходів зазначених програм залучатимуться кошти державного і місцевих бюджетів та інших джерел.

Державні цільові програми

Для забезпечення реалізації окремих пріоритетних напрямів розроблятимуться та виконуватимуться державні цільові програми розвитку окремих регіонів, які мають перетворитися на дієвий інструмент державної регіональної політики шляхом їх спрямування не на загальну підтримку конкретних регіонів, а на цільове розв'язання системних проблем.

Регіональні стратегії розвитку і програми соціально-економічного та культурного розвитку

З метою забезпечення проведення державної політики регіонального розвитку, узгодження довгострокових державних пріоритетів регіонального розвитку із стратегічними напрямами розвитку регіонів Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації разом з органами місцевого самоврядування, із залученням громадськості розроблятимуть регіональні стратегії розвитку на період до 2015 року та здійснюватимуть заходи з їх реалізації.

О РЕФОРМИРОВАНИИ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Сушкова Е.Е., ассистент, аспирантка, НАПКС

В настоящее время в Украине достаточно актуальной и часто обсуждаемой является проблема финансовой обеспеченности регионов в решении вопросов экономического развития и повышения благосостояния населения территории. За последние 7 лет удельный вес доходов местных бюджетов в общей сумме доходов Сводного бюджета Украины имеет стабильную тенденцию к снижению (с 32,3% в 2001 г. до 26,1% в 2008 г.). В противовес такому уменьшению расходы местных бюджетов динамично растут — с 36,7% в 2005 году до 43,4% в 2007 году. К тому же доходная часть местных бюджетов на сегодня наполовину состоит из трансфертов из государственного бюджета. Все это лишает территориальных общин возможности за счет собственных средств решать местные проблемы.

Основу финансовой базы местных бюджетов (около 80% всех доходов) составляют налоговые поступления. В зарубежной практике успешно функционирует система местного налогообложения, обеспечивающая достаточно большие поступления в бюджеты этого уровня. Так в середине 90-х гг. XX века в структуре доходов местных органов власти местные налоги составляли в США — до 65%, во Франции — свыше 60%, в Германии — до 45%, в Японии — 35% [2, с. 765].

На сегодняшний день в Украине местные налоги и сборы взимаются в соответствии с Декретом КМУ от 20.05.1993 г. №56-93 «О местных налогах и сборах». Данному нормативному акту в 2008 году исполнилось 15 лет, а его нормы уже не учитывают произошедшие за это время изменения в экономике страны, и соответственно не дают возможности существенно повысить роль местных налогов и сборов в формировании доходной части местных бюджетов.

Можно выделить следующие недостатки системы местного налогообложения в Украине. Во-первых, несмотря на предусмотренное в действующем законодательстве количество местных налогов и сборов (14 видов), их влияние на формирование местных бюджетов незначительно. Сумма поступлений этих налогов за 2008 г. составила 729,9 млн. гривен, что составляет лишь 0,7% от общей суммы поступлений в местный бюджет. Во-вторых, ряд местных налогов либо вообще не взимается, либо их администрирование не покрывается средствами от их поступлений, что противоречит принципу эффективности налогообложения. В-третьих, действующая система местных налогов и сборов не способна выполнять какого-либо регулирующего потенциала. Хотя она может служить полноценным инструментом регулирования социально-экономических процессов в регионе, так как полномочия в установлении, определении ставок таких налогов, перечня освобожденных объектов и субъектов по таким налогам находится в компетенции местных органов власти. Это позволяет непосредственно решать местные проблемы, учитывая специфику территории.

В виду вышесказанного, в Украине уже давно возникла неотложная потребность реформирования системы местного налогообложения. Этот вопрос давно рассматривается отечественными учеными-экономистами и практиками, но пока к каким-либо положительным результатам это не привело.

24 декабря 2008 года в первом чтении Верховной Радой Украины был принят Проект Закона Украины «О местных налогах и сборах». Данный проект разработан во исполнение Программы деятельности КМУ «Украинский прорыв: для людей, а не для политиков», утвержденной Постановлением КМУ от 16.01.08 г. № 14. Основной целью его подготовки является законодательное урегулирование взимания местных налогов и сборов в Украине, оптимизация их перечня, расширение объектов налогообложения [3]. Из перечня местных налогов и сборов изъяты малоэффективные для бюджета такие местные налоги и сборы, как ипподромные сборы, сбор за выдачу ордера на квартиру, сбор за право проведения кино- и телесъемок, сбор за право проведения местных аукционов, конкурсной распродажи и лотерей, коммунальный налог, налог с продажи импортных товаров, сбор за право использование местной символики, сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли, сбор с владельцев собак. Новинками стали налог на недвижимое имущество (в соответствии с зарубежной практикой) и налог на землю. Курортный сбор и сбор на развитие рекреационного комплекса в АР Крым, который взимается только в курортной местности, предлагается заменить туристическим сбором, который может взиматься по всей территории Украины. Налог с рекламы переименован в рекламный сбор при одновременном повышении его ставки в 5 раз, и введении двойной ставки для рекламы алкогольных и табачных изделий, пива.

Существенных реформаций подверглись рыночный сбор, перекавалифицированный в рыночный налог, и сбор за парковку автотранспорта, на смену которому предлагается ввести налог за место для парковки транспортных средств. Изменению подвергся весь механизм налогообложения по данным налогам: 1) сменился объект налогообложения с «торгового места за 1 день торговли» и «количества времени парковки» на «1 кв. м. земли», отведенного под торговлю (в т.ч. проходы, проезды и другую «неполезную» площадь) и парковку соответственно; 2) плательщиком налога стали владельцы земельных участков, используемых под торговлю или парковку; 3) существенно возросли ставки налогов; 4) введен месячный налоговый (отчетный) период, что приведет к увеличению затрат как со стороны плательщиков налогов на ведение учета, так и со стороны налоговых органов — на обработку отчетности.

Поэтому уже видно, что несмотря на существенное упрощение системы местного налогообложения, предложенный вариант ее реформирования содержит в себе существенные недостатки. Сравнительный анализ отдельных норм закона показывает их ярко выраженный фискальный характер, что может положительно отразиться на доходах местных бюджетов, однако негативно повлиять на финансовое положение плательщиков местных налогов и сборов.

Серьезный резонанс общественности вызвала новая концепция рыночного сбора. Закрепленный в законопроекте рост ставки рыночного налога (в 24 раза минимум и в 124 раза максимум) ляжет непосильным бременем на малый и средний бизнес (совокупное налоговое давление увеличится до 15 раз). Данные действия, особенно если учесть, что в условиях кризиса малый и средний бизнес и так поставлены на грань выживания, можно расценивать как целенаправленное их уничтожение в Украине. Многократное увеличение размеров рыночного сбора приведет к очередному скачку цен, резкому сокращению объемов торговли, к закрытию большого количества легальных торговых мест, росту безработицы, которая и без того во время кризиса растет шокирующими темпами, увеличению теневого сектора торговли и фактической потере поступлений в местные бюджеты. Возникнет ситуация, при которой малообеспеченные слои населения останутся без дешевых и доступных товаров. Все это может спровоцировать настоящий социальный взрыв.

Такие нововведения на руку только «крупномасштабной» торговле — сетевым супермаркетам, полки которых уже начинают пустеть. В связи с кризисом многие потребители решили не баловать себя чистотой и большим выбором товаров в супермаркетах и перебрались на рынок, где цены ниже.

После критических публикаций и выступлений в СМИ 15 января текущего года документ был снят с голосования и отправлен на доработку. Во втором варианте законопроекта, учитывая обременительность минимальной ставки рыночного налога для сезонных рынков, ярмарок, временных торговых площадок (рядов) и других субъектов торговли, налоговый груз существенно снижен — в 8,3 раз снижена минимальная ставка (с 0,25 до 0,03% минимальной зарплаты или до 0,18 грн. за 1 кв.м. площади) и в 2,5 раза максимальная ставка (с 2,5% до 1% минимальной зарплаты).

Если взять г. Симферополь, то в нем под 37 рынков отведена площадь в 248,7 тыс. кв. метров. Следовательно, при минимальной ставке в 1,5 грн. (0,25% от 605 грн.) поступления в местный бюджет в день составят 373,05 тыс. грн.; в месяц, из расчета 25 рабочих дней — 9326,25 тыс. грн.; в год — 111915 тыс. грн. В среднем одним предпринимателем занята площадь в 7,5 кв. м., тогда по минимальной ставке (1,5 грн) нужно будет платить 281 грн. в месяц, что в год составит 3375 грн. рыночного налога, а по максимальной (15 грн. — 2,5% от 605 грн.) — 33750 грн в год. Такая нагрузка для предпринимателей значительна. С учетом внесенных изменений в данный законопроект минимальный размер для такой торговой точки в год составит 405 грн., а максимальный 13500 грн. В городе-

кой бюджет поступит за месяц 1119,15 тыс. грн. и в год — 13429,8 тыс. грн. Для сравнения в 2008 году в городскую казну поступило 8065,6 тыс. грн. На сегодняшний день предельная ставка для физических лиц предпринимателей составляет 2-2,5 грн. в день за торговое место, т.е. около 0,5 грн. за 1 кв. м. торговой площади. Это в 3 раза меньше первоначально предложенной минимальной ставки, но значительно выше, предлагаемой во втором варианте законопроекта минимальной ставки. Таким образом, второй вариант проекта Закона Украины «О местных налогах и сборах» относительно минимальных ставок рыночного налога вполне приемлем для г. Симферополя [1].

Отрицательным моментом в рассматриваемом законопроекте также является сужение полномочий местных органов власти, а именно, снижение ставок местных налогов и сборов, полное или частичное освобождение от их уплаты возможно не для всех категорий плательщиков, как прописано в действующем законе, а только для физических лиц, не занятого предпринимательством.

В качестве вывода, можно сказать, что предложенная система значительно упрощает местное налогообложение, расширяет налогооблагаемую базу, направлена на повышение объемов налоговых поступлений в местные бюджеты, а следовательно на усиление их финансовой обеспеченности собственными средствами. Но вместе с тем, она не учитывает кризисные явления, происходящие во всех сферах экономики страны. Поэтому в основу реформирования системы местного налогообложения следует заложить принцип помощи малого и среднего предпринимательства, а не усиление фискальной направленности местных налогов и сборов. Второй вариант предложенного правительством законопроекта более приемлем для современных условий. К тому же можно предусмотреть установку ставок налогов на минимальном уровне с последующим постепенным их повышением, например, с лагом в 3-5 лет, после стабилизации и укрепления национальной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вниманию физических лиц — предпринимателей! Обсуждаем проект Закона Украины «О местных налогах и сборах» // <http://www.dpa.crimea.ua/uprotld12-arhieve1675.html>

2. Економічна енциклопедія. У 3-х томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відповід. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 848 с.

3. Проект Закону України «Про місцеві податки і збори» // http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=163099&cat_id=45661

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ВОЗВРАТА ТОВАРОВ

Адаманова Ф.И., студентка, гр. УА-301, НАПКС
Научный руководитель: Плугарь Е.В., ст. препод.

Каждый продавец в хозяйственной деятельности сталкивается с операциями по возврату товаров. В бухгалтерском учете вопросы отражения возврата товаров урегулированы. Однако эта проблема остается нерешенной для налогового учета.

Учеными, аудиторами предлагаются следующие варианты отражения этих операций:

1. Корректировка по заключительной операции

Согласно общим правилам Закона о прибыли валовой доход возникает по первому событию. И потому логично было бы откорректировать его по заключительной операции (возврату денег или товара). Возвратив деньги, продавец валовой доход не корректирует, поскольку товары еще остались у покупателя, что при обычных условиях и играет роль события для валового дохода. Кроме того, выбывшие товары увеличили валовые расходы продавца, и пока они не вернулись — стоимость не удастся пересчитать по Закону о прибыли. Аналогичная ситуация и у покупателя.

Валовой доход корректируют тогда, когда фактически аннулируется событие, свидетельствующее о продаже. Продажа товаров — любые операции, которые осуществляются согласно договорам купли-продажи, мены, поставки и другим гражданско-правовым договорам, предусматривающим передачу прав собственности на такие товары за плату или компенсацию, независимо от сроков ее предоставления, а также операции по безвозмездному предоставлению товаров. Для корректировки нужны два события: возврат товаров и изменение суммы компенсации.

Вполне уместно уменьшать налоговые обязательства в порядке, обратном их возникновению, — по заключительной операции. Закон о НДС этому не помеха. Он ограничивает корректировку налоговых обязательств при изменении цены товара, отгруженного неплательщику НДС. То есть, уменьшить обязательства можно только когда покупатель возвратит товар, продавец — деньги. А вот если поменялась цена товара, отгруженного неплательщику НДС, то корректировки не будет, даже если оплата за товар еще не поступала. Поэтому можно использовать дату заключительной операции для корректировок при возврате товаров НДСником.

2. Корректировка по первому событию

Во-первых, раз продажу фиксируют в налоговом учете по первому событию, то и корректировку нужно проводить так же.

Во-вторых, можно предположить, что Закона о прибыли вообще не касается возврата оплаченного товара. То есть он затрагивает корректировки, когда произошло только одно событие. Тогда дату возврата оплаченного товара следует определять в том же порядке, что и дату его поставки, то есть по первому событию. Эта позиция ближе всего, так как она укладывается в общие нормы Закона о прибыли.

Прямого указания, как поступить, Закон о прибыли не дает. Безопаснее для продавца 1-й вариант: уменьшить доход по заключительной операции.

Корректировка по первому событию в общие нормы Закона о НДС. Если отталкиваться от того, что Закона о НДС о дате корректировки ничего не говорит, то уменьшать налоговые обязательства нужно по правилу первого события — также, как их увеличивали (за исключением тех случаев, когда товары возвращает неплательщик НДС).

Таким образом, продавцу лучше ориентироваться на заключительную операцию. Покупателю — на первое событие.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Акимова Е.В., студентка, гр. УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Пилатова Т.Н., ст. препод.

Вопросы налогообложения в строительстве сегодня являются одними из самых острых. Их актуальность подтверждается проблемами, связанными со спецификой строительного процесса. К примеру, наиболее типичная ситуация, когда объект налогообложения появляется раньше, чем начинается само строительство, которое продолжается длительный период. И сама строительная продукция появляется гораздо позднее, чем первые «налоговые проблемы» у застройщиков.

Формирование прибыли строительных предприятий регулируется Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22 мая 1997 г. № 283/97 с изменениями и дополнениями. Однако существует ряд особенностей, которые присущи именно строительной отрасли.

Согласно П(С)БУ 18, основанием для формирования прибыли строительного предприятия является выполнение строительного контракта — договора о строительстве. К понятию «строительство» относится сооружение нового объекта, реконструкция, расширение, достройка, реставрация и ремонт объектов, выполнение монтажных работ.

Как и для всех видов хозяйственной деятельности, строительная прибыль формируется путем уменьшения суммы скорректированного валового дохода отчетного периода на сумму валовых расходов налогоплательщиков и сумму амортизационных отчислений, начисленных налоговым методом.

В состав валовых доходов строительных предприятий в основном включаются общие доходы от продажи готовых объектов, выполненных работ и услуг. Передача готовых объектов строительства оформляется Актом приема-передачи выполненных работ по законченному объекту — форма КБ-2, или справкой о стоимости выполненных работ по технологическим этапам и комплексным работам — КБ-3. Работы по субподрядным договорам принимает генеральный подрядчик в присутствии заказчика на основании формы КБ-3. На основании этих документов формируется валовой доход предприятия. Причем, согласно пп. 11.3.1 Закона о прибыли, в налоговом учете важен сам факт предоставления налогоплательщиком результатов работ, поэтому название документа значения не имеет.

При строительстве часто возникает ситуация, когда до возведения нового здания необходим демонтаж старой постройки. При этом возникает вопрос учета материалов бывшего использования. Рассмотрим 2 варианта в зависимости от оформления операции и предназначения материала (табл. 1).

Валовые расходы строительного предприятия трактуются как сумма каких-либо расходов денежной, материальной или нематериальной форм, осуществленных как компенсация стоимостей, понесенных для использования в хозяйственной деятельности. При учете расходов в строительстве часто возникает ситуация, при которой объект строительства уже сдается заказчику, а некоторые расходы еще будут осуществляться в будущем. В этом случае фиксировать данные расходы необходимо в соответствии с п. 22 Порядка принятия в эксплуатацию законченных строительных объектов, утвержденного постановлением КМУ от 22.09.04 г. № 1243. Так, если построенный объект принимают в эксплуатацию в 1 или 4 квартале, сроки выполнения отдельных видов работ, осуществить которые нельзя из-за неблагоприятных погодных условий, можно перенести (отметку об этом должна поставить госкомиссия в акте приемки объекта в эксплуатацию). Подрядный контракт растягивается во времени, поскольку обязательства по нему продлевают на следующий год. Хотя не исключено, что все платежи закроют уже в текущем году: к моменту сдачи объекта заказчик оплатит его полную стоимость, в том числе и будущие расходы. С точки зрения налогового учета, подрядчик, который будет выполнять работы в будущем, вправе претендовать на валовые расходы и налоговый кредит. Причем по правилу первого события. Однако если подрядчик выступит неплательщиком налога на

Варианты учета демонтажных строительных материалов

Условие	Порядок учета
Подрядчик планирует материальные ценности, появившиеся после демонтажа, использовать при строительстве нового объекта для заказчика	Заказчик не оплачивает подрядчику старые материалы, так как они продолжают оставаться его собственностью, с указанием их в Акте выполненных работ в общем объеме строительства. В налоговом учете подрядчика возвратные суммы не фиксируются, поскольку числятся в собственности заказчика. Валовой доход подрядчика определяется без возвратных сумм, налоговые обязательства по НДС начисляют только на стоимость СМР без стоимости возвратных материалов.
Подрядчик собирается передать демонтажные материалы или на строительство другого объекта, или продать	У подрядчика увеличивается валовой доход на стоимость вторсырья. Налоговые обязательства по НДС также отражаются в общем порядке. Стоимость возвратных материалов при этом определяется согласно п.2.4 ДБН Д.1.1-1-2000 с помощью коэффициента 0,5.

прибыль на общих основаниях, то валовые расходы придется признать по начислению (пп.11.2.3 Закона Украины «О прибыли»).

Расходы подрядчика необходимо подтверждать строительной сметой. Однако на нее не следует опираться при формировании валовых расходов, так как фактические затраты зачастую превышают сметные. Независимо от сметной стоимости строительства в валовые расходы включают фактические затраты предприятия. Смета, в отличие от стоимости работ, не является существенным условием подрядного договора.

Таким образом, основы формирования налогооблагаемой прибыли в строительных предприятиях подчиняются основным законам по налогообложению, подходящих для всех отраслей хозяйственной деятельности. Однако существуют особенности, которые не всегда подчиняются стандартным законодательным актам в силу невозможности их физического выполнения. Кроме этого, законодательные акты строительной отрасли часто расходятся с общими законодательными актами. Поэтому в дальнейшем необходимо усовершенствовать систему законодательства в области строительства с учетом особенностей отрасли.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АУДИТА И РЕВИЗИИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Беспальченко О.Ю., студентка, гр. УА-401, НАПКС
 Научный руководитель: Пилатова Т.Н., ст. препод.

Общим между аудитом и ревизией в первую очередь является то, что они проводятся на основе документально проверенных показателей.

Однако между ними имеются и существенные отличия, которые можно рассматривать по их сущности, целям, характеру, правовому регулированию, объектам, связям, принципу оплаты работы, практическим заданиям и результатам.

Ревизия проводится на основе приказов государственных органов управления. Главными заданиями государственной контрольно-ревизионной службы является осуществление государственного контроля за расходованием средств и материальных ценностей, их сохранением; содержанием и достоверностью бухгалтерского учета и отчетности в министерствах и других центральных органах исполнительной власти, государственных комитетах, государственных фондах, бюджетных учреждениях, а также на предприятиях и в организациях, которые получают средства из бюджетов всех уровней; разработка предложений относительно устранения обнаруженных недостатков и нарушений и предотвращения им в парсек дальнейшему.

Аудит — это вид предпринимательской деятельности, тогда как ревизия представляет собой исполнительную деятельность. Контрольно-ревизионный аппарат и аудиторы используют во время проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятий одинаковые методические приемы, источники информации, в частности законодательные и информативно правовые акты, первичные документы и реестры бухгалтерского учета, баланс и отчетность.

Правовое регулирование ревизии и аудита также различно. Аудит как независимая форма контроля добровольно избирается собственником, для которого формулируются выводы для последу-

ющего усовершенствования работы предприятия. Аудит отличается от ревизии не только целями, но и организационными формами проведения. Аудит осуществляют независимые аудиторы (аудиторские фирмы), которые имеют сертификат и включены в национальный реестр субъектов аудиторской деятельности, причем на платной основе по договорам на выполнение услуг. Аудиторы несут ответственность перед клиентами относительно качества сделанного аудиторского заключения [2, с. 26-28].

Отличия аудита от ревизии представлены в таблице 1.

Таблица 1

Отличия аудита от ревизии

Признаки	Аудит	Ревизия
Понятие	Заключается в высказывании аудитором объективной мысли о достоверности финансовой отчетности, которая отражается в аудиторском выводе	Метод хозяйственного контроля деятельности предприятий и их подразделений за определенный период с целью установления законности, целесообразности и эффективности осуществленных хозяйственных операций, обеспечения сохранности имущества, правильности и достоверности учета и отчетности
Законодательная регуляция	Закон Украины "Об аудиторской деятельности"	Закон Украины "О государственной контрольно-ревизионной службе Украины"
Основание для проведения	Договор между аудиторской фирмой (аудитором) и заказчиком аудита	Приказ руководителя подраздела контрольно-ревизионной службы или руководителя высшего учреждения
Периодичность проведения	Обязательный — один раз в год (для предприятий, которые оглашают свою финансовую отчетность), инициативный — по заказу субъекта хозяйствования	Может назначаться не чаще одного раза в год для проверки хозяйственных операций предприятий, учреждений и организаций, которые используют средства бюджетов, а также до и после возбуждения уголовного дела уполномоченными органами
Субъект проведения	Аудитор — это лицо, которое имеет квалификационный сертификат, который предоставляет право на проведение аудита или оказание услуг и зарегистрированный как субъект аудиторской деятельности, в процессе расследования дел может быть допрошен как свидетель и быть привлечен к ответственности	Ревизор — служебное лицо, которое уполномочено государством выполнять контрольные функции по проверке деятельности предприятия, но лишено любых процессуальных прав на стадии предварительного следствия; в процессе расследования дел может быть допрошен лишь как свидетель
Предмет	Финансовая отчетность предприятия и данные, сформированные в системе бухгалтерского учета	Документально отраженная в системе учета хозяйственная деятельность предприятия, которая изучается с применением специальных приемов из позиции законности, достоверности и целостности. К предмету ревизии принадлежат процессы и явления, связанные с хозяйственной деятельностью предприятий и отображенные документально, а пределы их определяются программой ревизии

В заключении можно отметить, что выступая методами хозяйственного контроля, независимый аудит и ревизия имеют множество отличительных черт: цель аудита — это выражение мнения по поводу достоверности финансовой отчетности, оказание услуг, помощь, сотрудничество с клиентом, а цель ревизии — выявление недостатков с целью их устранения и наказания виновных; характер аудита — предпринимательская деятельность, а характер ревизии — исполнительская деятельность, выполнение распоряжений; основа взаимоотношений аудита — добровольность, осуществление на основе договоров, а основа взаимоотношений при ревизии — принудительность,

осуществление по распоряжению вышестоящих или государственных органов. Управленческие связи аудита — горизонтальные связи, равноправие во взаимоотношениях с клиентом, отчет перед ним. Принцип оплаты услуг аудита — оплату производит клиент, а при ревизии — оплату производит вышестоящее звено или государственный орган. Практические задачи аудита — улучшение финансового положения клиента, привлечение пассивов (инвесторов, кредиторов), помощь и консультирование клиентов. Задача же ревизии — сохранение активов, пресечение и профилактика злоупотреблений. Результаты аудита — аудиторское заключение — документ, имеющий юридическое значение для всех юридических физических лиц, органов государственной власти и управления, органов самоуправления и судебных органов. Итоговая часть аудиторского заключения, содержащая запись о подтверждении достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, может быть опубликована. А к результатам ревизии относится акт ревизии — внутренний документ, в котором отмечаются все выявленные, даже незначительные, недостатки. Акт должен быть передан вышестоящему и другим органам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка. / В.П. Завгородний, В.Я. Савченко. — К.: Издательство «Блиц-Информ», 1995. — 637 с.
2. Пшенична А.Ж. Аудит.: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 326 с.
3. Шишкин А.К., Микрюков В.А., Дышкант И.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебник для вузов. — М., 2000.

АУДИТ НАЧАЛЬНЫХ ОСТАТКОВ ПО БУХГАЛТЕРСКИМ СЧЕТАМ

Бобырь И.С., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Пилатова Т.Н., ст. препод.

Остатками на начало периода являются те остатки на счетах, которые существуют на начало периода. Остатки на начало периода основываются на остатках на счетах на конец предыдущего периода и отражают результаты операций предыдущих периодов, а также учетной политики, которую применяли в предыдущем периоде.

Ответственность аудитора за начальные остатки по счетам в случаях, когда аудиторская проверка финансовой отчетности проводится впервые или в предшествующем году она была проверена другим аудитором, определяет Международный стандарт аудита (МСА) №510 «Первичные задания: остатки на начало периода». Данный стандарт применяется также в тех случаях, когда аудитор выявил условные факты, обязательства, существовавшие на начало периода.

При проведении первой аудиторской проверки аудитор обычно не имеет на руках полученных ранее аудиторских доказательств, которые подтверждали бы начальное сальдо, и поэтому должен получить достаточные и уместные доказательства того, что:

- 1) остатки на начало периода не содержат искажений, которые существенно влияют на финансовые отчеты текущего периода;
- 2) остатки на конец предыдущего периода были правильно перенесены на начало текущего периода или, в необходимых случаях изменены;
- 3) постоянно используется надлежащая учетная политика, или изменения в учетной политике соответственно учитываются, адекватно подаются, раскрываются.

Достаточность и надлежащий характер аудиторских доказательств, которые аудитору необходимо получить в отношении остатков по счетам бухгалтерского учета на начало отчетного периода, зависят от таких факторов как:

- учетная политика, которой придерживается субъект хозяйствования;
- была ли совершена аудиторская проверка финансовых отчетов предыдущего периода и если так, то не был ли модифицирован вывод аудитора;
- природа счетов и риск существенного искривления финансовых отчетов текущего периода;
- сущность остатков в начале периода для финансовых отчетов текущего периода.

Аудитор должен определить, отражают ли остатки по счетам бухгалтерского учета на начало отчетного периода надлежащую учетную политику, а также применялась ли учетная политика последовательно при составлении финансовой отчетности текущего отчетного периода. При наличии каких-либо изменений в учетной политике или вытекающих из таких изменений последствий аудитор должен определить, были ли указанные изменения должным образом отражены в бухгалтерском учете и адекватно раскрыты в финансовой отчетности.

Если аудитор проводит проверку впервые, и она уже проводилась ранее другим аудитором, то действующий аудитор может получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства относительно остатков на начало периода при просмотре рабочих документов предыдущего аудитора. Также следует рассмотреть профессиональную компетенцию и независимость предыдущего

аудитора. Если аудиторский отчет за предыдущий период был модифицирован, то в текущем периоде аудитор должен уделить особенное внимание вопросам, которые привели к модифицированию отчета.

Если на предприятии аудиторская проверка финансовых отчетов предыдущего периода ранее не проводилась, то некоторые аудиторские доказательства относительно оборотных активов и текущих обязательств можно получить в результате проведения аудиторских процедур относительно отчетного периода. Так, например, погашение на протяжении отчетного периода начальной дебиторской (кредиторской) задолженности, которая существовала на начало периода, предоставит некоторые аудиторские доказательства ее существования, прав и обязательств, полноты и оценки стоимости на начало периода. Если дело касается запасов, то аудитору сложнее удостовериться в наличии запасов на начало периода. Этому, как правило, нужны дополнительные аудиторские процедуры, например, наблюдение за проведением текущей инвентаризации и сравнение ее результатов с количеством запасов на начало периода, а также аудиторские процедуры относительно оценки стоимости запасов на начало периода и валовой прибыли и отнесения сумм к разным периодам. Объединение перечисленных аудиторских процедур может предоставить достаточные и соответствующие аудиторские доказательства.

Что касается необоротных активов и обязательств (основных средств, инвестиций и долгосрочных обязательств), то аудитор, как правило, проверяет учетные записи и другую информацию, в основе которой стоят остатки на начало периода. В отдельных случаях аудитор может получить подтверждение об остатках на начало периода от третьих сторон относительно, например, долгосрочной задолженности и инвестиций. В других случаях аудитору, может быть, понадобится совершить дополнительные аудиторские процедуры.

КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА БАЗЕ «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ»

Борикун Д.П., студентка, гр. УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

В современных условиях развития экономики, ее значительной информатизации, возникает необходимость трансформации подходов к управлению деятельностью предприятия. Задачи управления требуют умения использовать и обрабатывать большие объемы информации, проводить ее анализ в различных разрезах, моделировать процессы и ситуации, структурировать материал для принятия решений. Это определяет необходимость использования экономического анализа, как инструмента принятия научно обоснованных управленческих решений.

Особенно актуальным представляется проведение комплексного экономического анализа, который характеризуется наиболее полным охватом всех сторон функционирования предприятия, системным исследованием всего комплекса его экономических показателей и факторов, их определяющих. В мировой практике экономический анализ является неотъемлемой частью управления предприятием, и, собственно говоря, является заключительным этапом бухгалтерского учета. Экономический анализ является одной из важнейших дисциплин, которая помогает вырабатывать навыки оценки сложившейся ситуации на предприятии и умения принимать правильные хозяйственные решения на основе аналитической оценки. Современный уровень развития информационных технологий и вычислительной техники обуславливает их активное использование в качестве средства проведения анализа.

Таким образом, системы высшего образования, повышения квалификации и переподготовки кадров в рамках учебного процесса должны обеспечить будущих экономистов, антикризисных управляющих, менеджеров средствами приобретения соответствующих умений и навыков принятия решений, на основе результатов экономического анализа, проведенного с использованием последних достижений IT-прогресса.

Лидером рынка программного обеспечения автоматизации учета и управления деятельностью предприятий являются продукты «1С», обеспечивающие реинжиниринг управленческих бизнес-процессов. Однако, несмотря на всю масштабность автоматизации управленческих функций и наличия контура финансового планирования и экономического анализа, а также анализа в контурах планирования продаж и т.п. отсутствует возможность проведения глубокого детального комплексного анализа, который является промежуточным звеном между процессами учета и планирования.

Автором предлагается решение такой задачи посредством использования, как в учебном процессе, так и в практической деятельности предприятий программного обеспечения, реализующего инструментальный метод комплексного экономического анализа. Его отличительными особенностями являются реализация гибкости (реконфигурации) системы по видам деятельности предприятия и сочетании традиционной методики анализа и методов, основанных на использовании информацион-

ных технологий — OLAP-систем и Data Mining, которые в свою очередь используют многочисленные высокотехнологичные возможности программного продукта «1С:Предприятие» при формировании информационной базы для анализа.

Проблема эффективного управления предприятием при сочетании им различных видов деятельности решена фактически только в системе «1С» при ведении бухгалтерского учета, но не экономического анализа. В то время как она весьма сложна в реализации, так как осуществление предприятием различных видов деятельности: промышленной, торговой, транспортной, строительной, сельского хозяйства, общественного питания предполагает использование информационной базы, основанной на разграниченной по видам деятельности информации, и в то же время наличие ее в агрегированном виде, что обеспечит информационную прозрачность различных направлений хозяйствования. В тоже время многообразие видов деятельности обуславливает применение адекватных методик анализа, которые по многим объектам анализа существенно различаются. Решение данной задачи возможно путем интеллектуального выбора контуров и моделей проведения анализа по различным видам деятельности предприятия (промышленное производство, торговля, транспорт и т.п.) в зависимости от имеющейся базы данных, сформированной на основе данных бухгалтерского учета и иной экономической информации. Для этого была разработана блок-схема, представленная в виде следующей описательной модели:

1. Определение набора контуров в зависимости от видов деятельности предприятия (промышленность, торговля, транспорт, строительство, общественное питание, сельское хозяйство и т.п.) на основе использования соответствующей базы знаний. Т.е каждый вид деятельности соответствует одноименному контуру анализа, а число контуров анализа соответствует количеству видов деятельности. Далее каждый контур заполняется объектами анализа. Так, например, при осуществлении торговой деятельности будут выбраны в качестве объектов товарооборот, товарные запасы, издержки обращения, трудовые ресурсы и т.д., при осуществлении перевозок, в качестве объектов выбираются грузооборот, себестоимость перевозок и т.д.

2. Выбор методик анализа по объектам (трудовые ресурсы, основные средства, финансовые результаты и т.п.) из соответствующей базы знаний в зависимости от вида деятельности. Так анализ трудовых ресурсов и оплаты труда, финансовых результатов в промышленности, транспорте, строительстве, сельском хозяйстве будут анализироваться фактически одинаково, а в торговле уже по иной методике.

3. Выбор направления проведения анализа (по традиционной методике, OLAP, Data Mining) на основе базы моделей. К каждому объекту анализа применяется на выбор классический, многомерный либо интеллектуальный анализ по желанию пользователя или в зависимости от его квалификации.

4. Проведение анализа на основе использования базы правил построения моделей и выбора метода анализа. Так например, используя метод расширения можно создавать новые факторные модели, сворачивать и преобразовывать традиционно используемые и т.д, применяя к ним различные способы и приемы.

5. Выработка аналитических выводов по результатам анализа на основе использования экспертной компоненты (получение метазнаний на основе использования баз знаний).

Такой подход определяет возможность обучающихся в дальнейшем оперативно проводить глубокий, всесторонний анализ деятельности предприятия, результаты которого позволят принимать качественные, обоснованные управленческие решения необходимые для эффективного управления предприятием.

НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ АСПЕКТ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Вашукевич Я.В., студентка, гр. УА-301, НАПКС
Научный руководитель: Плугарь Е.В., ст. препод.

В научно-практических изданиях по бухгалтерскому и налоговому учету опубликованы статьи ученых, бухгалтеров-практиков и аудиторов о необходимости сближения налогового и бухгалтерского учета. Однако, в начислении и отражении амортизации основных фондов есть существенные различия, которые представлены в таблице 1.

Исходя из этих отличий, вытекают сложности и несоответствия отражения амортизации одного и того же объекта в налоговом и бухгалтерском учете. Если в бухгалтерском учете объект основных средств уже самортизировал, то в налоговом из-за меньшей нормы амортизации нет.

Таким образом, начислять амортизацию основных средств бухгалтеру необходимо дважды: отдельно в бухгалтерском учете и отдельно в налоговом учете.

Таблица 1

Сравнительная характеристика отражения амортизации в налоговом и бухгалтерском учете

Признак классификации	Налоговый учет	Бухгалтерский учет
Нормативный документ	Ст. 8 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий»	Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства»
Определение термина амортизации	Постепенное отнесение расходов на их приобретение, изготовление и улучшение, на уменьшение скорректированной прибыли налогоплательщика в пределах норм амортизационных отчислений	Систематическое распределение амортизируемой стоимости необоротных активов в течение срока их полезного использования (эксплуатации)
Включение суммы амортизации в расходы	Используется для расчета величины налогооблагаемой прибыли, не относится к валовым расходам	Является элементом расходов деятельности предприятия
Объекты начисления амортизации	Основные фонды (ОФ)– материальные ценности, которые предназначаются для использования в хозяйственной деятельности в течение периода, который превышает 365 календарных дней и их стоимость более 1000грн	Основные средства (ОС) — материальные активы, которые содержатся предприятием с целью использования, ожидаемый срок использования которых больше года
База начисления амортизации	Балансовая стоимость групп основных фондов	Определяется по каждому инвентарному объекту основных средств
Методы начисления амортизации	Налоговый метод	Прямолинейный Метод уменьшения остаточной стоимости Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости Кумулятивный метод Производственный метод Налоговый метод
Нормы начисления амортизации	Нормы устанавливаются налоговым законодательством	Предприятие самостоятельно определяет исходя из выбранного метода расчета. Закрепляется в учетной политике
Амортизируемая стоимость	Расходы предприятия на приобретение, изготовление или улучшение основных фондов	Первичная (переоцененная) стоимость за вычетом ликвидационной стоимости основных средств
Начало начисления амортизации	С начала следующего квартала после постановки объекта на учет (т.к. декларация о налоге на прибыль предприятия подается каждый квартал)	С месяца, следующего за месяцем, в котором объект стал пригоден к эксплуатации
Срок начисления амортизации	- объекты группы 1 — до достижения балансовой стоимости объекта - объекты 2 и 3 — до достижения балансовой стоимости нулевого значения	На протяжении полезного использования основных средств до достижения ликвидационной стоимости
Периодичность начисления амортизационных отчислений	Ежеквартально по групповым нормам	Ежемесячно
Счета и регистры учета	Отсутствуют	Счет 131 «Износ основных средств», журнал 4 «Учет основных средств» и соответствующие ведомости
Отражение амортизации при выбытии основных средств	Начисление амортизации прекращается, начиная с квартала, следующего за кварталом выбытия объекта основных средств.	Начисление амортизации прекращается, начиная с месяца, следующего за месяцем выбытия объекта основных средств.
Амортизация основных средств при ремонте	Начисление амортизации прекращается, начиная с квартала, следующего за кварталом перевода его на реконструкцию, модернизацию, достройку, дооборудование и консервацию. Начисление амортизации приостанавливается на период его реконструкции, модернизации, достройки, дооборудования и консервации.	Начисление амортизации прекращается, начиная с месяца, следующего за месяцем перевода его на реконструкцию, модернизацию, достройку, дооборудование и консервацию. Начисление амортизации приостанавливается на период его реконструкции, модернизации, достройки, дооборудования и консервации. Но затем стоимость модернизации и реконструкции увеличивает балансовую стоимость основных средств.

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Веселова Ю.Ю., студентка, гр. МГБ-303, НАПКС
Научный руководитель: Блажевич О.Г., ст. препод.

Финансовое состояние любого предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае критерий оценки финансового состояния — ликвидность и платежеспособность предприятия.

В ряде работ отечественных специалистов понятия ликвидности и платежеспособности нередко отождествляются, хотя вряд ли это оправдано. Под ликвидностью какого-либо актива следует понимать способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного актива. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [5, с. 79].

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточным для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения. Количественно ликвидность характеризуется специальными относительными показателями — коэффициентами ликвидности.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности [9, с. 229].

Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность. Выделяют четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств (СОС). Этому типу соответствуют неравенства:

$$\text{СОС} \geq 0; \text{СДС} \geq 0; \text{СЗС} \geq 0.$$

2. Нормальная финансовая устойчивость. Запасы и затраты формируются за счет СОС и долгосрочных займов. $\text{СОС} < 0; \text{СДС} \geq 0; \text{СЗС} \geq 0.$

3. Неустойчивое финансовое состояние. Запасы и затраты обеспечиваются за счет СОС, долгосрочных и краткосрочных займов. $\text{СОС} < 0; \text{СДС} < 0; \text{СЗС} \geq 0.$

4. Кризисное финансовое состояние. Запасы и затраты обеспечиваются источниками формирования средств и предприятие находится на грани банкротства.

$$\text{СОС} < 0; \text{СДС} < 0; \text{СЗС} < 0.$$

Для оценки обеспеченности собственными средствами рассчитывают коэффициенты устойчивости [9, с. 15-19].

Коэффициент автономии ($K_{\text{авт}}$) характеризует независимость финансового состояния предприятия заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме стоимости имущества предприятия. Оптимальное значение — 0,5, если коэффициент больше 0,5, то предприятие покрывает все долги за счет собственных средств. Коэффициент финансовой зависимости ($K_{\text{фз}}$) показывает долю заемных средств в финансировании предприятия. Оптимальное значение — от 0,67 до 1,0. Коэффициент маневренности ($K_{\text{м}}$) показывает какая часть СОС финансируется за счет собственного капитала. Оптимальное значение — 0,5 и чем больше коэффициент стремится к нулю, тем больше финансовых возможностей у предприятия. Коэффициент обеспеченности материально-оборотных активов ($K_{\text{моа}}$) показывает какая часть запасов и затрат финансируется за счет СОС. Оптимальное значение — от 0,6 до 0,8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов ($K_{\text{оа}}$) характеризует долю СОС в общей сумме оборотных активов. Оптимальное значение — не меньше 0,1.

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В тоже время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения.

Наиболее мобильной частью ликвидных средств являются деньги и краткосрочные финансовые вложения. Ко второй группе относятся готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы текущих активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и др.

Значительно больший срок понадобится для превращения производственных запасов и незавершенного производства в готовую продукцию, а затем в денежную наличность. Поэтому они отнесены к третьей группе.

Соответственно на три группы разбиваются и платежные обязательства предприятия: 1) задолженность, сроки оплаты которой уже наступили; 2) задолженность, которую следует погасить в ближайшее время; 3) долгосрочная задолженность.

Анализ платежеспособности предприятия осуществляют путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости. Различают текущую и ожидаемую (перспективную) платежеспособность.

Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам.

Ожидаемая (перспективная) платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы его платежных средств со срочными (первоочередными) обязательствами предприятия на эту дату.

Чтобы определить текущую платежеспособность, необходимо ликвидные средства первой группы сравнить с платежными обязательствами первой группы. Идеальный вариант, если коэффициент будет составлять единицу или немного больше. По данным баланса этот показатель можно рассчитать только один раз в месяц или квартал. Предприятия же производят расчеты с кредиторами каждый день [11, с. 50-56].

Для оценки перспективной платежеспособности рассчитывают следующие показатели ликвидности: абсолютный, промежуточный и общий.

- Абсолютный показатель ликвидности определяется отношением ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия (V раздел баланса). Его значение признается достаточным, если он выше 0,25-0,30. Если предприятие в текущий момент может на 25-30% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной.

- Отношение ликвидных средств первых двух групп к общей сумме краткосрочных долгов предприятия представляет собой промежуточный коэффициент ликвидности. Удовлетворяет обычно соотношение 1:1. Однако она может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение 1,5:1.

- Общий коэффициент ликвидности рассчитывается отношением всей суммы текущих активов к общей сумме краткосрочных обязательств. Удовлетворяет обычно коэффициент 1,5-2,0 [5, с. 236].

Отметим, что на основании только этих показателей нельзя безошибочно оценить финансовое состояние предприятия, так как данный процесс очень сложный, и дать ему полную характеристику 2-3 показателями нельзя. Коэффициенты ликвидности — показатели относительные и на протяжении некоторого времени не изменяются, если пропорционально возрастают числитель и знаменатель дроби. Само же финансовое положение за это время может существенно измениться, например, уменьшится прибыль, уровень рентабельности, коэффициент оборачиваемости и др.

И еще один показатель ликвидности (коэффициент самофинансирования) — отношение суммы самофинансируемого дохода (размер прибыли на определенный момент времени + амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансовых доходов.

Данный коэффициент можно рассчитать отношением самофинансируемого дохода к добавленной стоимости. Он показывает степень, с которой предприятие самофинансирует свою деятельность в отношении к созданному богатству. Можно определить также, сколько самофинансируемого дохода приходится на одного работника предприятия. Такие показатели в странах Запада рассматриваются как одни из лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости компании и могут сравниваться с другими предприятиями [11, с. 46].

При анализе платежеспособности следует изучить качественные характеристики, которые могут быть охарактеризованы, как зависящие от финансовой гибкости предприятия. Финансовая гибкость характеризуется способностью предприятия противостоять неожиданным перерывам в поступлении денежных средств в связи с непредвиденными обстоятельствами. Это означает способность брать в долг из различных источников, увеличивать акционерный капитал, продавать и перемещать активы, изменять уровень и характер деятельности предприятия, чтобы выстоять в изменяющихся условиях [6, с. 85].

Способность брать в долг денежные средства зависит от разных факторов и подвержена быстрому изменению. Она определяется доходностью, стабильностью, относительным размером предприятия,

ситуацией в отрасли, составом и структурой капитала. Больше всего она зависит от такого внешнего фактора, как состояние и направления изменения кредитного рынка. Способность получать кредиты является важным источником денежных средств, когда они нужны, и также важна, когда предприятию необходимо продлить краткосрочные кредиты. Заранее договоренное финансирование или открытые кредитные линии (кредит, который предприятие может взять в течении определенного срока и на определенных условиях) — более надежные источники получения средств при необходимости, чем потенциальное финансирование. При оценке финансовой гибкости предприятия принимается во внимание рейтинг его векселей, облигаций и привилегированных акций; ограничение продажи активов; степень случайности расходов, а также способность быстро реагировать на изменяющиеся условия, такие, как забастовка, падение спроса или ликвидация источников снабжения.

Таким образом, финансовое положение предприятия проявляется в его платежеспособности, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет. Все это предопределяет его положение на рынке, а также его рейтинг среди предприятий-конкурентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютин Н.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: «Дело и сервис», 2000. — 256 с.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. — М.: Дис, 1997. — С. 14
3. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле. — М.: «Финансы и статистика», 2004. — 400 с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1997. — С. 294.
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ — С-Пб.: Питер, 2001. — 236 с.
6. Григорьев Ю.А. Анализ финансового положения производственных предприятий РФ. // Консультант. — 1997. — №4. — С. 84-89.
7. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. — М.: «Дело и сервис», 1999. — С. 66
8. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — С. 68.
9. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки. — М.: Дис, 1998. — С. 15-19; 228-229.
10. Львов В.С., Иванов В.В. Финансовый анализ банков и кредитных организаций. // Аудит и финансовый анализ. — 1997. — №1. — С. 20-63.
11. Мелентьева В. Анализ рентабельности торговых предприятий. // Аудитор. — 1999. — №9. — С. 44-58.
12. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. — М.: «Дело и сервис», 1998. — С. 78.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Мн., 2003.
14. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 1995. — С. 43.

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Володько Т.В., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Туманова Е.А., ассистент

Одной из отраслей страхования является личное страхование. Возникшее с целью предоставления определенных услуг как физическим, так и юридическим лицам. Эти услуги предполагают страховую защиту страхователей в случае наступления неблагоприятных событий для их жизни и здоровья. Личное страхование подразделяется на:

- а) страхование жизни (это не только социальная защита граждан, но и дополнительные инвестиции в экономику Украины);
- б) страхование от несчастных случаев.

Финансисты прогнозируют передел рынка личного страхования в Украине: от страховых компаний с зарубежными корнями ждут значительных капиталовложений, направленных на развитие сетей продаж. Упор будет делаться на тесное сотрудничество с медицинскими учреждениями.

Повышенный интерес к рынку личного страхования поясняют открывающимися перспективами: по самым скромным подсчетам, за 2009 г. его объемы должны прирасти как минимум на 40–50% и превысить 1,5 млрд. грн. По информации Госфинуслуг, ежегодные сборы СК по страхованию от несчастных случаев превышают 330 млн. грн., по медицинскому страхованию — 485 млн. грн., по страхованию здоровья на случай заболевания — 116 млн. грн. и по страхованию медицинских затрат — 88 млн. грн. Пока не менее 90% платежей приходится на корпоративных клиентов, однако эксперты отмечают стремительное увеличение доли розничных страхователей.

Важным фактором успешного развития отечественного рынка личного страхования является практичное, взвешенное и эффективное его регулирование. Для сектора личного страхования характерны быстрые структурные изменения и высокий уровень инновационности. Именно поэтому необходима постоянная адаптация приоритетов регулирования, превосходящих ожидание будущих событий с учетом тенденций развития отечественного рынка личного страхования, и принимая во внимание зарубежный опыт.

В Концепции развития страхового рынка Украины до 2010 года подчеркивается, что государственная политика относительно развития страхового рынка основывается на укреплении рыночных основ деятельности его участников и использовании преимущественно косвенных методов влияния на процессы, которые происходят в сфере страхования. К косвенным методам регулирования рынка личного страхования относят инвестиционную, налоговую, денежно-кредитную и валютную политику. Прямое государственное регулирование субъектов рынка личного страхования предполагает меры запрета, разрешения, принуждения, т.е. административные методы регулирования.

Внесение в 2004 году изменений в Законы о прибыли и об НДС создало правовую и финансово-экономическую основу для развития долгосрочного страхования жизни в Украине и содействует формированию рыночного механизма социальной защиты граждан.

В Украине существует ряд проблем, препятствующих эффективному развитию личного страхования.

1. Покупательская способность. Первым из условий, необходимых для успешного личного страхования на украинском рынке, является достаточные доходы населения. Заключение контрактов страхования жизни во многом зависит от доходов населения. Если годовой доход не превышает трех тысяч долларов США, приобретение современного полиса страхования жизни вряд ли возможно. После преодоления планки в десять тысяч долларов США доля, которую население готово вложить в страхование жизни, быстро увеличивается до примерно 1,5-3%, а при более высоких доходах до 3-4%. Таким образом, прежде чем приступить к продаже полисов, необходимо провести тщательный анализ существующих возможностей.

2. Налоговая база. Стараясь увеличить удельный вес страхования жизни на отечественном страховом рынке, законодатель установил ряд налоговых преференций для страхователей: страховые платежи юридических лиц можно включить в состав валовых расходов, если такая сумма не превышает 15% суммы начисленной заработной платы, не подлежат обложению НДС и не начисляются на них страховые взносы. Страхователи — физические лица могут реализовать право на налоговый кредит.

Установление налоговых стимулов к развитию долгосрочного страхования жизни должно стать приоритетным на финансовом рынке для экономической и социальной стабильности общества.

Экономический кризис резко усугубил ситуацию на страховом рынке — в январе-феврале объем страховых премий в среднем упал на 30-50%, тогда как выплаты значительно возросли.

Ухудшают платежеспособность страховщиков:

- мораторий на возврат депозитов;
- увеличение комиссионных при работе с банками;
- обесценивание инвестиций в ценные бумаги.

Страховщики связывают снижение премий с общим падением экономики. «Юридические лица, желая сократить бюджеты, одной из первых вычеркивают статью “страхование”», — объясняет президент СК «Аска» Александр Сосис. При этом банковский кризис, начавшийся в октябре 2008 года, усугубил ситуацию. «По нашим подсчетам, 70% рынка аккумулировалось банками», — отмечает господин Фурман. Среди других причин директор СК «Укоопгарант»

Развитию страхового рынка Украины способствуют действия Управления контроля финансовых рынков, лицензирование и надзор Департамента финансовых учреждений и рынков Министерства финансов Украины. На это направлена и деятельность Лиги страховых организаций Украины, Моторного (транспортного) страхового бюро Украины, Ассоциации «Українське медичне страхове бюро» и других объединений.

Основной целью деятельности названных организаций является содействие образованию и дальнейшему развитию в Украине цивилизованного рынка страховых услуг, решению законодательных заданий, связанных с формированием и развитием инфраструктуры страхового рынка, представлением интересов своих членов в органах государственной власти и управление, защита прав и интересов страховщиков.

Неотложным является вопрос о разработке Страхового кодекса. Сейчас депутаты все еще обсуждают отдельные законы об обязательном страховании, но к самому кодексу так и не подобралась. А принятие этого кодекса дало бы возможность определить ответственность за фиктивное банкротство. Так же необходимо обеспечить улучшение правового регулирования деятельности страховых посредников, а именно брокеров, на основе международных условий, которые предусматривают установление всеобщих требований к их профессиональной подготовке и регламентируют порядок регистрации страховых посредников.

На наш взгляд, только органическое соединение исследований экономических реалий со знанием конкретной рыночной практики, нахождения консенсуса между всеми участниками рынка страхования жизни и определение конкретных путей выгодного сочетания интересов страхователей, страховщиков и государства, пойдет на пользу развития личного страхования и пенсионного страхования в Украине.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Украины «О страховании» №2288-IV от 23.12.2004 г.
2. Базилевич В.Д. Страховой рынок Украины. — К.: «Знание», КОО, 1998. — 374 с.
3. Основы страховой деятельности: Учебник / Отв. ред. проф. Т.А. Федорова. — М.: Издательство БЭК, 1999.
4. Страхование. Учебник под ред. Осадец — К.: КНЕУ, 1998. — 528 с.
5. Шахов В.В. Введение в страхование: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2002.
6. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Гавриленко В.В., студент, гр. ФИН-301, НАПКС
Научный руководитель: Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор

В условиях рыночных отношений, когда в полной мере реализуются принципы самостоятельности и ответственности предприятий за результаты своей деятельности, возникает необходимость финансового планирования. В условиях кризиса без тщательного планирования и анализа предприятие обречено на банкротство.

Финансовое планирование — это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Главными задачами предприятий в период кризиса становится не получение прибыли, а обеспечение стабильности, платежеспособности, кредитоспособности, сохранения капитала и др. В связи с этими целями предприятие проводит необходимое планирование, в том числе планирование финансовых результатов.

Финансовое планирование напрямую связано с планированием производственной деятельности предприятия. Практически все финансовые показатели базируются на показателях объема производства, ассортимента продукции (товаров, работ, услуг), себестоимости продукции.

Финансовые результаты являются своеобразным итогом хозяйственной деятельности предприятия. Они могут быть выражены в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход. В бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Исходной базой для финансового планирования являются бухгалтерские документы или другая финансовая отчетность, изучение которых помогает восстановить все ключевые аспекты коммерческой деятельности и совершенных операций в обобщенной форме, т. е. с необходимой для аналитика степенью агрегирования. Также большое значение имеет профессионализм финансового отдела, умение его предвидеть последствия и снизить убытки предприятия.

Планирование финансовых результатов в условиях кризиса зависит от множества факторов: внутренний или общеэкономический кризис, продолжительность кризиса, отрасль, размеры предприятия, состояния рынка, а также непосредственно от финансового планирования. На примере Великой депрессии (1929-1933 гг.) можно показать, что отрасли с высокой степенью концентрацией производства (сельхоз оборудование, транспортные средства, цемент, железо и сталь) больше подвержены спаду производства (от 66 до 84%), чем отрасли с низкой концентрацией производства (текстиль, продукты питания, кожа, сельхоз продукты) 10-30%.

Эффективное планирование возможно лишь при условии соблюдения плановых норм затрат труда и материальных ресурсов. Так же, объем финансовых ресурсов, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции и т.д. Финансовое планирование создает необходимые условия для эффективного использования производственных мощностей, повышения качества продукции.

Особенности планирования в период кризиса определяются, с одной стороны, внутренними и внешними условиями, в которых находится предприятие-должник, с другой — принципами, на которых строится процесс антикризисного планирования. Специфика условий, в которых проходит антикризисное планирование:

1. Сжатость сроков планирования (примерно один месяц, за исключением особых обстоятельств).
2. Недостаточность внутренних, особенно финансовых ресурсов.
3. Негативное влияние внешних, особенно рыночных, факторов на весь процесс антикризисного планирования, в том числе постоянное ухудшение состояния предприятия на разных этапах процесса планирования и реализации планов.

4. Необходимость постоянного отслеживания изменений внутренней и внешней среды, внесение корректив в оперативное планирование и реализацию антикризисных мероприятий.

5. Особая роль контроля на всех этапах планирования: изнутри — арбитражным управляющим; извне — кредиторами.

6. Неблагоприятный социально-психологический климат на предприятии, возможность фальсификации исходных данных и (или) саботаж планируемых мероприятий.

7. Учет особенностей фазы кризиса предприятия-должника и его прогнозных моделей.

8. Влияние изменений в законодательстве на внутреннее планирование.

Планированию в условиях кризиса предшествуют следующие этапы:

- 1) исследуется финансовое состояние предприятия с целью раннего обнаружения признаков его кризисного развития;

- 2) определяются масштабы последствий влияния кризиса;

- 3) изучаются основные факторы, обуславливающие кризисное развитие предприятия.

В нормально действующей экономике осуществляется следующее прогнозирование финансовой деятельности (перспективный план); текущее планирование финансовой деятельности; оперативное планирование финансовой деятельности.

Каждому из этих видов финансового планирования соответствуют определенные формы представления его результатов. Все три вида финансового планирования находятся во взаимосвязи и осуществляются в определенной последовательности.

Первоначальным этапом финансового планирования является прогнозирование финансовой деятельности, которое определяет задачи текущего ее планирования. Здесь требуется спрогнозировать изменение среды, изучить общественно-экономические тенденции, это позволит тщательнее подготовиться к предстоящим проблемам и провести необходимые мероприятия. В период кризиса перспективным можно считать планы в пределах года, т.к. трудно спрогнозировать деятельность в быстро меняющихся условиях.

Здесь следует разработать общую концепцию целей предприятия по отдельным видам финансовой деятельности (инвестиционной, деятельности на рынке ценных бумаг и т.д.)

Текущее планирование финансовой деятельности состоит в разработке системы финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности предприятия. Текущее планирование позволяет определить на предстоящий период все источники финансирования деятельности предприятия, сформировать систему его доходов и расходов, обеспечить постоянную платежеспособность предприятия, предопределить структуру его активов и пассивов на конец планируемого периода, несколько месяцев.

Разработка плана доходов и расходов по основной хозяйственной деятельности является первоначальным этапом текущего планирования финансовой деятельности предприятия. Целью разработки этого плана является определение суммы чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия в планируемом периоде.

Основными показателями этого плана являются: объем производства продукции (товаров, услуг); сумма и уровень доходов от продажи продукции; сумма и уровень валовых расходов производства и обращения; ставки и сумма основных налоговых платежей; сумма налогооблагаемой и чистой прибыли предприятия.

Все ресурсы должны быть направлены на поставленные задачи. В этом случае расходы на инвестирование, расширение производства, материальное поощрение и т.п. обычно сокращаются.

Оперативное планирование финансовой деятельности заключается в разработке системы бюджетов. Бюджет представляет собой оперативный финансовый план краткосрочного периода (в период кризиса вплоть до недель или дней, в зависимости от предприятия), отражающий расходы и поступление средств по отдельным аспектам финансовой деятельности, отдельным хозяйственным операциям или инвестиционным проектам.

Рассмотрим финансовое планирование промышленного (производство техники, оборудования, моторов и т.п.) предприятия в условиях кризиса. Основываясь на текущих данных бухгалтерской отчетности, делается вывод о тенденции финансовых показателей и планируется дальнейшее состояние. Если спрос за квартал упал на 15%, то планируется дальнейшее его снижение на еще больший процент 20-25%, а в критических случаях вплоть до точки безубыточности, которая показывает, до какого момента можно понижать объем производства. Рекомендуется переходить на позаказный метод производства, что позволит целенаправленно использовать имеющиеся ресурсы и планировать сбыт, при этом отдел маркетинга играет важную роль в поиске клиентов. Вместе с падением валовой прибыли следует понижать себестоимость продукции. Обычно на предприятиях сокращают внут-

ренние и внешние расходы (реклама, дешевый офис и т.п.), некоторые виды деятельности, производят временную заморозку инвестиционных проектов, пересматривают должностные обязательства, сокращают рабочее время, экономят на закупке и доставке сырья и т.д.

На начало 2009 года центр аналитических исследований «Анкор» провел экспресс-исследование с целью изучить реакцию компаний на экономический кризис. По данным опроса, 51% компаний пересмотрели должностные обязанности работников, 48% изменили организационную структуру с точки зрения оптимизации, 38% заморозили свои инвестиционные проекты, 35% сократили некоторые виды деятельности, 59% сократили свои внутренние расходы не связанные с персоналом.

В этих условиях следует вести контроль принятых мер, чтобы они эффективно исполнялись, и не наносили вред, как предпрятию, так и его конкурентоспособности на рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. <http://biz.liga.net/articles/EA090027.html>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ганиева Э.Ш., студентка, гр. УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

В настоящее время информация является одним из самых ценных ресурсов в любой компании, организации, предприятии, а для некоторых — и основным производственным ресурсом, ведь от сохранности информации и бесперебойного доступа к ней нередко зависят важные технологические и бизнес-процессы. Информационные технологии оказывают существенное влияние на производственные процессы предприятий.

Для того чтобы оценить реальное состояние защищенности ресурсов ИС и ее способность противостоять внешним и внутренним угрозам безопасности, необходимо регулярно проводить аудит информационной безопасности.

Целью данной статьи является рассмотрение тонкостей аудита, выявление задач, которые достигаются в процессе аудита информационной безопасности предприятия, а также выявление проблем и перспектив аудита.

По поводу аудита информационных систем в мире накоплен колоссальный опыт. Он обобщен известной организацией ISACA (Information Systems and Control Associations, www.isaca.org) и сформирован в виде соответствующих нормативов и методик под общим названием COBIT (Control Objectives for Information and related Technologies — Задачи управления для информационных и связанных с ними технологий).

Собственно же аудит заключается в:

- 1) изучении текущего состояния и планов развития информационных технологий на конкретном предприятии;
- 2) сравнении результатов с тем, как должны работать информационные системы в идеальном (оптимальном) состоянии (то есть с соответствующими стандартами в данной области);
- 3) выработке рекомендаций для данного предприятия — что необходимо сделать, чтобы максимально приблизиться к указанным стандартам.

В число задач, которые решаются в ходе проведения аудита информационной безопасности входят:

- сбор и анализ исходных данных об организационной и функциональной структуре ИТС организации, необходимых для оценки состояния информационной безопасности;
- анализ существующей политики обеспечения информационной безопасности на предмет полноты и эффективности;
- анализ информационных и технологических рисков связанных с осуществлением угроз информационной безопасности;
- осуществление тестовых попыток несанкционированного доступа к критически важным узлам ИС и определение уязвимости в установках защиты данных узлов;
- формирование рекомендаций по разработке (или доработке) политики обеспечения информационной безопасности на основании анализа существующего режима информационной безопасности;
- формирование предложений по использованию существующих и установке дополнительных средств защиты информации для повышения уровня надежности и безопасности ИС организации [3].

Казалось бы, все просто — начать и закончить, но на пути постоянно возникают сложности. Первая и самая главная — стоимость работ. Действительно, трудно предположить, что будет дешевой работа группы высокопрофессиональных ИТ-специалистов, которые проведут:

- анкетирование специалистов по отдельным направлениям;
- интервью с ключевыми работниками;

- изучение имеющейся нормативной документации, организационной структуры, принципов управления ИТ;
- выборочное или массовое тестирование аппаратного обеспечения, производительности сети;
- анализ накопленной информации;
- выработку соответствующих экспертных оценок и рекомендаций;
- подготовку развернутого отчета по результатам работ.

Соответственно, когда руководство предприятия-заказчика плохо представляет себе конкретные результаты работ, платить значительные суммы никто не захочет. Дополнительный негатив вносят специалисты по аудиту, которые формируют отчет в виде типового рапорта, слепо следуя имеющимся методикам. Например:

- нет классификации данных — необходимо произвести классификацию данных;
- отсутствует политика NN — следует разработать политику NN;
- не произведена оценка рисков — провести оценку рисков.

В рассматриваемой группе предприятий с высокой степенью вероятности будет отсутствовать большинство из требуемых стандартами пунктов. При получении отчета с простой констатацией отсутствия и рекомендациями о том, что необходима дальнейшая работа (без детальной приоритизации, развернутого плана действий, проектов требуемых нормативов, выписок из используемых стандартов и методик), у руководителя организации сложится весьма негативное мнение об аудите. Если окажется, что итоговый отчет представлен в виде двух-трех томов по 500 страниц, основную часть которых занимают рассуждения о преимуществе трехзвенной архитектуры перед файл-сервером и о перспективах развития беспроводных технологий, то, скорее всего, отчет окажется в пыльном шкафу, изученным и использованным процентов на десять [2].

Аудит информационной безопасности можно разделить на два вида:

- экспертный аудит информационной безопасности, в ходе которого выявляются недостатки в системе мер защиты информации на основе опыта экспертов, участвующих в процедуре аудита;
- аудит информационной безопасности на соответствие международному стандарту ISO/IEC 27001:2005 «Информационные технологии. Методы обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования», разработанному Международной организацией по стандартизации (ISO) и Международной электротехнической комиссией (IEC) на основе британского стандарта BS 7799-2:2002 «Системы управления информационной безопасностью. Спецификация и руководство по применению».

Цель проведения экспертного аудита информационной безопасности — оценка состояния безопасности ИС и разработка рекомендаций по применению комплекса организационных мер и программно-технических средств, направленных на обеспечение защиты информационных и других ресурсов ИС от угроз информационной безопасности.

Экспертный аудит информационной безопасности позволяет принять обоснованные решения по использованию мер защиты, необходимых для отдельно взятой организации, оптимальных в соотношении их стоимости и возможности осуществления угроз нарушения информационной безопасности.

Аудит информационной безопасности на соответствие международному стандарту ISO/IEC 27001:2005 представляет собой перечень требований к системе менеджмента информационной безопасности (СМИБ), обязательных для сертификации. Стандарт устанавливает требования к разработке, внедрению, функционированию, мониторингу, анализу, поддержке и совершенствованию документированной СМИБ в контексте существующих бизнес-рисков организации [4].

Аудит включает в себя следующие последовательные этапы выполнения работ:

1 этап. Подготовка договорной и исходно-разрешительной документации. На данном этапе создается рабочая группа, куда входят представители заказчика и аудитора, назначаются ответственные лица за выполнение аудита ИС с обеих сторон. Определяются системные границы проведения аудита. Отмечаются проблемные ситуации (известные аппаратные и программные сбои, автоматизированные функции, эффективность выполнения которых недостаточна и т.д.).

2 этап. Сбор исходных данных. Осуществляется сбор информации о текущем состоянии информационных технологий. Методы получения данной информации, раскрывающей все нюансы функционирования ИС, включают анкетирование и интервьюирование по заданным направлениям, сбор необходимых сведений о программном и аппаратном обеспечении.

3 этап. Анализ информации. На данном этапе осуществляется процесс анализа информации. Кроме того, в случае если данные оказываются недостоверными или устаревшими, производится уточнение исходных данных. Таким образом, осуществляется итерационный процесс, включающий следующие шаги: сбор информации, анализ информации, уточнение информации и повтор анализа информации.

4 этап. Выработка рекомендаций. На основе результатов проведенного анализа, вырабатываются рекомендации (основные — для высшего руководства, детальные — для среднего звена) с указанием ожидаемого эффекта, сопутствующих рисков и ориентировочного бюджета. После предварительного согласования с Заказчиком рекомендации проверяются на выполнимость и актуальность с учетом рисков внедрения.

5 этап. Контроль выполнения рекомендаций. На данном этапе осуществляется контроль над проектной организацией, реализующей рекомендации [5].

В качестве объекта аудита может выступать как ИС организации в целом, так и ее отдельные сегменты, обеспечивающие обработку информации, которая подлежит защите.

Аудит может проводиться как силами штатного персонала (внутренний аудит), так и путем привлечения независимых специалистов (внешний аудит). Использование внешнего аудита имеет следующие преимущества:

- представляет собой независимое исследование, что повышает степень объективности результатов;
- проводится силами специалистов, не связанных ранее с предприятием-заказчиком и поэтому имеющих свежий взгляд на все имеющиеся проблемы, что автоматически повышает достоверность результатов.

Привлечение собственных специалистов отвлекает их от основной деятельности. Это сказывается как на качестве их текущей работы, так и на качестве результатов аудита.

Использование внешнего аудита позволяет не отвлекать имеющихся специалистов компании от текущих работ и не снижать на время аудита степень обработки запросов сотрудников компании;

Использование отработанных методик позволит провести аудит и быстрее и качественнее, что в свою очередь позволит сократить затраты на аудит и позволит быстрее повысить уровень защищенности ИТ-инфраструктуры по сравнению с внутренним аудитом;

Проведение аудита требует наличия специалистов высокой квалификации, имеющих не только опыт работы с самым разнообразным программным и аппаратным обеспечением, но и опыт проведения аудита.

Результатом аудита является создание пакета документов, содержащего детализированные данные о состоянии сети и ряд рекомендаций по улучшению качества работы, повышению надежности, производительности, защищенности и эффективности предоставления услуг. Содержание предоставляемой документации в значительной степени зависит от пожеланий заказчика, имеющейся ИТ-инфраструктуры и также организационной структуры компании-заказчика.

Аналитический отчет является основным отчетным документом об аудите. Его назначение и структура согласуются одновременно с определением целей аудита [6].

В условиях растущих темпов бизнеса становятся все более необходимыми проведение высокоуровневого аудита информационных систем, методов и средств безопасности, построение моделей оценки рисков. Следует ожидать постепенного слияния аудита с процессом сопровождения системы и переход к аудиту на постоянной основе. Высокоуровневый аудит становится командным видом «спорта», в основе которого — гармоничные конструктивные взаимоотношения между всеми заинтересованными сторонами [5; 6].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. <http://www.itshop.com.ua>.
2. <http://www.am-soft.ua/site.php/page5068.html>
3. <http://www.it.techexpert.ua/consult/audit>
4. <http://www.it.techexpert.ua/consult/infoSecurity/auditionISO>
5. http://www.leta.ru/audit_is
6. <http://www.alatus.ru>

НАЛОГ С ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Горишня Д.В., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Сушкова Е.Е., ассистент

Центральное место в системе налогообложения принадлежит налогу на доходы физических лиц, который регулируется Законом Украины «О налоге с доходов физических лиц» №889-IV от 22.05.2003 г. Как и любой другой налог, подоходный налог является одним из экономических рычагов государства, с помощью которого оно пытается решить различные разнонаправленные задачи: 1) обеспечения достаточных денежных поступлений в бюджеты всех уровней; 2) регулирование уровня доходов населения и соответственно структуры личного потребления и сбережений граждан; 3) стимулирование наиболее рационального использования получаемых доходов; 4) помощь наименее защищенным категориям населения.

Подоходное налогообложение обладает большими возможностями воздействия на уровень реальных доходов населения, позволяет с помощью системы льгот, выбора объекта и ставок налогообложения стимулировать стабильные доходы бюджета за счет повышения ставок налога по мере роста зарплаток граждан.

Цели взимания и основные черты подоходного налога в Украине во многом схожи с принятыми во многих промышленно развитых странах аналогичными налогами. Его место в налоговой системе определяется следующими факторами:

- подоходный налог — это личный налог, т. е. объектом обложения является не предполагаемый усредненный доход, а доход, полученный конкретным плательщиком;
- подоходный налог в большей степени отвечает основным принципам налогообложения — всеобщности, равномерности и эффективности;
- налог относительно регулярно поступает в доходы бюджета, что немаловажно с точки зрения пополнения бюджетных средств;
- основной способ взимания подоходного налога — у источника выплаты дохода — является достаточно простым и эффективным механизмом контроля за своевременностью перечисления средств в бюджет.

Во всех, без исключения, странах существуют личные подоходные налоги. В развитых странах доля подоходного налога в общей сумме налоговых поступлений в бюджеты составляет: в США — 60%, в Великобритании, Швейцарии и Швеции — 40%, во Франции — 17%. В странах — участницах Организации экономического сотрудничества и развития подоходные налоги с населения в общих налоговых поступлениях составляют в среднем 30%, а вместе со взносами на социальное страхование, взимаемыми на общей с подоходным налогом основе — 55%.

В некоторых странах (США, Дания, Германия) налог состоит из платежей в бюджеты всех уровней по различным ставкам. В Скандинавских странах и в Швейцарии доля местного подоходного налога в общей сумме подоходных налогов выше, чем доля подоходного налога, взимаемого на уровне центрального правительства, и составляет в Дании 53,9%, в Швейцарии 79,4%.

Теоретически местный подоходный налог может быть либо полностью обособлен от государственного, либо частично, либо устанавливается непосредственно на основе государственного. В первом случае местные органы самостоятельно определяют базу ставки налогообложения; во втором облагаемый доход для местного налога рассчитывают так же, как и для государственного, но ставки налога и льготы по нему устанавливают местные органы власти; в третьем случае местные органы власти устанавливают дополнительную ставку налога на доход, рассчитанный для взимания государственного подоходного налога.

Местный подоходный налог не должен уменьшать базу государственного подоходного налога. В большинстве стран местные подоходные налоги не вычитают из валового дохода при подсчете суммы дохода, облагаемого государственным подоходным налогом.

Совокупность государственного и местного подоходного налогов не должна достигать конфискационных значений. В Норвегии и Бельгии, например, центральные правительства устанавливают верхние пределы налоговых ставок. В США сумму местных подоходных налогов, внесенных налогоплательщиками в бюджеты ряда штатов и местных органов власти, вычитают из суммы подоходного налога, подлежащего уплате в федеральный бюджет. В некоторых штатах, наоборот федеральный подоходный налог учитывают при определении суммы местного.

Дифференциация подоходного налогообложения на местах не должна оказывать влияния на принятие налогоплательщиком тех или иных экономических и бытовых решений. Например, именно различными уровнями налогообложения была спровоцирована в 70-е годы миграция наиболее состоятельно населения. Из городов и поселков США в пригороды и в сельскую местность. Поэтому даже при полной обособленности местных подоходных налогов необходима их отдельная унификация.

Подоходный налог среди прямых налогов имеет решающее фискальное значение. Это прямой личный налог, взимаемый с доходов физических лиц. Объектом обложения выступает доход от различных источников. В зарубежной налоговой практике исторически сложились две формы построения подоходного налога: шедулярная, при которой облагается каждая часть (шедула) дохода отдельно в зависимости от источника, глобальная — по совокупному доходу. Вторая форма получила наибольшее распространение.

В ряде стран существует совместное декларирование доходов супругами — это способ определения истинного дохода семьи. Ни в законодательстве СССР, ни в законодательстве Украины такое правило не применялось ранее, не применяется и теперь. Между тем в налоговой практике большинства стран декларирование доходов семьи — обычное явление. Некоторые из бывших советских республик переняли такую норму. Например, закон Эстонской республики от 11 октября 1990 года «О подоходном налоге с частного лица» установил, что «доходы несовершеннолетних лиц в возрасте до 15 лет декларируются родителями (усыновителями) или опекунами в составе своих доходов. Подростки в возрасте от 15 до 18 лет декларируют свои доходы самостоятельно. Супруги, жившие вместе в течение всего периода, за который исчисляется налог, могут платить подоходный налог на основе совместной декларации доходов; доход, облагаемый налогом, делится при этом между супругами поровну». Во Франции подоходный налог взимается со всей суммы доходов одной семьи, рассматриваемой как облагаемая единица. К тому же взрослые дети, не проживающие совместно с плательщиком могут присоединяться к плательщику со своими детьми и составить одно целое. Для учета численности и состава семьи используется система расчета семейного коэффициента, который выражает доход, приходящийся на одну долю, характеризующую семейное положение налогоплательщика, т.е. доход делится на число долей. Число долей увеличивается на полудоллю, если сам

налогоплательщик или кто-то из его иждивенцев — инвалид. Для расчета налога существует специальная таблица, учитывающая семейное положение налогоплательщика.

В США действует иная система, которая предусматривает не деление доходов поровну между супругами или членами семьи, а налогообложение общего дохода семьи. Супруги могут заполнять совместную декларацию. К их общему доходу применяется специальная шкала налогообложения. Одна и та же сумма годового дохода может быть получена лицами за разное время. Один гражданин может получить данную сумму, работая в течение года, а другой ту же сумму может заработать за более короткий срок. Годовой доход этих лиц, равный в количественном выражении не означает равенства плательщиков в социальном плане. Поэтому законодательство ряда стран предусматривает, что к доходам, полученным плательщиком в течение времени, меньшего, чем налоговый год, применяется не маргинальная ставка, предусмотренная для данной суммы, а ставка, рассчитанная особым образом. Первоначально рассчитывают годовой эквивалент полученного дохода. Затем рассчитывают среднюю ставку, по которой облагается высчитанный доход. По этой средней ставке и будет обложен полученный доход. В большинстве стран применяются прогрессивные ставки с использованием сложной прогрессии. Для 80-х годов характерно значительное снижение ставок подоходного налога в большинстве развитых стран. В США вместо 14 ставок налога от 11 до 50% в результате налоговой реформы 1986-1988 гг. введены 2 ставки: 15 и 28%, причем 4/5 плательщиков уплачивают по минимальной ставке. В Великобритании установлены 2 ставки: 25 и 40% (тогда как в конце 1970-х годов они колебались от 33 до 83%).

Главный недостаток взимания подоходного налога — простор для уклонений от его уплаты. Во Франции, например, от уплаты налога укрывается до трети доходов населения, в Швеции не декларируется до 25% доходов. Поэтому, оставаясь централизованным, подоходный налог в развитых странах — не единственный налог с населения. Он соединен с реальными налогами — земельным, домовым, промысловым, с денежного капитала и т.п. Это дает возможность в какой-то мере избежать потерь бюджета от сокрытия доходов и от непроизводительного использования имущества. Для предотвращения уклонений от уплаты налогов установлены различные виды наказаний: штрафы; публичное осуждение; тюремное заключение. Но помимо системы мер наказаний в ряде стран, добросовестное исполнение налогоплательщиком своих обязанностей можно стимулировать различными поощрительными методами. Например, с целью обеспечения своевременности и полноты поступления подоходного налога предлагается придать процессу уплаты налога некоторые черты лотереи. Согласно этой идее, к розыгрышу допускаются декларации, поданные к установленному сроку. Выигравшие получают призы в размерах, кратных суммам, указанным в поданных ими декларациях. Причем шансов выиграть больше у того, кто подал декларацию в более ранние сроки. Размер выигрыша также корректируется с учетом сроков представления декларации. Большие выигрыши предлагается не выдавать, а обращать в долгосрочные государственные займы, проценты по которым не выплачиваются, но на соответствующую сумму уменьшается налог в следующие годы до полного погашения займа.

Необходимо отметить, что в Украине на данный момент, не проводят никаких мероприятия для заинтересованности налогоплательщиков своевременно уплачивать налоги. Чтобы стимулировать этот процесс по нашему мнению необходимо:

- 1) увеличить размер штрафа за несвоевременную подачу декларации;
- 2) перенять опыт зарубежных стран и ввести поощрительную систему льгот.

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Гриценко О.И., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор

Под прогнозам следует понимать научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта, явления или процесса в будущем, об альтернативных путях и сроках их развития в будущем.

Прогнозирование — это постоянный процесс разработки научно обоснованных прогнозов о состоянии и перспективах развития объекта или явления в будущем под воздействием различных условий и факторов.

Прогнозирование всегда носит вероятностный характер, а прогноз является связующим звеном между научным предвидением и планом.

Прогнозирование всегда опираются на данные прошлых периодов. Это осуществляется для того, чтобы определять и контролировать развитие предприятия в перспективе. Поэтому надежность прогнозирования зависит от точности фактических показателей прошлых периодов, а также тех методов, приемов и способов, которые были использованы в процессе разработки прогнозов.

Финансовое прогнозирование — это процесс разработки системы финансовых прогнозов, позволяющих субъекту хозяйствования более эффективно организовать свою финансово-хозяйственную

деятельность, разрабатывать более точные финансовые планы и предупреждать или сглаживать негативные воздействия внешней и внутренней среды функционирования предприятия в условиях постоянной неопределенности и действия разнообразных рисков.

Но мнению М.Д. Билык, прогнозирование является начальным этапом планирования финансовой деятельности. Предприятие должно прогнозировать объем продаж, затраты, потребность в источниках финансирования, величину денежных потоков и т.п. Прогнозирование как один из методов управления на предприятии не сводится лишь к расчету ориентиров по критериям, имеющим количественное измерение. Его следует понимать значительно шире, в частности, как метод определения оптимальных вариантов действий на предприятии. В таком понимании прогнозирование тесно связано с перспективным анализом, поскольку конечный вариант действий выбирается после рассмотрения и сравнительного анализа различных вариантов, в том числе и альтернативных [2, с. 425].

Осуществляя финансовое прогнозирование, необходимо остановиться на системе методов и приемов, которые используются в практической деятельности финансовых служб. Рассмотрим методы, используемые для финансового прогнозирования.

Этому вопросу достаточное внимание уделила М.Д. Билык в учебнике «Финансовый менеджмент» под общим рук. А.Н. Поддерегина [2, с. 425-432].

Рассматривая данную проблему, считаем, что все методы, используемые в процессе финансового прогнозирования можно разделить на две большие группы, каждая из которых в свою очередь подразделяется на подгруппы, звенья и отдельные методы.

Первая группа методов «Интуитивные методы» используется в процессе разработки финансовых прогнозов в тех случаях, когда невозможно учесть влияние множества факторов, имеющих, прежде всего качественное, а не количественное влияние на объект прогнозирования. Именно данная группа методов наиболее часто используется в финансовом прогнозировании при высоком уровне неопределенности финансово-хозяйственной ситуации.

Данная группа методов может успешно дополнять вторую группу методов «Количественные методы».

Вторая группа методов «Количественные методы» наиболее широко используется в тех случаях, когда необходимо получить в процессе разработки прогнозов обязательно числовые параметры. При этом имеется достаточное количество как качественной, так и количественной информации.

Сочетание интуитивных и количественных методов финансового прогнозирования дает наиболее точные прогнозы, как на ближайшую, так и отдаленную перспективу.

Индивидуальные интуитивные методы финансового прогнозирования (метод интервью, аналитической записки, психоинтеллектуальной генерации идей) рассчитаны на возможности, опыт, талант, знания одного эксперта. Преимущества данной группы методов — высокая конфиденциальность, быстрота получения результата, четкость формирования прогноза. При высоком профессионализме эксперта, глубокого знания им проблемы, достаточности данных финансовый прогноз может быть очень точным. Отрицательной стороной проблемы является недостаточное число профессионалов такого высокого уровня, иногда субъективность в прогнозных оценках, преобладание качественных оценок прогноза над количественными оценками [1, с. 470-472].

В дальнейшем прогнозировании компания «Оранта» воспользовалась коллективным интуитивным методом «Дельфи» для того, чтобы спрогнозировать финансовый результат на 2006 год. Так как данный метод базируется на опыте и знаниях экспертов. Не смотря на нестабильную ситуацию в экономике экспертам удалось спрогнозировать прибыль по окончании 2006 года. Так как этот метод, в отличие от количественных методов, направлен на длительную перспективу развития компании.

Благодаря этому методу эксперты предложили следующие пути решения на благоприятное развитие страховой компании:

1) эффективное управление дебиторской задолженностью (обеспечение в компании современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, использование предоплаты, своевременное оформление расчетных документов);

2) управление ликвидностью баланса компании (уменьшение долгосрочных и текущих обязательств);

3) управление финансовой устойчивостью компании;

4) управление входным денежным потоком в краткосрочном периоде (сокращение сроков предоставления кредитов на страховые услуги);

5) управлением входным денежным потоком в долгосрочном периоде (продажа части пакета ценных бумаг для увеличения объема денежных средств в обороте, предоставления новых видов страховых услуг);

6) оптимизации денежных потоков (формирование эффективной финансовой политики, снижение суммы постоянных и переменных издержек по операционной деятельности, улучшения качества всей работы компании).

По-нашему мнению, компания «Оранта» выбрала правильный метод прогнозирования, так как интуитивный метод может спрогнозировать результат на более длительную перспективу, чем количественные методы, которые направлены на более короткий промежуток времени (до 2 мес.).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. — Симферополь: Таврия, 2007. — 632 с.
2. Финансовый менеджмент: Навч.-метод. посіб. / А.М. Поддєрьогін та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 294 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ ПРОГРАММ 1:С БУХГАЛТЕРИЯ, ПАРУС И ГАЛАКТИКА

Давидюк А.Ю., студентка, гр.УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

Вопрос сравнительной оценки программ безусловно актуален. Развитие предпринимательской деятельности в Украине, происходящее в период развития рыночных отношений, предопределило резкое увеличение спроса на профессию бухгалтер, что, в свою очередь, сообразно бурному развитию компьютерной техники, вызвало потребность обеспечения деятельности бухгалтеров новейшими программными средствами, позволяющими оптимизировать труд счетных работников, свести к минимуму „бумажную» работу. Сегодня на отечественном рынке представлено более 30 наименований программных продуктов, позволяющих автоматизировать бухгалтерскую деятельность. Наиболее распространенными являются 1:С «Бухгалтерия», «Парус», «Галактика» и другие.

Целью исследования является сравнение современных бухгалтерских программ на примере 1:С «Бухгалтерия», «Парус», «Галактика» — с целью выявления основных сходств и принципиальных отличий.

Исходя из поставленной цели, предстоит решить следующие задачи: дать определения сравниваемым бухгалтерским программам, выявить основные характеристики бухгалтерского программного обеспечения.

Все программные продукты для бухгалтерии имеют свои отличительные характеристики, но конечная цель у них одна и та же — оптимальным образом автоматизировать бухгалтерию предприятия.

Система «Галактика» — комплексная система автоматизации управления предприятием. Система обладает широкими функциональными возможностями и является основой единого информационного пространства предприятия. Система ориентирована на автоматизацию решения задач, возникающих на всех стадиях управленческого цикла. Бухгалтерский контур поддерживает автоматизацию всего комплекса задач бухгалтерского учета, в том числе в территориально распределенных компаниях, холдингах, на предприятиях различных отраслей и масштабов деятельности. Позволяет вести бухучет в полном соответствии с экономическим законодательством.

Система программ «1С:Предприятие» предназначена для решения широкого спектра задач автоматизации учета и управления, стоящих перед динамично развивающимися современными предприятиями. «1С:Бухгалтерия» представляет собой «1С:Предприятие» с компонентой «Бухгалтерский учет» и типовой конфигурацией. Компонента «Бухгалтерский учет» может быть использована для реализации любой схемы бухгалтерского учета. «1С:Бухгалтерия» — универсальная программа массового назначения для автоматизации бухгалтерского учета. Она может использоваться на предприятиях разных направлений деятельности и форм собственности.

В начале своей деятельности на украинском рынке в 1991 году Корпорация ПАРУС располагала только решением для автоматизации расчета заработной платы для MS DOS. С тех пор ассортимент программных продуктов, предлагаемых Корпорацией ПАРУС, значительно расширился. Сначала появилась учетная программа «Парус-Бухгалтерия» для MS DOS. А в свете тотального перехода пользователей на Microsoft Windows мы создали модульную систему автоматизации бизнес-процессов для предприятий малого и среднего бизнеса «Парус-Предприятие 7» под Windows. Модуль «Бухгалтерский учет» предназначен для автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях различных сфер деятельности, позволяет построить учет «от первичного документа» и автоматизировать бизнес-процессы любой сложности, в т.ч. автоматизировать управление бизнес-процессами общих центров обслуживания.

Анализ характеристик бухгалтерского программного обеспечения (см. таблицу 1) дает возможность выделить некоторые особенности развития бухгалтерских программ, которые порождают проблемность и одновременно являются основным двигателем прогресса в этой области:

- постоянные изменения в законодательстве заставляют некоторых разработчиков совершенствовать свои программы в направлении универсальности и настраиваемости, а слабый уровень подготовки пользователей требует создания максимально дружелюбных пользовательских интерфейсов. В результате появляются весьма интересные решения;

- разные требования к учету на предприятиях со стороны государства и людей, реально участвующих в бизнесе, очевидны, и их нужно устранять. Эта задача волнует многих, так как большинство отечественных IT-специалистов в том или ином качестве обеспечивают поддержку автоматизированного учета на предприятиях;

Таблица 1

Сравнительная характеристика бухгалтерских программ

Признак	1:С «Бухгалтерия»	«Парус»	«Галактика»
1. Предприятие, на котором использование	1) малое 2) предприятие без образования юридического лица 3) бюджетные организации	1) среднее 2) крупное 3) очень крупное	1) крупное 2) очень крупное
2. Фирма-разработчик	1:С	Парус	Галактика
3. Функции:			
Синтетический учет	есть	есть	есть
Многомерный аналитический учет	есть	есть	есть
Многоуровневый аналитический учет	есть	есть	есть
Мультивалютный учет	есть	есть	есть
Шаблоны типовых операций	есть	есть	есть
Подготовка первичных документов	есть	есть	есть
Построение произвольных форм первичных документов	есть	есть	есть
Стандартные формы отчетности, соответствие текущему законодательству	есть	есть	есть
Средства построения произвольных отчетов	есть	есть	есть
Изменение правил построения отчетов по произвольным критериям без использования программирования	нет	нет	есть
Создание отчетов за произвольные периоды времени	есть	есть	есть
Охват всех участков работы, т.е. отражение хозяйственных операций в:	есть	есть	есть
управленческом учете			
- налоговом учете			
- бухгалтерском учете	есть	есть	есть
Ведение учета по нескольким предприятиям	есть	нет	нет
Полнота набора хранимой информации (т.е. набор должен быть достаточным для построения отчетов произвольной выборки)	есть	есть	есть
Наличие подробной справочной системы	есть	есть	есть
Поддержка со стороны разработчика (дилера)	есть	есть	есть
Максимальная визуализация информации на экране	есть	есть	есть
4. Сфера применения	машиностроение, пищевая промышленность, строительство	машиностроение, нефтегазовые компании, предприятия энергетической отрасли, гостиничное хозяйство.	нефтегазовая отрасль, энергетика, металлургия, пищевая промышленность.
5. Сетевая версия	«клиент сервер»	«клиент сервер»	«клиент сервер»

• наступление эпохи рационального хозяйствования, переход на международные стандарты учета и бурно развивающиеся технологии Internet ставят перед разработчиками проблему коренного обновления своих программ. В таких условиях решающим фактором будет выступать время.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Павлюковец Н.П. / Информационные системы и технологии в экономике // Приоритеты и реалии виртуальных бухгалтерий //Электронные данные [http://nc.ufeі.ukrsat.com/Kyrsi%202004/tezi/images_tezi/084_.htm]
2. Бухгалтер & Компьютер», 11 сентября 2006/3 // Главная особенность решений «Парус» — реально востребованный функционал и наличие качественных дополнительных сервисов для клиентов//
3. Электронные данные [Описание компьютерных информационных систем // <http://www.soft-expert.ru/descr/1c/>]
4. Электронные данные [Парус // <http://www.parus.ru/>]
5. Электронные данные [Интегрированная система управления предприятием «Галактика» // <http://www.atlants.dp.ua/galaktika.htm>]
6. Электронные данные [Информация для главного бухгалтера о функциональности модулей системы «Галактика ERP» // http://www.perspective.kiev.ua/solutions/sk/maxi/?ELEMENT_ID=Z_BUH]
7. Электронные данные [Компьютерные системы бухгалтерского учета // <http://www.dist-cons.ru/modules/study/Accounting1/section20.html>]

ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Ефимова Т.О., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор

Финансовый кризис — это не только обвал на фондовом рынке, но и основа для изменения расклада сил компаний, функционирующих непосредственно в реальном секторе.

Множество корпораций, успешно функционировавших до наступления финансового кризиса могут стать финансово неустойчивыми, однако могут появиться и новые лидеры.

Таковыми могут стать компании, которые наиболее эффективно управляют своими финансами. Наиболее правильная реакция на кризис — поиск новых возможностей для финансирования развития бизнеса.

Перед финансовыми менеджерами многих предприятий, а так же руководством встали следующие вопросы:

- ↳ Где искать деньги в условиях роста их стоимости и дефицита финансовых ресурсов?
- ↳ Где и в какой валюте размещать свободные средства?
- ↳ Как заработать на финансовом кризисе?
- ↳ Какие антикризисные меры предпринимать?

Например, у многих компаний появился шанс реализовать свои инвестиционные программы с меньшими затратами (за счет снижения стоимости сырья, материалов и рабочей силы).

Сейчас можно более эффективно решать кадровые вопросы, так как на рынке появились квалифицированные специалисты без завышенных зарплатных ожиданий, поскольку в связи с финансовой нестабильностью предприятий, а также неэффективной деятельностью профессиональных союзов в Украине резко увеличился уровень безработицы. При этом на рынке труда имеются как опытные, так и молодые специалисты.

Также в связи с развивающимся кризисом ликвидности происходит снижение цен на некоторые активы, приобретать которые имеют возможность лишь финансово устойчивые предприятия.

Наконец, финансовый кризис позволяет снижать долговую нагрузку, в частности, за счет обратного выкупа существенно подешевевших облигаций.

В условиях кризиса руководству предприятия необходимо принимать жесткие меры в сфере регулирования объема производства продукции. При этом необходимо решить вопрос относительно того, стоит ли уменьшать объемы производства или же увеличивать ассортимент продукции. Основной задачей предприятий на наш взгляд должна стать следующая — обеспечить рынок необходимым ассортиментом и количеством производимых товаров.

Мы считаем, что предприятия не должны сокращать работников, а стараться оставить число рабочих мест в том же количестве. Так, управленческий персонал, который до кризиса был ориентирован на программу развития и освоение новых территорий, сегодня должен усилить операционную составляющую бизнеса и работать над повышением его эффективности. Одним из методов сокращения издержек на наш взгляд может послужить снижение объемов заработных плат управленческого персонала в переменной части, то есть уменьшение премий и бонусов.

Для решения финансовых задач по-прежнему могут использоваться банковские кредиты. Государство осуществило накачку банковского сектора ликвидностью, дало директивы, что деньги должны

поступать в реальный сектор. В итоге кредитоваться все-таки будет можно. Конечно, стоимость кредитов за последние месяцы заметно выросла.

Руководителям предприятий стоит обратить внимание на различные возможности для получения более дешевых кредитов. К таковым, в частности, относятся залоговые займы (под акции, недвижимость).

Основной риск, который уже в полной мере ощутили на себе некоторые крупные отечественные бизнес-группы, — требование дополнительного обеспечения под обесценивающиеся залоговые (ценные бумаги, дешевеющая недвижимость и пр.). Руководителям следует обратиться к нетрадиционным формам обеспечения, например, к экспортной выручке. При наличии долгосрочных контрактов риск требований дополнительного обеспечения становится более прогнозируемым и менее вероятным.

В качестве еще одного способа получения дополнительного финансирования можно рассмотреть управление издержками. Кризис — повод провести аудит бизнеса компании, чтобы выявить и закрыть наименее перспективные проекты. Это позволит получить внутреннее финансирование. Направлений для его поиска может быть много. Например, в финансовом секторе многие компании задумались о ликвидации «роскоши» (личные водители и т. п.), а также об оптимизации затрат на персонал. Некоторые компании сокращают иностранных менеджеров, которые, принося такую же пользу, как и отечественные специалисты, имеют зарплаты на 30–50% выше, чем их украинские коллеги.

В наиболее выигрышной позиции в настоящее время оказались компании, которые, с одной стороны, не имеют большой долговой нагрузки, а с другой — в докризисный период смогли сформировать существенный запас денежных средств. Если еще до кризиса чрезмерные запасы денег на счетах рассматривались как негативный фактор (бизнес недостаточно эффективно использует капитал), то сейчас такие предприятия получили возможность развиваться наиболее эффективно.

В условиях растущей экономики большинство компаний предпочитали реинвестировать финансовые ресурсы, причем для реализации больших программ развития активно использовались кредитные средства. На данном этапе бизнесу нужно учиться управлять финансами в новых условиях: роста стоимости финансовых ресурсов и сокращения доступности денег. В итоге популярные ранее методы долгового финансирования снижают свою актуальность. Привлечение ресурсов через фондовый рынок также в значительной степени затруднено: именно биржи как инструмент привлечения инвестиций пострадали от кризиса в наибольшей степени. Можно ожидать, что в ближайшие несколько лет наиболее серьезную динамику роста покажут прямые инвестиции.

В заключении хотелось бы отметить, что наиболее важную роль в определении форм и методов финансирования бизнеса играют финансовые менеджеры. От их эффективной работы зависит то, на сколько успешно предприятие будет функционировать далее.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 528 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. Киев: МП «Итем ЛТД», 1996.
3. Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И., Ильиных Н.В. Финансовая стратегия предприятия. — Симф.: Таврия, 2006. — 118 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 1997.
5. Терещенко О.О. Антикризисное финансовое управление на предприятии: Монография. — К.: КНЭУ, 2004.
6. Тренев Н.Н. Управление финансами. — М.: ФиС, 2002. — 496 с.

АУДИТ ДОХОДОВ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Касьяненко Д.В., студентка, гр. УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент

Залог успешного функционирования санаторно-курортного предприятия во многом определяется организацией бухгалтерского учета, учитывающей отраслевые особенности, позволяющие получать достоверную оперативную информацию о доходах и расходах каждого вида деятельности, услуги; своевременно выявлять отклонения от применяемых санаторием норм и нормативов с учетом их корректировки на фактическую загрузку; выявлять внутрихозяйственные резервы снижения расходов. Поэтому аудиторские проверки доходов и расходов являются неотъемлемой частью успешного функционирования предприятия.

Аудит доходов санаторно-курортных организаций целесообразно начинать с анализа плана реализуемых санаторно-курортных путевок, курсовок на текущий год с разбивкой по кварталам и калькуляцией отпускных цен на путевки, курсовки и оказываемые услуги, то есть плана доходов санаторно-курортных организаций.

Планирование должно проводиться с учетом коэффициента загрузки на основании:

- базы прошлого периода и заключенных договоров с непосредственными пользователями санаторно-курортных услуг, с агентами;
- количество санаторно-курортных путевок, направляемых на свободную реализацию на месте;
- количество путевок, реализуемых головной компанией.

Каждый договор должен иметь неотъемлемое положение — график заезда, согласованный сторонами, условия возврата (невозврата) средств за недозаезды и досрочные выезды, штрафные санкции за нарушение условий оплаты по договору, срыв или перенос заездов по графику.

План доходов санатория включает также доходы от прочих видов деятельности, объем которых напрямую зависит от степени загрузки санатория.

Резервом увеличения незапланированных доходов в летне-осенний период максимального разветывания коечной емкости является возможностью предоставления дополнительных мест путем реализации детских путевок, а также взрослых путевок сверх номерного фонда (кресло-кровать, раскладушка и т.д.) и за счет реализации курсовок, предусматривающих практически весь комплекс услуг по путевке без расходов на проживание.

Такие дополнительные путевки и курсовки также должны стать объектом анализа, осуществляемого аудитором. Проверке выпуска дополнительных путевок должна предшествовать проверка калькулирования услуг, уступающих по сервисному обслуживанию путевкам номерного фонда. Бланки таких путевок должны соответствовать всем требованиям, предъявляемым к бланкам строгой отчетности, в соответствии с Методическими рекомендациями по использованию туристических ваучеров, одобренные государственным комитетом по туризму № 40 от 16.08.96.

Последовательность проверки данных о количестве отработанных санаторно-курортных организацией койко-дней представлен на рис. 1.



Рис.1. Последовательность проверки данных о количестве отработанных койко-дней

Изучение практики свидетельствует, что доходы в виде штрафных санкций, пеней не планируются, но в случае нарушения условий договора покупателями, а чаще всего — агентами, распространяющими путевки, могут стать источником дополнительных доходов. Санаторно-курортным органи-

зациям необходимо в случае срывов графиков заезда, сроков поступления оплаты предъявлять санкции к контрагентам. Это не только приводит к получению дополнительных доходов, но главное, помогает в дальнейшем избегать аналогичных ситуаций со стороны отдыхающих.

При анализе договоров на продвижение значительного количества санаторно-курортных путевок внутренний аудитор может воспользоваться вопросником-анкетой с целью недопущения заключения договора с недобросовестными контрагентами.

Аудитору необходимо проверить правильность и своевременность отражения доходов в отчетном периоде. Доход отражается в момент, когда услуги совершены. Передача бланка ваучера отдыхающему отражается проводкой Дт 361 Кт 69. После окончания путевки: Дт 69 Кт 703; списание оказанных услуг Дт 903 Кт 23. Суммы, принадлежащие страховым компаниям отражаются на счете 704 как вычеты из доходов.

Особое внимание аудитору следует обратить на процесс движения бланков санаторно-курортных путевок от момента оприходования изготовленных путевок в составе бланков строгой отчетности на забалансовом счете 08 или на счете 209 до момента возврата отрывных талонов к санаторно-курортной путевке.

Проверке целесообразно подвергать информацию по продолжительности лечения, стоимости путевки, которая указывается прописью, дате продажи и наименовании продавца. Не должны иметь место случаи отпуска бланков путевок без указанной прописью санаторно-курортной организацией стоимости, сроков лечения и другой предусмотренной бланком информации. Отпуск санаторно-курортной путевки без указания сроков приводит к нарушению графика заездов и различным неудобствам при приеме отдыхающих, а отсутствие указанной стоимости на бланке приводит к ее перепродаже агентами по завышенной цене, не согласованной с санаторием.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Кожара И.В., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

Первыми программными продуктами, в той или иной степени автоматизирующими бизнес-операции были так называемые Автоматизированные Рабочие Места. Само по себе, появление АРМов было революцией. Потому что такие рутинные операции, как бухгалтерский учет, учет материальных запасов — все это было доверено компьютерам, которые, как известно, делают это гораздо быстрее, лучше, точнее и честнее, чем человек.

Следующая ступень эволюции — интеграция разрозненных АРМов в единые комплексные системы. Результаты таких объединений были названы MRP. (Material Requirements Planning), т.е. система позволяющая планировать потребности предприятия в ресурсах и позволяющая делать так, чтобы эти потребности были вовремя удовлетворены.

Закономерной фазой в развитии успешного бизнеса является внедрение учетной системы, а также, системы управления ресурсами предприятия (ERP-системы).

Enterprise Resource Planning — система управления бизнесом, интегрирующая в себе все аспекты бизнеса, включая планирование, производство, продажи и маркетинг. В связи с популярностью методологии ERP, возникло программное обеспечение, помогающее руководителям внедрять в свою деятельность ERP и осуществлять учет ресурсов, отслеживание заказов, обслуживание клиентов, распределение финансов и управление человеческими ресурсами.

ERP позволяет планировать распределение ресурсов в условиях меняющихся обстоятельств, таких как наличие материалов, ситуация на рынке, технические возможности, подготовка персонала и финансовые затраты. Основными целями, которые преследуют руководители предприятия при внедрении такой системы, являются:

- возможность доступа в реальном времени к важной учетной информации;
- формирование единого информационного пространства, в котором работают все важные службы предприятия;
- возможность контроля и оперативного воздействия на процессы в компании на основании своевременной информации.

ERP system позволяет убрать дублирование функций, уменьшить простои и избежать несвоевременности поставок. Учет материалов и времени становится более четким и удовлетворяет принципу необходимости и достаточности.

Практически параллельно с развитием ERP, развивались приложения, предназначенные для анализа и обработки информации в реальном режиме времени (OLAP-системы).

OLAP (online analytical processing) — это системы быстрого многопользовательского доступа к многомерной аналитической информации с возможностями числового и статистического анализа; технология обработки информации, включающая составление и динамическую публикацию отчетов и документов. Используется аналитиками для быстрой обработки сложных запросов к базе данных.

К возможностям OLAP относятся:

- обеспечение минимального времени доступа к аналитическим данным — в среднем порядка 5 секунд;
- пользователь получает возможность осуществлять числовой и статистический анализ;
- предоставляет возможность работы с информацией многим пользователям одновременно;
- дает возможность пользователю получать нужную информацию, в каком бы электронном хранилище данных она не находилась.

Кроме финансового планирования, существует еще множество функций, «умещающих» в себе более чем одну фазу управления. Бюджетирование, как процесс постановки, детализации и согласования бизнес-целей предприятия, так же нуждается в механизме, объединяющем усилия большого количества пользователей в рамках единого информационного пространства. Ведь в ходе составления бюджета фазы планирования (централизованная публикация бюджетных планов), учета (ввод детальной информации по бюджетам на местах) и контроля (анализ фактического исполнения регламента составления бюджета) неминуемо пересекаются между собой за счет итеративного характера самого процесса бюджетирования. Вместе с тем, бюджетирование в целом представляет собой часть одной фазы управления — планирования.

Казалось бы, ответ на вопрос «Из каких компонент должна состоять полноценная Информационная Система Управления Предприятием?» достаточно очевиден. ERP и OLAP. Однако что же лучше?

При выборе эффективного инструмента построения аналитических отчетов на больших объемах данных решение используют OLAP — это не революция, а естественный и закономерный ход. Но все чаще и чаще OLAP-отчетность оказывается естественным продолжением развития ERP-системы.

Но когда сталкиваешься с проблемами быстродействия или полноты ERP-системы при генерации аналитических отчетов, то пользователь ищет пути решения. Так вот на данный момент лучше OLAP. Есть только его вариации и различные средства формирования запросов и построения отчетов на его платформе

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_1146/
2. <http://www.klerk.ru/soft/>
3. <http://www.epic.ru/index>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ И ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Конова О.В., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

Во второй половине 60-х и в 70-х годах получили развитие, так называемые, автоматизированные информационные системы управления сложными объектами хозяйственной деятельности (предприятиями, энергосистемами, отраслями, сложными участками производства).

Автоматизированная система управления (АСУ) — это комплекс технических и программных средств, совместно с организационными структурами (отдельными людьми или коллективом), обеспечивающий управление объектом (комплексом) в производственной, научной или общественной среде.

Целью использования информационных систем в управлении является удовлетворение информационных потребностей всех без исключения сотрудников фирмы, имеющих дело с принятием решений. Она должна быть полезна на любом уровне управления.

Использование информационных систем в управлении идеально подходит для удовлетворения сходных информационных потребностей работников различных функциональных подсистем (подразделений) или уровней управления фирмой.

АСУ различают по выполняемым функциям и возможностям информационного сервиса.

По функциям АСУ подразделяют на:

- административно-организационные (например, системы управления предприятием — АСУП, отраслевые системы управления — ОАСУ);
- технологические (автоматизированные системы управления технологическими процессами — АСУПТ);
- интегрированные, объединяющие функции первых двух видов АСУ.

По возможностям информационного сервиса различают информационные АСУ, информационно-советующие, управляющие, самонастраивающиеся и самообучающиеся.

Современная информационная система более или менее крупной организации может быть весьма условно разделена на три базовые функциональные компоненты:

↳ Подсистема управления ресурсами. Эта подсистема обеспечивает автоматизацию сопровождения основного процесса производства и оптимизацию ресурсов, используемых в этом процессе. С

автоматизации такого участка деятельности, как правило, и начинается внедрение информационной системы предприятия. В минимальном варианте это может быть набор изолированных модулей, таких как бухгалтерия, склад, управление персоналом, в идеальном случае это комплексное внедрения интегрированной ERP-системы.

↳ Подсистема управления взаимодействиями. Подсистема включает в себя задачи информационного обмена с контрагентами (SCM (Supply Chain Management) системы) и покупателями (CRM (Customer Relationship Management) системы), а также разного рода порталы, обеспечивающие непосредственное взаимодействие организации с внешним миром.

↳ Подсистема управления административными процессами.

В функциональность этой подсистемы входит автоматизация общего контура управления организацией. Обычно такая подсистема представлена приложениями, автоматизирующими канцелярский документооборот и разного рода системами контроля исполнительской дисциплины (АСКИД).

Информационные системы поддержки принятия решений принадлежат к информационным системам нового поколения. В классическом понимании СППР — это информационная система, которая имеет такие компоненты: интерфейс пользователя, СКБД, систему управления базами моделей (СУБМ), систему управления сообщениями (СУС), причем подсистема СУС появилась лишь в последних годах.

СППР или DSS — это интерактивные информационные системы, которые помогают менеджерам принимать полуструктурированные решения.

Полуструктурированные решения нельзя легко автоматизировать. DSS не принимают решения, а только помогают его принять. Решение принимает менеджер.

Существуют следующие типы DSS:

- на основе данных (Data Driven) — DDSS — информационные системы, которые помогают в принятии решений путем получения ценных ведомостей из больших объемов данных с использованием разных способов анализа данных;

- на основе моделей (Model Driven) — MDSS — решения базируются на моделировании одной или нескольких моделей и их «решения»;

- на основе знаний (Knowledge Driven) — KDSS — содержит профессиональную информацию про домен, который используется для принятия решений;

- на основе общения (Communication Driven) — CDSS — решения принимаются группой людей, которые работают вместе, то есть коллективно составляется короткий список альтернатив, оценивается каждая из них и выбирается одна.

Исполнительные информационные системы или информационные системы для руководителей (Executive Information System) — это специализированные СППР, которые помогают исполнителям анализировать важную информацию и использовать соответствующие инструментальные способы, что бы направлять ее для принятия стратегических решений в границах определенной организации.

Совершенствование интерфейса системы поддержки принятия решений определяется успехами в развитии следующих компонентов: язык пользователя, язык сообщений и знания пользователя.

Интерфейс должен обладать следующими возможностями:

- манипулировать различными формами диалога, изменяя их в процессе принятия решения по выбору пользователя;

- передавать данные системе различными способами;

- получать данные от различных устройств системы в различном формате;

- гибко поддерживать (оказывать помощь по запросу, подсказывать) знания пользователя.

В заключение можно сделать вывод, что эффективное управление в динамично изменяющейся среде предприятия (организации) невозможно без мощной информационной поддержки. Применение автоматизированных информационных систем (АИС) помогает решать данную проблему.

АИС, предназначенная для информационной поддержки решения задач управления, должна отражать используемые при принятии решений модели управляемого объекта (процесса) в соответствии с оптимизационными задачами (целевыми функциями управления).

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Константинова И.Ю., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС

Научный руководитель: Сушкова Е.Е., ассистент

Налоговая система в каждой стране является одной из стержневых основ экономической системы. Она, с одной стороны, обеспечивает финансовую базу государства, а с другой — выступает главным орудием реализации ее экономической доктрины. Согласно рейтингу «Paying Taxes», составленному Всемирным банком совместно с аудиторской компанией «Price Waterhouse Coopers»,

украинская система налогообложения является одной из самых обременительных в мире. Предпринимателям в Украине приходится платить 99 налогов и сборов и тратить на это более 2 тысяч часов — причем, таким образом в казну уходит до 57% дохода граждан. Таким образом, в рейтинге налоговых систем Украина занимает предпоследнее, 177-е место в мире. Ниже Украины располагается только Беларусь. Если же рассматривать рейтинг числа налоговых платежей, времени, требуемому на уплату налогов, и стоимости налогов, то Украина ни в одной из категорий не поднялась выше 145-го места. Таким образом, проблема совершенствования системы налогообложения в Украине является одной из самых актуальных и важных проблем. Потому что налоги, с одной стороны, должны обеспечивать решение государственных финансовых задач, с другой стороны, не должны быть слишком обременительными для граждан и сложными с точки зрения процесса уплаты.

Проблемы налоговой системы Украины определяются многими учеными-финансистами. Так, например профессор Василик О.Д. отмечает: «Современная налоговая система является неадекватной условиям переходной экономики, создала высокий уровень налоговой нагрузки для субъектов хозяйствования, привела к неоправданным затратам оборотных средств предприятия, к возникновению необходимости в дополнительных кредитных ресурсах. Большое количество налоговых льгот создало неодинаковые экономические условия для хозяйствования. Все это привело к созданию определенного неофициального сектора экономики, уклонения от налогообложения, задержке налоговых поступлений».

Экономическая сущность налогов характеризуется денежными отношениями, складывающимися у государства с юридическими и физическими лицами. Налоги являются экономической базой функционирования государства и важнейшей финансовой формой регулирования рыночных отношений. В мире они составляют от 80 % до 97% доходной части государственного бюджета. Налоговая система большинства стран мира, в том числе и Украины, строится на сочетании прямых и косвенных налогов.

В цивилизованном мире давно пришли к пониманию того, что налогоплательщик главная фигура в государстве, наделенная правами, защищенная законом. Готовность платить налоги в более развитых странах выше именно потому, что платательщик имеет достаточно информации для того, чтобы видеть направления использования бюджетных средств. Тогда он может сравнить сумму своих выплат в бюджет с выгодами, которые он получает. Только так платательщик оценивает эффективность налогов.

Современная налоговая система Украины имеет ряд негативных характеристик. А именно большое количество нормативных документов и несоответствие законов, которые регулируют налоговые отношения; нестабильность налогового законодательства, а также постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т.д., несомненно, играет отрицательную роль, особенно в период перехода к рыночным отношениям, а также препятствует инвестициям как отечественным, так и иностранным. Отсутствие регулирующей функции и сосредоточение на фискальной роли налогов; отсутствие достаточных правовых гарантий для участников налоговых отношений. В настоящее время в Украине предпринимаются активные попытки совершенствования налоговых отношений. Так, например, 19 февраля 2008 года в ГНА Украины был подписан Меморандум о создании благоприятного налогового климата между Украинским союзом промышленников и предпринимателей и Государственной налоговой администрацией Украины. Правительством планируется введение налога на недвижимость, замена налога на добавленную стоимость налогом с оборота.

Налоговая система Украины далеко не совершенна. Необходимо ее изменение, качественное реформирование. А именно: упрощение налоговой системы путем устранения и объединения второстепенных и схожих налогов; проведение всеобщей организационной и просветительной работы с плательщиками налогов; усовершенствование информационных потоков между плательщиками налогов и органами контроля по их оплате. Однако это необходимо производить крайне осторожно и взвешенно. В условиях острой нехватки бюджетных средств возникает тенденция к усилению фискальной направленности налогов, однако недооценка социального аспекта проблемы чревата худшими последствиями, чем даже дефицит бюджета. Совершенствования налоговой системы чрезвычайно сложно и вместе с тем крайне необходимо для успешного развития абсолютно всех сфер экономики государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Никитин С.М., Глазова Е.С., Степанова М.П. Налоги в системе государственных финансов. // Деньги и кредит. — 2007. — №11.
2. Огонь Ц.Г. Финансовая политика Украины. // Финансы Украины. — 1996. — №8.
3. Воскобойников А., Евсеев Д.О. О перспективах развития налоговой системы Украины. // Финансы Украины — 2005. — №6
4. Пансков В. Налоги и налоговая система // Актуальные проблемы экономики. — 2006. — №3.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Лагно Н.А., студентка, гр. УА-401, НАПКС
Научный руководитель: Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент

Понятие внутреннего контроля (который позже и преобразовался в форму проведения внутреннего аудита) появилось в лексиконе еще в начале XVIII века и оно эволюционировало со временем.

Посмотрим определение, которое дают внутреннему аудиту профессиональные стандарты международного Института внутренних аудиторов (IIA): «внутренний аудит — это независимая и объективная деятельность консультационного характера, обеспечивающая конкретные результаты, направленные на повышение стоимости и улучшение работы организации». Другими словами, внутренний аудит — организованная на предприятии, действующая в интересах его руководства или собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.

Одной из главных задач внутреннего аудита является контроль за состоянием и функционированием системы внутрихозяйственного контроля. Внутренний аудит — наиболее эффективный метод финансового контроля, его основные функции заключаются в:

1. Установлении полноты, своевременности и достоверности отражения хозяйственных и финансовых операций, контроль над оптимизацией и автоматизацией учетных работ.
2. Осуществлении контроля выполнения требований документов, регламентирующих финансово-хозяйственную деятельность.
3. Совершенствовании бухгалтерского учета в направлении рационального использования и обеспечения сохранности активов.
4. Составлении заключения, в котором должны содержаться подтверждения достоверности данных, содержащихся в финансовых отчетах и факты нарушения законов и нормативных актов.

Внутренний аудит, как правило, осуществляется в крупных акционерных обществах, корпорациях. А в современных условиях развития рыночных отношений становится все более закономерным процесс создания сложных организационных систем в виде консолидированных групп предприятий, или холдингов, которые традиционно рассматриваются как объединение материнской и дочерних компаний с возможной многоуровневой системой интеграции [2].

Холдинговая компания — это открытое акционерное общество, которое владеет, пользуется и распоряжается холдинговыми корпоративными пакетами акций (частей, паев) двух или больше корпоративных предприятий [1]. Проведение независимого аудита является обязательным.

Субъектами контроля за финансовыми ресурсами в холдинговой компании являются управленческий персонал и специалисты, учетный персонал во главе с главным бухгалтером и специальные службы, созданные в холдинге с целью контроля (рис. 1).

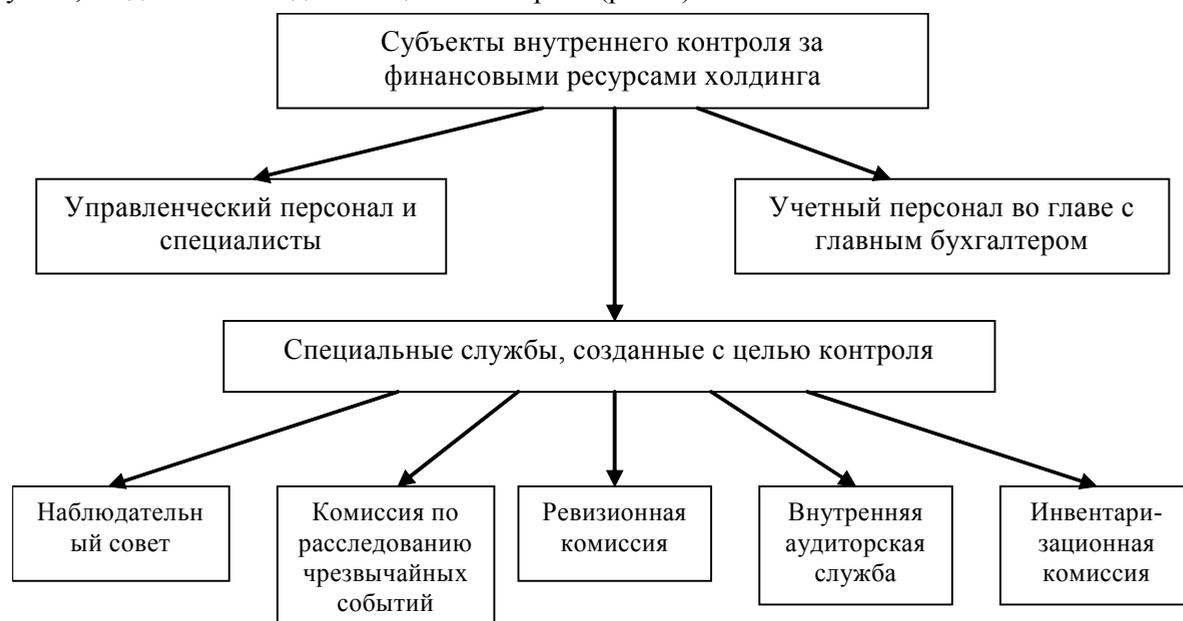


Рис. 1. Субъекты контроля за финансовыми ресурсами в холдинговой компании

При построении системы внутреннего контроля в холдинговой компании, которая характеризуется наличием большого количества подконтрольных дочерних предприятий, возникает ряд специфических проблем.

Во-первых, большое количество контролирующих структур (таких как комитет по аудиту при совете директоров, внутренний аудит, ревизионная комиссия) приводит к дублированию отдельных функций, в связи с чем возникает потребность в координации работы между этими отделами.

Во-вторых, возникает необходимость максимального обеспечения независимости органов внутреннего контроля от исполнительных органов, для чего следует четко определить и закрепить их функции, а также информационные потоки во внутренних регламентирующих документах.

В-третьих, существует потребность в четкой регламентации влияния материнской компании на финансово-хозяйственную деятельность дочерних предприятий.

Для решения этих проблем в холдинговых компаниях целесообразно осуществить деление функций внутреннего аудита между организационными уровнями. При этом следует применять такие принципы:

1) вопросы, которые относятся к компетенции руководства определенного уровня, должен проверять внутренний аудитор более высокого уровня, также периодически необходимо проводить ротации аудиторов по разным отделам;

2) вопросы, рассмотрение которых не требует присутствия аудиторов на местах, следует решать на более высоких организационных уровнях при хорошо налаженных в режиме текущего времени информационных потоках;

3) при проверке больших подразделений надо обеспечивать распределение обязанностей между двумя и больше внутренними аудиторами более высокого организационного уровня [3].

Эффективность работы службы внутреннего аудита определяется степенью выполнения поставленных перед ней целей и задач, а также выполнением функций, направленных на достижение результатов (рис. 2).



Рис. 2. Эффективность работы службы внутреннего аудита

Построение системы внутреннего аудита в холдинге в любой его функциональной форме, включая аудит формирования и использования финансовых ресурсов, целесообразно осуществлять в соответствии с такими принципами:

1. Направленность системы внутреннего аудита на реализацию разработанной стратегии холдинга.
2. Многофункциональность внутреннего аудита.
3. Ориентация внутреннего аудита на количественные стандарты.
4. Соответствие методов внутреннего аудита специфике учетной, аналитической и плановой методик, которые используются в холдинге.
5. Своевременность операций внутреннего аудита.
6. Гибкость внутреннего аудита.
7. Простота построения внутреннего аудита.
8. Экономичность внутреннего аудита.

Практическое применение указанных принципов в холдинговой компании позволяет упорядочить контроль над процессами формирования и использования финансовых ресурсов, оценить правильность построения учета этих процессов, проанализировать оптимальность структуры капитала [4].

Несмотря на то, что система управления экономическим субъектом ожидает от внутреннего аудита безошибочных результатов его деятельности, однако внутренние аудиторы не могут гарантировать абсолютной точности своих выводов и рекомендаций, так как финансовая отчетность может не содержать достаточного объема информации для обоснованного вывода о состоянии финансовых ресурсов на конкретную дату и всегда существует какая-то неопределенность по поводу решений, которая не зависит от менеджмента холдинговой компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Украины «О холдинговых компаниях в Украине» от 15.03.2006 г. № 3528-IV.
2. Белоусов А. Внутренний аудит: перспективы развития и методика организации на предприятиях Украины. // Бухгалтерский учет и аудит. — 2001. — №2.

3. Романенко О. Проблемы организации внутреннего аудита финансовых ресурсов в холдинговой компании. // Бухгалтерский учет и аудит. — 2006. — №8.
4. Романенко О. Внутренний аудит холдинга. // Финансовый Директор ISSN 1680-1148. — 2007. — №3
5. Ситнов А. Роль внутреннего аудита в системе управления экономическим субъектом. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — №4

ПРЯМЫЕ И НЕПРЯМЫЕ НАЛОГИ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Лошкарева Н.С., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Сушкова Е.Е., ассистент

История человечества создала разнообразные методы налогообложения и виды налогов. Каждый вид налогов имеет свои специфические черты и функциональное назначение и занимает отдельное место в налоговой системе. Исходя из формы налогообложения, все налоги можно поделить на две группы: прямые и непрямые. Предложим четыре способа разграничения прямых и непрямых налогов:

- первый: признаки уплаты (прямые — и уплачивает, и несет одно лицо; непрямые — уплачивает одно лицо, а несет — другое);
- второй: участие в образовании цены (прямые налоги включаются в цену на стадии производства у производителей; непрямые — только на стадии реализации как надбавка к цене товара);
- третий: способ взимания (прямые — по декларации и по кадастрам; непрямые — по тарифам);
- четвертый: источник уплаты (прямые — р производства ценностей: дохода и имущества; непрямые — с потребления ценностей: расходов и пользования вещами).

Важнейшими видами прямых налогов в Украине являются налог на прибыль и подоходный налог. Основные преимущества прямого налогообложения состоят в следующем:

1. Экономические — прямые налоги дают возможность установить прямую зависимость между доходами плательщика и его платежами в бюджет.
2. Регулирующие — в странах с развитой рыночной экономикой прямое налогообложение является важным финансовым рычагом регулирования экономических процессов (инвестиций, накопления капитала, совокупного потребления, деловой активности и т.д.).
3. Социальные — прямые налоги способствуют распределению налогового бремени таким образом, что большие налоговые расходы имеют те члены общества, у которых более высокие доходы.

Однако следует отметить и недостатки прямых налогов:

1. Организационные — прямая форма налогообложения требует сложного механизма взимания налогов, так как связана с достаточно сложной методикой ведения бухгалтерского учета и отчетности.
2. Контрольные — контроль поступления прямых налогов требует существенного расширения налогового аппарата и разработки современных методов учета и контроля плательщиков.
3. Бюджетные — прямое налогообложение требует определенного развития рыночных отношений, так как только в условиях реального рынка может формироваться реальная рыночная цена, а следовательно, и реальные доходы (прибыль), однако с такой же вероятностью могут иметь место и убытки. Поэтому прямые налоги не могут являться стабильным источником доходов бюджета.

Сложившиеся налоговые системы свидетельствуют, что непрямые налоги также играют значительную роль в формировании доходов государства и налоговом регулировании.

Важнейшим видом косвенного налога в Украине является налог на добавленную стоимость.

Косвенные налоги, также как и прямые налоги, имеют свои преимущества и недостатки. Отметим некоторые из них.

Среди преимуществ косвенных налогов можно выделить следующие:

1. Организационные — для косвенных налогов характерна простота уплаты и регулярность поступления в бюджет. Удержание и контроль поступления косвенных налогов не требует расширения налогового аппарата.
2. Регулирующие — налоги воздействуют на совокупное потребление путем удорожания того или иного продукта. При этом особенно важно сдерживающее воздействие государства на потребление продуктов, вредных для здоровья нации и нравственности.
3. Политические — прямые налоги, с позиции обывателя, уплачиваются государству даром, косвенный же налог завуалирован в цене товара и если плательщик и осознает, что цена увеличена налогом, то все равно он получает взамен необходимый продукт.
4. Экономические — для конечного потребителя косвенные налоги удобны тем, что определяют размер потребления, удобством уплаты во времени, близостью к месту внесения, отсутствием принудительного характера, отсутствием потери времени для взноса, не требуют накопления определенных сумм, не связаны с экзекуционными мерами.

К недостаткам косвенных налогов относятся:

1. Обременение для многосемейных — фактически оплата налога осуществляется главой семьи, а формируется всеми членами. Прямые налоги облагают среднюю налоговоспособность, косвенные же осуществляют принцип самообложения, поскольку с помощью косвенных налогов плательщик сам регулирует индивидуальную налоговоспособность.

2. Политические — поскольку право взимания косвенных налогов почти никогда не оспаривается.

3. Социально-экономические — косвенные налоги падают на отдельные лица непропорционально их капитала или дохода;

4. Предпринимательские — косвенные налоги в условиях развитых рыночных отношений ограничивают размер прибыли предпринимательства, т.к. в условиях конкуренции не всегда возможно повышение цены на величину косвенных налогов, особенно в случаях повышения ставок этих налогов.

Для сбалансирования экономической системы наилучшей есть такая система налогообложения, в которой относительно растет частица прямых налогов и уменьшается частица непрямых.

В структуре налоговой системы Украины на протяжении 1998-2003 годов преобладали прямые налоги. И только с 2004 года доля непрямых налогов в общей сумме налогов и в валовом внутреннем продукте превысила долю прямых. В структурах налоговых систем стран — новых членов ЕС преобладают непрямые налоги. Такая структура налоговой системы считается более благоприятной для экономического роста, чем налоговая система, которая в большей степени основывается на прямых налогах [1].

В 2008 году основные поступления в бюджет Украины обеспечили непрямые налоги — 61,3%, а прямые составляли 38,7%. Сама большая масса налоговых поступлений приходится на НДС — 43,8% всей суммы прямых и непрямых налогов, меньшая доля приходится на платежи предприятий — 25,1% и на налоги из населения — 12,8%. Поскольку плательщиком НДС и акцизов через цены на потребительском рынке является население, то посредством прямых и непрямых налогов население оплачивает почти 60 % прибыли в бюджет государства [2].

В целом налоговая система Украины требует значительных изменений. Реформирование налоговой системы будет проводиться по таким основными направлениями.

1. Налог на добавленную стоимость должен стать основным гарантированным источником поступлений в государственный бюджет. С целью приведения отмеченного налога в соответствие с международными требованиями необходимо обеспечить:

- охватывание базой налогообложения всех конечных потребительских расходов;
- отмену льгот (преференций) относительно уплаты данного налога;
- предотвращение дифференциации основной ставки налога.

2. Налог на прибыль предприятий: основными требованиями к реформированию налога на прибыль предприятий является:

- максимальное охватывание — прибыль, полученная резидентами на территории Украины и за ее пределами в соответствии с международными договорами об избежании двойного налогообложения, должна облагаться налогом;
- одинаковый уровень налогообложения независимо от способа распределения прибыли.

3. Налог с доходов физических лиц: реформирование налога с доходов физических лиц планируется путем:

- усовершенствования системы создания налогов и сборов (обязательных платежей), которые насчитываются на фонд оплаты труда. Высокий уровень налоговой нагрузки на фонд оплаты труда влечет неофициальные договоренности относительно распределения заработной платы на официальную и неофициальную, в связи с чем в первую очередь необходимо провести реформирование обязательных платежей на заработную плату, в частности внедрить единый социальный взнос с целью постепенного снижения уровня налогообложения фонда оплаты труда;
- реформирование системы льгот (преференций) в результате применения критерия уровня годовых доходов и подготовки плана постепенного перехода к этим льготам;
- усовершенствование системы налогообложения доходов от операций по продаже недвижимого имущества, наследства и подарков.

4. Акцизный сбор: система создания акцизного сбора на данное время имеет ряд системных недостатков, которые возможно устранить путем:

- постепенного увеличения доли акциза в цене реализованных подакцизных товаров в результате повышения ставок акцизного сбора на алкогольные напитки, табачные изделия и увеличения минимального налогового обязательства с уплаты акцизного сбора в твердых суммах с целью ограничения потребления таких товаров;
- упрощение налоговой системы путем замены сбора в виде целевой надбавки к действующему тарифу на электрическую и тепловую энергию и сбору в виде целевой надбавки к утвержденному тарифу на природный газ для потребителей всех форм собственности на акцизный сбор на электроэнергию и природный газ;
- внедрение с учетом международного опыта нулевой ставки акцизного сбора на спирт этиловый, который используется для производства лекарственных средств; включение в состав алкогольных напитков пива солодового с целью усиления требований к его производству и обращению;

- законодательного определения понятия «слабоалкогольные напитки» с целью приведения национального законодательства в соответствие с требованиями ЕС и повышения фискального потенциала акцизного сбора;

- внедрение механизма регистрации плательщиков акцизного сбора, которые производят, импортируют и продают подакцизные товары, создание базы данных о налогоплательщиках и единственной системы осуществления контроля за производством, перемещением и реализацией подакцизных товаров, с применением принципов ЕС;

- приведение законодательства по вопросам осуществления контроля за производством и обращением спирта, алкогольных напитков и табачных изделий, в соответствие с законодательством ЕС;

- постепенного повышения ставок акцизного сбора на алкогольные напитки в результате применения корректирующих коэффициентов в соответствии с индексами потребительских цен, динамикой роста рынков и курса валют.

Реформирование налоговой системы даст возможность:

- создать рациональную налоговую систему с высшей степенью целостности, нейтральности, справедливости, предсказуемости, соответствия требованиям налогового законодательства ЕС;

- создать равные конкурентные условия для осуществления субъектами ведения хозяйства независимо от их местонахождения, вида деятельности и организационно-правовой формы эффективной деятельности;

- заложить основы инновационно-инвестиционной модели развития;

- увеличить объем внутренних и внешних инвестиций;

- повысить темпы экономического роста;

- существенно уменьшить масштабы теневизации экономики;

- снизить уровень потребления алкогольных напитков и табачных изделий, а также повысить уровень предоставления поддержки малообеспеченным слоям населения путем активизации применения фискального механизма;

- формировать сознательное и ответственное отношение налогоплательщиков к выполнению налоговых обязательств;

- достичь взаимопонимания между плательщиками налогов и контролирующими органами;

- преодолеть демографический кризис [3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Всеукраинский Юридический Портал: <http://zakoni.com.ua>.

2. <http://www.finukr.com.ua>.

3. <http://www.minfin.gov.ua>.

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ

Лукьянинкова О.А., студентка, гр. УА 402, НАПКС
Научный руководитель: Фролов В.И., к.э.н., доцент

Желая поднять престиж своей гостиницы или пансионата, обеспечить четкость и оперативность обслуживания клиентов, наладить контроль за действиями персонала и т. п., их руководители неминуемо приходят к мысли о необходимости приобретения и последующего внедрения автоматизированной гостиничной системы.

Для автоматизации деятельности служб размещения и бронирования гостиниц, санаториев, домов отдыха и других аналогичных организаций фирма «Сан-Сити» разработала на платформе «1С: Предприятие 8» прикладное решение «SandSoft: Отель».

Использование программы позволяет автоматизировать учет номерного фонда, работу службы размещения, оказание услуг и ведение взаиморасчетов. Предусмотрено ведение учета от имени нескольких юридических лиц. Основные действия в программе можно выполнить с помощью специальных интерфейсов, которые значительно упрощают выполнение операций по обслуживанию клиентов, облегчают контроль за состоянием номерного фонда, а также обеспечивают снижение трудозатрат при выполнении типовых операций и получении отчетов.

Выпущены две версии программы — «базовая» и «полная». При этом «полная» версия содержит все возможности «базовой», позволяя в то же время вести более сложный учет и выполнять дополнительные операции.

Рассмотрим некоторые возможности «полной» версии.

Учет номерного фонда в программе ведется в разрезе корпусов, этажей и номеров. Для каждого номера указываются количество основных и дополнительных мест, а также тип номера — стандарт, полулюкс, люкс и т.д. Кроме того, для номера можно задать набор характеристик, например, указать модели холодильника и телевизора, вид из окна, а также текущее состояние — «Сдается», «На уборке», «На ремонте» и т.д. Сведения о состоянии номера учитываются при размещении гостей.

Для автоматизации операций по обслуживанию номеров в программе реализована возможность назначения и контроля мероприятий по обслуживанию — «почистить кондиционер», «выполнить настройку каналов телевизора» и т.д.

Для бронирования, а также для размещения гостей используется документ «Прибытие». С помощью данного документа определяются и перечень плановых услуг, которые будут оказаны гостю в соответствии с выбранным тарифом проживания, перечень дополнительных услуг, услуги питания, а также устанавливаются параметры начислений «за ранний заезд», «за бронь» и «агентское вознаграждение».

Перевод гостя в другой номер, изменение тарифа и срока проживания выполняются с помощью документа «Переселение». Выезд гостя оформляется с использованием документа «Выселение». В случае выезда гостя из гостиницы позже расчетного часа дополнительное начисление производится посредством документа «Начисление позднего выезда».

В программе предусмотрено квотирование, т.е. резервирование, некоторого количества номеров с определенными параметрами в то же время без указания конкретных номеров и гостей.

Для оптимизации действий администратора при оформлении всех операций с гостями удобно использовать формы «Шахматка» и интерфейс «Служба размещения». В форме «Шахматка» наглядно представлена информация о состоянии номерного фонда, бронировании номеров и размещении гостей по дням в выбранном периоде. Непосредственно при работе с формой можно выполнить действия по бронированию, поселению, переселению и т.д.

Интерфейс «Служба размещения» отражает состояние номерного фонда на текущий день и позволяет зарегистрировать операции по поселению, переселению и выселению. При работе с данной формой можно также получить разнообразные отчеты — «Отчет по заезду», «Отчет по выезжающим», «Состояние номерного фонда» и т.д.

В системе предусмотрено хранение информации о госте, указанной им в анкете, а также полной истории его проживания и взаиморасчетов. Эта информация может быть использована при повторном поселении.

В программе предусмотрен учет услуг по проживанию и плановому питанию, учет плановых дополнительных и разовых услуг, оказанных гостю, а также учет разовых услуг, оказанных сторонним посетителям.

Услуги могут оказывать разные организации. Услуги по проживанию, например, может оказывать одно юридическое лицо, а по питанию — другое. Организация, оказывающая услуги, указывается в документах по начислению и оплате услуг.

Для каждой услуги назначается перечень тарифов. Для каждого вида номера и типа места можно задать свой тариф на услугу. Возможно использование составных тарифов, которые назначаются на несколько услуг. В программе реализована система скидок с установкой сроков их действия и периодичностью по дням недели.

Начисление задолженности по всем плановым услугам, указанным в документе «Прибытие», выполняется один раз в сутки с помощью документа «Ночной аудит». Для начисления задолженности гостям и сторонним лицам за разовые услуги используется документ «Оказание услуг».

Взаиморасчеты за услуги в программе можно вести как с гостями, так и с юридическими или физическими лицами. Плательщиком за услуги, оказанные гостю, может быть непосредственно гость, другой гость, а также юридическое или стороннее физическое лицо. Расчеты с плательщиками могут выполняться за наличный и безналичный расчет.

Программа также позволяет начислять агентское вознаграждение контрагентам и учитывать его при взаиморасчетах с ними. Начисление агентского вознаграждения может выполняться как фиксированной суммой, так и процентом от выручки за услуги, предоставленные гостям.

Для доступа и просмотра оперативных данных в части расчетов с плательщиками за услуги в системе используется специальный интерфейс «Взаиморасчеты». Данный интерфейс наглядно, в том числе в виде аналитических диаграмм, представляет сведения по взаиморасчетам, а также обеспечивает быстрый доступ к исходным документам.

В программе предусмотрено ведение учета в разрезе касс. Поддерживается работа с фискальными регистраторами.

Программа содержит разнообразные отчеты, которые позволяют получить информацию о работе гостиницы с разной степенью детализации.

В отчете «Бронирование и размещение гостей», например, содержится информация о датах заезда и выезда гостей, свободных номерах, а также о гостях, которые не были выселены по окончании срока проживания. Данные о состоянии номеров, заданиях на обслуживание и уборку также представлены в соответствующем отчете.

С помощью отчета «Загрузка номерного фонда» можно получить информацию о заселенности номеров в количественном и процентном выражениях по корпусам, этажам и типам номеров.

Итоги по взаиморасчетам с контрагентом, а также их структура, представлены в отчете «Баланс взаиморасчетов с контрагентами». В данном отчете отражается информация о количестве гостей, о номероднях и услугах, подлежащих оплате контрагентом, об оплате, полученной от контрагента и не распределенной по услугам, о начисленном агентском вознаграждении и др.

Отчет «Показатели доходности» используется для анализа эффективности работы гостиницы. Он содержит сведения об использовании номерного фонда по корпусам и типам номеров, о проценте загрузки и средней стоимости номера. В нем также представлена информация о распределении выручки по корпусам, типам номеров, видам услуг и дополнительных услуг.

В прикладном решении реализована выгрузка данных в программу «1С: Бухгалтерия 8». В процессе внедрения решение может быть дополнительно интегрировано с программными продуктами для автоматизации ресторана, с «Тарификатором телефонных переговоров» и модулем «Электронные замки».

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ УЧЕТА В КИТАЕ

Мацкевич А.Н., студентка, гр. УА-101, НАПКС
 Научный руководитель: Униятова О.А., ассистент

Учет в Китае не всегда развивался одинаковыми темпами. Характерными для него были этапы прогресса и спада.

С началом нового времени Правительством Китайской Республики в 1914 г. была опубликована первая часть Закона «О бухгалтерском учете». Потом были опубликованы некоторые специальные положения. В 1935 г. был опубликован весь Закон «О бухгалтерском учете», а в 1947 г. — «О бухгалтерях».

После создания Китайской Народной Республики (КНР) в декабре 1949 г. в рамках правительства была создана специальная структура, в подчинении которой находилась система бухгалтерского учета государства. В январе в 1951 г. Государственный административный Совет КНР предоставил Министерству финансов право на управление системой бухгалтерского учета всех государственных предприятий. С этого времени все системы отчетности разрабатывались и утверждались этим министерством и только тогда публиковывались.

Выделяют пять периодов развития и становления бухгалтерского учета в Китае.

Таблица 1

Периодизация развития учета в Китае

Периоды	Характеристика периода
Первый период — становление и начальное развитие социалистического учета (1949-1957)	После создания Китайской народной республики бухгалтерская служба была упорядочена и реорганизована. На основе изучения бух учета в СССР и обобщения знаний его ведения в Китае, была создана единая система бухгалтерского учета, которая включала в себя порядок составления первичных документов, регистрацию хозяйственных операций и их отображение на счетах с помощью способа двойной записи, составления отчетности.
Второй период — упадок бухгалтерского учета во время так называемого "большого прыжка" (1958-1960).	В Китае появилось течение, которое имело за цель ликвидацию старого учета и внедрение "нового". На практике это отобразилось в потере системного подхода к методике и организации учета, его упрощении, отказе от составления учетных регистров (бухгалтерских книг и тому подобное), в намерении составления бухгалтерского баланса предприятия по данным первичной документации.
Третий период — упорядочивание и усовершенствование бухгалтерского учета (1961-1965).	К этому периоду принадлежит публикация таких важных нормативных документов, как "Правила ведения бухгалтерского учета государственных предприятий" и многие другие. В результате приложенных усилий в стране был преодолен хаос и воспроизведена система бухгалтерского учета.
Четвертый период — "культурная революция" (1966-1975).	Способ двойной записи по дебету и кредиту счетов назывался капиталистическим, значительно сократились научные исследования в сфере учета. Только в трех высших учебных заведениях страны продолжалась подготовка за специальностью "Бухгалтерский учет", а во всех других она была отменена. Общий правовой нигилизм коснулся бухгалтерского учета. Это время отмечено лишь дежурными "Правилами бухгалтерского учета на государственных предприятиях (в опытный порядок)", разработанными Министерством финансов в 1973 г.
Пятый период — упорядочивание и ускорение развития бухгалтерского учета (после 1976 г.).	После преодоления застоя началось усиление роли учета в управлении производством. При этих условиях развернулись работы по совершенствованию методики и организации бухгалтерского учета в объединениях и на предприятиях, усилилась научно-исследовательская работа, значительно выросли количество научных работников в системе учета.

Все бухгалтерские документы и финансовые отчеты ведутся на китайском языке. Одновременно они могут оформляться любым иностранным языком или языком национального меньшинства (если предприятие расположено в районе национальной автономии). Бухгалтерские документы и финансовые отчеты сохраняются 15 лет. Записи в документах осуществляются в национальной валюте Китая, но могут вестись и в другой валюте, если об этом есть соглашение, например, между партнерами на совместном предприятии. Если используется иностранная валюта, данные финансовых отчетов должны быть конвертированные в юане в конце года.

Таким образом, современный учет в Китае прошел ряд важных этапов в своем становлении и продолжает совершенствоваться сейчас.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ — ОДНА ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Моченкова Е.А., студентка, гр. УА-202, НАПКС
Научный руководитель: Новикова Г.Н., ст. препод.

«Бухгалтерский учет — непогрешимый судья прошлого,
необходимый руководитель настоящего,
надежный консультант будущего»

Бухгалтерский учет служит основой информационного обеспечения, поэтому неслучайно во всем мире он выступает не просто как один из видов человеческой деятельности, но и как важнейшая функция управления, как средство для решения задач экономического и социального развития, как наука. Наука, имеющая свой предмет, объекты учета и методы для их изучения, а также свой герб, предложенный в 1944 году ученым Батистом Дюмарже, состоящий из трех фигур:

- солнца — светлая хозяйственная деятельность;
- весов — чаши, символизирующие баланс;
- кривой Бернулли — означающей, что бухгалтерский учет, возникший однажды будет существовать вечно под девизом: «Наука верна и независима».

Переход Украины к рыночным отношениям привел к соответствующему изменению концепции бухгалтерского учета, понятий и принципов учета. Одновременно бухгалтерский учет как наука находится на стадии развития, определения не только новой концепции и методологии учета, но и теоретических основ его построения.

Бухгалтерский учет является одной из наиболее динамичных систем знаний, он собирает информацию о всех хозяйственных фактах и явлениях — является сплошным и бесспорным, чего не обеспечивают другие виды учета и прочие экономические науки.

Бухгалтерский учет как любая наука имеет определенную цель, задачи, принципы, методологию и информационную базу.

Предметом бухгалтерского учета, обобщая научные наработки, являются средства предприятия и хозяйственные процессы. Средства предприятия группируются по видам и размещению, они составляют его материальную основу. Это активы, капитал и обязательства предприятия.

Метод бухгалтерского учета — это система средств, которая обеспечивает сплошное, непрерывное и взаимосвязанное отражение объектов бухгалтерского учета с целью сохранения имущества, контроля за рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов и управления предприятием.

Получение информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия требует не только ее объективности и реальности, но и полноты, глубины раскрытия, целесообразности, рациональности и эффективности хозяйственных процессов, что достигается благодаря составляющим (элементам) метода бухгалтерского учета, а именно:

- документации и инвентаризации;
- счетам и двойной записи;
- оценке и калькуляции;
- балансу и отчетности.

Документация — играет неопределимую роль в информационном процессе. Происходит этот термин от слова «документ» — письменное свидетельство о факте совершения хозяйственной операции. Совокупность первичных документов составляет документацию, являющуюся тем принципиальным признаком, который отличает бухгалтерский учет от других видов хозяйственного учета. Сегодня постоянно предлагается переход к безбумажной технологии накопления и обобщения информации, однако на наших предприятиях условия для этого до сих пор не созданы. Особенно это касается учета товарно-материальных ценностей.

Инвентаризация — чаще рассматривают как техническое средство — процесс проверки фактического наличия ценностей, что значительно сужает ее общественно-экономическое значение. Особая роль инвентаризации состоит в обеспечении достоверности учета, где ее следует рассматривать как средство, с помощью которого устанавливается все то, что невозможно учесть в текущем учете (пересортицу, недостачу и т.д.).

Счета бухгалтерского учета предназначены для систематизированного накопления информации о состоянии и движении активов, капитала и обязательств, отражения хозяйственных процессов, связанных с использованием основных средств рабочей силы, производственных запасов, включая их формированием затрат, финансовых результатов и т.д.

Двойная запись имеет свою большую историю. На момент ее возникновения это был своего рода шаг революционных преобразований в процессах накопления и передачи учетной информации для управления. Многие ученые считают ее определяющим принципом, постулатом и даже законом бухгалтерского учета, несоблюдение которой приводит к уничтожению бухгалтерского учета как системы, к хаосу в информационном обеспечении.

Оценка — неотъемлемая составляющая организации и ведения бухгалтерского учета имущества и обязательств. Это не просто элемент метода бухгалтерского учета, его действующая контролирующая функция финансового состояния предприятия. В основу оценки каждой статьи баланса положена цена, формирование которой определяется самим предприятием. Хотя в современных условиях в Украине превалирующей ценой является договорная, предприятие имеет возможность влиять на формирование цен, оценку активов и пассивов, а также организационно закреплять их в своей учетной политике.

Калькуляция — это документ, составленный на основе расчетов и бухгалтерских данных. Калькуляция — определение фактической себестоимости продукции (работ и услуг). Процесс калькулирования — это прогноз будущих расходов и выгод, поэтому никогда нельзя начинать производство продукта (работ и услуг), если не знать, сколько это будет стоить.

Баланс — важнейший документ отчетности, который содержит больше всего информации для управления. Он содержит комплекс взаимосвязанных показателей, анализируя которые можно дать оценку финансовому состоянию предприятия.

Отчетность — это результат обобщения данных текущего учета и представление пользователям разносторонней информации в объеме утвержденных форм за отчетный период.

Объектами бухгалтерского учета являются хозяйственные средства предприятия — активы (оборотные и необоротные), источники образования хозяйственных средств (собственные и привлеченные) — собственный капитал и обязательства, хозяйственные процессы. В связи с реформированием бухгалтерского учета, на основе внедрения международных стандартов финансовой отчетности, все чаще звучит мнение об отнесении к составу объектов учета расходов, доходов и финансовых результатов определению которых является одной из важнейших задач бухгалтерского учета. При этом будут учтены все составляющие финансовых отчетов и все объекты, которые действительно являются объектом изучения и определения в бухгалтерском учете, а благодаря хозяйственным процессам сами объекты и хозяйственная деятельность предприятия будут рассматриваться и отражаться в динамике.

Таким образом, бухгалтерский учет — это не только наука, имеющая собственный язык для отражения хозяйственной деятельности, но и очень стройная система, которая помогает раскрывать истинное положение дел на предприятии. Он сродни творчеству и подобен сцене, где нельзя выходить за ее пределы, за то на ней можно творить, что угодно, в рамках П(С)БУ, которые дают нам направления, устанавливают принципы, а мы выбираем свой путь, чтобы не потерять, а приумножить то, что вложили первоначально в бизнес. Говорят: « Бухгалтерский учет- «темный лес», но только для тех кто не знает дороги!

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ВО ФРАНЦИИ

Мустафаева Л.Д., студентка, гр. УА-101, НАПКС
Научный руководитель: Униятова О.А., ассистент

В XX веке оба направления бухгалтерского учета — юридический и экономический — нашли своих последователей во Франции. Однако на взгляды бухгалтеров больше всего повлияло юридическое направление, выдающимися представителями которого были: Л. Батортон, А. Бомон, П. Гарнье, А. Лефевр, Р. Лефор, Ж. Мейер, Р. Саватье, Л. Совегрен, Ж.А. Фламминк, Г. Фор.

Габриэль Фор (1910) считал, что бухгалтерский учет — наука про методы регистрации фактов хозяйственной жизни, которые осуществляются хозяйственными субъектами, которых он видел за каждым бухгалтерским счетом.

А. Балсон (1920) говорил, что б.у. — отдельный случай юриспруденции и, прежде всего, цивилистики, поэтому он требовал отображать в учете все юридические обязанности.

Робер Лефор (1927) — сущность учета есть право, а право — сущность бухгалтерии.

Луи Совирен (1936) — соглашался с доктринами передачи права.

Ж.А. Фламминк (1943) — учет есть функция права (но в будущем отказался от этой идеи и сказал, что это есть ошибка).

Шарль Пангло — выводил учет из понятия капитала; считал, что интерпретация учета как права — есть ошибка, бухгалтерский учет — раздел политэкономии, т.е. прикладная политэкономия; если предметом последней есть капитал, то все другие понятия бухгалтерского учета должны быть выведены из понятия капитала.

Жан Батист Дюмарше — выводил учет из категории вероятности; учет — конкретно экономическая, а не юридическая доктрина, обратная сторона политэкономии; предметом учета считал оценку (говорил, что без оценки не может быть и учета).

Особенности учета в послевоенный период

После второй мировой войны французские ученые изобрели еще несколько оригинальных теорий в сфере бухгалтерского учета. Прежде всего — это Теория возможного запаса Марселя Мари (1945) — согласно его взглядам, счет представляет статистическую таблицу, которая используется для учета изменения данных. События, которые содействуют этим изменениям, делятся на внешние и внутренние. Внешние — увеличивают или уменьшают валовую балансу; внутренние — влияют на внутренний трансферт. Считается, что данная система, кроме обеспечения выполнения контрольной функции, способствует классификации сумм на счетах в зависимости от поставленных целей. Например, учет затрат на производство может быть построен по их видам, источникам возникновения, центрам ответственности тому подобное, что и делает двойную запись Л. Пачели множественной, а не двойной. Особенно полезный он при использовании учетных данных при расчете статистических отклонений.

Стремясь выделить значение информации о финансовых операциях, Жерар Лерой (1957) предложил четко разделять данные про торговую, промышленную и финансовую деятельность. Рационализм данной системы заключается в том, что она позволяет мгновенно проанализировать состояние промышленности с трех точек зрения: товаров (учет производства и затрат); результатов (учет реализации и ведения хозяйственной деятельности); бюджета (финансирования).

Теория Ж. Мейера (1962) — значительное достижение в развитии двойной записи. Основа теории: каждый экономический агент покупает ресурсы, использует их, решает вопрос про организацию экономических потоков материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Движение обычно определяется как переход определенного количества товаров, услуг, денег или кредитов с одного сектора народного хозяйства в другой.

Новое слово в развитии двойной записи — рассмотрение хозяйственной жизни не с точки зрения отдельного предприятия, а с точки зрения народнохозяйственных потоков. Это соединяет учет предприятия с народнохозяйственным учетом. Таким образом, принцип двойной бухгалтерии, провозглашенные более 500 лет назад Лукой Пачоли, получили новое воплощение не на микро, а на макроуровне.

Необходимо вспомнить еще одну особенность французского учета того времени: в основе развития учета все время лежала идея двойной записи, однако труд Л. Пачели, который впервые описал этот метод в литературе, достаточно долго не привлекал внимание французских исследователей. Положение изменилось, когда в 1925 году А. Дюпон издал монографию, посвященную жизни и трудам основателя современной бухгалтерии, но сам перевод «Трактата о счетах и записях» французским языком был издан лишь в 1962 году, тогда как на немецкий язык Трактат был переведен в 1876 году, новый итальянский — в 1878 году, русский — в 1893 году, английский — в 1914 году. Но, несмотря на отсутствие первоисточника, двойная бухгалтерия во Франции в течение нескольких веков успешно развивалась. В практике французского учета в XX веке широкое распространение получило образование различных резервов, которые позволяют сделать экономику более защищенной от каких — либо негативных явлений, которые часто встречаются в условиях рынка. С этой целью на французских предприятиях образовалось три группы резервов: на случай уценки элементов активов, на риск и регламентацию затрат. Общим для всех резервов является то, что их создание происходит путем включения к затратам с отображением по дебету счета «Амортизационных отчислений и резервов».

ВЛИЯНИЕ АМОРТИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Педан Ю.М., студентка, гр. МГБ-302

Научный руководитель: Блажевич О.Г., ст. препод.

Наличие альтернативных методов амортизации, разрешенных государством, дает предприятию право выбора. Принятые решения в отношении имеющихся альтернатив закрепляются в амортизационной политике предприятия. Этот процесс является отражением на уровне предприятия применяемой государством на макроуровне амортизационной политики.

Амортизационная политика предприятия может рассматриваться с различных позиций. С точки зрения бухгалтерского учета, амортизационная политика — это часть учетной политики предприятия, отражающая принятие предприятием одной из нескольких разрешенных альтернатив в отношении основных средств. Выбор производится с целью наиболее эффективно формировать источники финансирования (воспроизводства) основных средств, контролировать их обновление, способствовать поддержанию объема и эффективности инвестиций предприятия. Принятая на предприятии амортизационная политика существенно влияет на финансовый результат деятельности предприятия. Так как основные средства участвуют в деятельности предприятия, их амортизация сказывается на результатах этой деятельности. Начисленная амортизация через ряд бухгалтерских записей относится на уменьшение финансового результата. В связи с этим, выбор метода амортизации влияет на величину финансового результата (тем сильнее, чем выше доля амортизации в общей массе затрат и издержек). В свою очередь, на ежегодной величине амортизационных отчислений сказывается выбранный метод амортизации.

Применение того или иного метода начисления амортизационных отчислений требует экономического обоснования. Выбранные способы начисления амортизационных отчислений по соответствующим группам объектов основных средств должны:

- способствовать реализации экономической и научно-технической стратегии предприятия;
- минимизировать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, налогу на имущество предприятия;
- быть простыми, а затраты на учет минимальными.

Благодаря повсеместному применению вычислительной техники и специализированных программных продуктов, стоимость ведения учета в настоящее время снижается, а его аналитичность и детальность возрастает. В связи с этим, данная составляющая определения способа амортизации перестает играть значительную роль.

Основным фактором является экономическая стратегия предприятия. В рамках этой стратегии может реализовываться выбор способов амортизации в соответствии с принятыми руководством предприятия целями при определении прибыли. Группы способов реализации амортизации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Группы способов реализации амортизации

Наименование способа	Сущность	Недостатки
1. Достижение максимальной величины чистой прибыли плюс амортизация ($Пч + А \rightarrow \max$)	Совокупность собственных источников для воспроизводства основных средств в этом случае будет максимальной. Данный выбор исходит из предпосылки, что амортизация представляет собой источник формирования актива баланса, наравне с иными собственными средствами предприятия, и может быть использована на соответствующие цели. В этом случае улучшение данного показателя возможно путем улучшения показателей в формуле: $Пч = Пв - А$ где :Пв — валовая прибыль без учета влияния амортизации А — амортизация.	Увеличение амортизации уменьшает финансовый результат, и выражение $Пч - А$ не изменялось бы, если бы величина амортизационных отчислений не сказывалась на налогообложении предприятия.
2. Достижение максимальной величины прибыли	Подход подразумевает минимизацию амортизационных отчислений в бухгалтерском учете (что сокращает издержки, улучшает финансовые показатели предприятия).	К недостаткам относятся повышенный налог на имущество, недостаточно объективная картина имущественного положения предприятия, отсутствие возможности своевременного воспроизводства основных средств за счет амортизационных отчислений, так как их величина будет недостаточна.
3. Достижение минимальной величины прибыли и максимальной — амортизации	Данный подход призван увеличивать амортизационные отчисления и уменьшить прибыль, подлежащую распределению в целях поддержания сохранности физического капитала предприятия. Может применяться, при наличии ожиданий руководства, что учредители будут распределять чистую прибыль, не принимая во внимание нужды предприятия по замене основных средств.	ухудшаются текущие экономические показатели деятельности предприятия, однако, подход позволяет оставить средства в обороте предприятия, что при надлежащих решениях руководства является положительным моментом.

Применение подхода 2 практикуется для создания благоприятной картины о деятельности предприятия для внешних пользователей (высокая прибыль, большой запас имущества и собственных средств).

Подход характеризуется применением всех доступных возможностей снижения величины амортизации: увеличение сроков полезного использования основных средств, использование понижающих коэффициентов.

Достижение максимальной величины прибыли в рамках амортизационной политики целесообразно только в случае непереносимого использования прибыли на замену основных средств. В противном случае к моменту необходимой замены, учитывая недостаточность начисленной амортизации, при условии распределения прибыли, произвести замену за счет средств начисленной амортизации будет невозможно.

Подход 3 призван увеличивать амортизационные отчисления и уменьшить прибыль, подлежащую распределению в целях поддержания сохранности физического капитала предприятия. Может применяться, при наличии ожиданий руководства, что учредители будут распределять чистую прибыль, не принимая во внимание нужды предприятия по замене основных средств. При этом руководство устанавливает минимальные сроки использования основных средств, использует повышающие коэффициенты, метод суммы чисел лет для увеличения величины амортизации.

Традиционно, при определении цели амортизации рассматривается только одна модель, приведенная под номером 1, так как в общем случае, для предприятия важно, чтобы научно обоснованная амортизационная политика приводила к максимизации величины чистой прибыли плюс амортизационные отчисления. Однако, данная модель отражает только интерес предприятия при разумной политике как учредителей, так и руководства. На наш взгляд, это не отражает полной картины, так как на малых и средних предприятиях, к которым, в большинстве своем относятся предприятия торговли, зачастую возникает определенное противоречие интересов учредителей и руководства предприятия. Учредители стремятся получить прибыль и дивиденды, а руководство — больше средств в обороте. При наличии опасений, что часть прибыли, необходимая для воспроизводства основных средств будет распределена, следует применять модель 3.

Применение этих принципов позволит выбрать наиболее приемлемые способы начисления амортизационных отчислений.

Исходя из приоритета поддержания производственных мощностей и производственного потенциала предприятия. Результатом выбора эффективной амортизационной политики является в таком случае процесс обновления основных средств, направленное на повышение производительности труда, увеличение выпуска продукции, снижения себестоимости и максимизации прибыли. Выбор способа начисления амортизации по группе объектов основных средств зависит от степени их соответствия вышеуказанным целям формирования финансовых результатов и составления финансовой отчетности организации. Помимо целей максимизации (минимизации) прибыли предприятия, во внимание может приниматься принцип соответствия доходов и затрат, широко применяемый за рубежом. Так, если доходы, полученные в результате применения основного средства, остаются постоянными в течение срока его полезного использования, то применяется линейный способ начисления амортизации. Когда доходы больше (меньше) в начале срока полезного использования, применяют один из ускоренных (замедленных) способов начисления амортизации. Многие виды основных средств приносят большие доходы в начале срока полезного использования. Это объясняется тем, что в первые годы эксплуатации производительность наиболее высока, а в конце срока полезного использования, как правило, увеличиваются расходы на ремонт. Поэтому широкое распространение получили способы ускоренного начисления амортизации. Если будущая динамика дохода имеет достаточно устойчивую связь с фактической величиной выпуска продукции в течение срока полезного использования основного средства, наиболее точного соответствия между доходами и расходами можно достигнуть, применяя способ начисления амортизации пропорционально выпуску продукции. В этом случае возможно начисление небольших сумм амортизации в периоды низкого объема производства и увеличение ее в периоды большого объема выпуска продукции. В случаях, когда не представляется возможным предсказать с достаточной степенью надежности динамику будущих доходов, метод начисления амортизации может быть выбран исходя из простоты расчетов, что способствует снижению затрат на ведение учета. Эффективная амортизационная политика на предприятии ведет к оптимизации амортизационных отчислений, к своевременному накоплению средств для воспроизводства основного капитала, к снижению налоговых платежей.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Пивнык А.В., студентка, гр. ЭП-101, НАПКС
Научный руководитель: Лыхина Н.И., доцент

Одной из актуальных проблем мирового кризиса является безработица.

Последствия мировых финансово-экономических процессов коснулись всех отраслей экономики Украины без исключения. В первую очередь, пострадали строительная отрасль, металлургическая и

химическая промышленность, в которых произошли сокращения объемов производства и наиболее массовые увольнения сотрудников. Ситуация на рынке труда нестабильна. Однако, по данным мониторинга, который проводит Государственная служба занятости, эта ситуация в настоящее время начинает несколько выравниваться.

Проблемы безработицы коснулись всех регионов Украины. К концу января 2009 года службой занятости зарегистрировано 900,6 тыс. безработных (в декабре их было 844,9 тыс.). Из них помощь по безработице получали 670,9 тыс. чел. Средний размер такой помощи составил 604,42 грн в месяц. Потребность предприятий в сотрудниках в январе составляла 86,5 тыс. чел.

По данным Государственного комитета по статистике, количество незанятых граждан, которые находились на учете в государственной службе занятости, составляло 930 тыс. чел., а по данным Государственной службы занятости, количество безработных в Украине уже превысило 1 млн. В частности, только в феврале текущего года в центрах занятости зарегистрировались 103 тыс. украинцев. При этом актуальных вакансий в центрах насчитали только 78,5 тыс. Наиболее высокий уровень обращений в службы занятости зафиксирован в Полтавской, Винницкой, Харьковской, Днепропетровской и Донецкой областях.

На одну вакансию в Украине в среднем претендуют 10 безработных. Если на 1 января 2008 г. на одно свободное место претендовали 4 безработных человека, то на 1 января 2009 г. — 10 граждан. В частности, в Винницкой области на 1 вакантное место претендовали 39 лиц, в Ивано-Франковской и Хмельницкой областях — 48, в Черкасской области — 77 безработных. Об этом сообщает Государственная служба занятости Украины. Так, по состоянию на 15 января 2009 г. численность лиц, которые искали работу с помощью центров занятости, по сравнению с данными на начало месяца, выросла на 43,5 тыс. и составила 319,7 тыс. лиц. Вместе с тем, количество свободных рабочих мест на рынке труда сократилось на 6,6 тыс. и составило лишь 84,5 тыс. позиций.

Одной из проблем, связанной с безработицей является скрытая безработица. По мнению экспертов, скрытая безработица на Украине в два, а то и в три раза превышает официальную. Это временно неработающие люди, которых отправили в отпуск за свой счет.

Антикризисный закон ввел такое новое понятие, как общегосударственные оплачиваемые общественные работы: строительство и реконструкция спортивной, транспортной, медицинской и туристической инфраструктуры, в том числе в рамках подготовки к Евро-2012.

Оплачиваемые общественные работы — это общедоступные виды неквалифицированных работ, а также квалифицированные работы, которые организуются с целью предоставления дополнительной социальной поддержки и обеспечения временной занятости гражданам, которые ищут работу. Благодаря участию в общественных работах безработные могут возобновить трудовые навыки, иметь соответствующий заработок, а иногда — получить постоянную работу. Эти общественные работы организуются в регионах в соответствии с потребностями данной административно-территориальной единицы и способствуют ее социальному развитию. Виды оплачиваемых общественных работ определяются местными государственными администрациями, исполнительными органами соответственных местных советов. Госбюджет предусматривает на эти работы двадцать восемь миллионов гривен.

Таким образом, частично будет решена проблема занятости населения в ближайшем будущем.

ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Пономарева Е.Е., студентка, гр. УА-301, НАПКС
Научный руководитель: Плугарь Е.В., ст. препод.

Главным объектом учета и анализа в процессе управления являются затраты предприятия. Поэтому вопрос формирования себестоимости продукции является одним из ключевых моментов управленческого учета.

При анализе себестоимости продукции особое внимание следует уделить именно накладным затратам. Потому что их довольно трудно увязать с тем или иным видом продукции, а особенно на предприятиях выпускающих многономенклатурную продукцию и на предприятиях, содержащих множество цехов, как основного, так и вспомогательного производств. Как же оценить долю расходов, приходящихся на конкретный вид продукции? Как правильно выбрать базу распределения, чтобы на каждый вид продукции накладные расходы могли быть распределены объективно.

Общепроизводственные расходы (ОПР) подлежат двойному распределению: первый раз между счетами 23 «Производство», 90 «Себестоимость реализации» и 949 «Прочие расходы операционной деятельности», а второй раз — в пределах 23 счета между видами продукции. Причем базы распределения, как между счетами, так и между видами продукции, предприятие устанавливает самостоятельно.

База распределения ОПР между видами продукции может быть различной для различных цехов, но расходы каждого цеха должны включаться в себестоимость продукции, изготавливаемой только этим цехом. Неправильный выбор базы распределения означает некорректную величину себестоимости единицы продукции, что может привести к управленческим ошибкам.

Однако, при учете ОПР важную роль играет не только определение базы распределения, но и определение как состава, так и величины расходов, которые должны относиться к производственной себестоимости.

Согласно п. 15 П(С)БУ 16 к ОПР в полном размере относятся те расходы, по которым существуют установленные законодательством предельные нормы. Например, расходы на оплату служебных командировок персонала цехов. Главным критерием при отнесении этих расходов является их связь с объемом выпуска продукции, т.е. постоянные эти расходы или переменные.

В ст. 5.4.8. Закона «О налогообложении прибыли предприятий» четко сказано, что в валовые расходы предприятия включаются фактические расходы на командировку, подтвержденные документально и связанные с ведением хозяйственной деятельности предприятия, а также расходы, не подтвержденные документально, но в пределах норм, устанавливаемых Кабинетом Министров Украины за каждый полный день командировки.

Однако, «Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности» от 2 февраля 2001 года №47 (далее Методические рекомендации) в ст. 257 к составу ОПР относят расходы на командировки персонала цехов и участков в пределах норм, предусмотренных законодательством.

Допущенная неточность (оговорка) в П(С)БУ 16 может повлечь за собой разночтения. Ведь если бухгалтер, руководствуясь лишь этим стандартом, решит в полной мере относить все расходы на командировки к расходам на производство, т.е. к ОПР, то в конечном итоге получится необоснованно завышенная себестоимость и расхождения с валовыми затратами. Во избежание недопониманий со стороны проверяющих органов, каждое предприятие должно отметить в учетной политике включение расходов на командировки персонала цехов в пределах норм, устанавливаемых законодательством, в состав ОПР.

Кроме того, П(С)БУ 16 включает в состав ОПР медицинское страхование аппарата управления цехами, участками, т.е. такие расходы, которые вообще не предусмотрены действующим законодательством. В Методических рекомендациях эта неточность исправлена и включению рекомендуются только отчисления на социальные мероприятия.

Еще одним из важных вопросов на сегодняшний день остается вопрос включения потерь от брака в состав общепроизводственных расходов. В п. 23 ст. 257 Методических рекомендациях потери от брака, если их нельзя непосредственно отнести к конкретному виду продукции, включаются в состав других расходов цеха, участка и относятся к ОПР. Согласно плану счетов для учета потерь от брака в производстве используется счет 24 «Брак в производстве», однако проводка по его списанию на ОПР не предусмотрена. Такой недочет также не устранен в «Методических рекомендациях по применению регистров бухгалтерского учета» от 29 декабря 2000 года №356, согласно которым для учета расходов предприятия используется журнал 5 или 5А. В журнале 5 в разделе III не предусмотрено списание брака на ОПР. Поэтому в учетной политике важно отметить возможность списания потерь от брака на ОПР.

Также следует заметить, что предложенная форма журнала 5 не удобна для отражения расходов, поскольку все общепроизводственные статьи (даже если их сгруппировать) указать будет слишком громоздко. Такая детализация в журнале является излишней. Наилучшим вариантом будет отражение ОПР одной строкой, а расшифровка по статьям и синтетическим счетам должна отражаться в отдельной ведомости. Недостатком журнала 5 является также то, что он не дает возможности отнесение нераспределенной части ОПР к прочим расходам операционной деятельности в случае отсутствия реализации.

Такая детализация необходима для правильного учета, контроля и анализа расходов. Постатейный анализ по каждому цеху и участку позволит более четко выявить отклонения от норм, а анализ по центрам ответственности позволит определить виновного в существенных отклонениях от норм.

Определение отклонения фактических расходов от плановых необходимо потому, что в настоящее время в бухгалтерском учете имеется возможность перевода ОПР из состава расходов на производство в состав расходов периода, что в значительной мере влияет не только на показатель себестоимости продукции, но и на финансовые результаты в целом.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В АУДИТЕ

Симоненко И.В., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент

Аналитические процедуры представляют собой один из способов получения аудиторских доказательств и один из видов аудиторских процедур, состоящих в выявлении, анализе и оценке соотноше-

ний между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемого экономического субъекта.

Содержание и характер аналитических процедур, используемых в аудите, раскрываются в Международном Стандарте Аудита 520 «Аналитические процедуры». В этом стандарте приведены рекомендации относительно применения аналитических процедур во время аудиторской проверки. По требованию МСА 520 аудитор обязан применять аналитические процедуры начиная с этапа планирования и на всем протяжении выполнения аудиторского задания.

В разделе «Характер и цели аналитических процедур» отмечается, что такие процедуры должны включать в себя рассмотрение финансовой информации субъекта в сравнении:

- с сопоставимой информацией предыдущих периодов;
- с ожидаемыми результатами деятельности субъекта;
- с аналогичной отраслевой информацией.

Отмечено, что аналитические процедуры подразумевают также анализ взаимосвязей:

1) между элементами финансовой информации, которые предположительно должны соответствовать прогнозируемому образцу, основанному на опыте субъекта (например, показатели валовой прибыли);

2) между финансовой информацией и соответствующей информацией нефинансового характера, например, расходами на оплату труда и численностью работников.

Говорится о возможности применения аналитических процедур как к финансовой отчетности компонентов (например, дочерних компаний, подразделений или сегментов), так и к отдельным элементам финансовой информации. Подчеркивается, что выбор аудитором процедур, методов и уровня применения является делом профессионального суждения.

В разделе «Аналитические процедуры как процедуры оценки рисков» указано на необходимость применения аудитором аналитических процедур для получения понимания субъекта ведения хозяйства и его среды, а также выявления зон возможного риска.

Раздел «Аналитические процедуры как процедуры по существу» содержит информацию о том, что аудиторские процедуры на уровне утверждений могут выводиться из детальных тестов, аналитических процедур в сущности или из сочетания того и другого.

При применении аналитических процедур по существу аудитор обязан рассмотреть и учесть следующие факторы:

- цели процедур и степень, в которой можно полагаться на их результаты (степень надежности);
- тип предприятия и степень возможного дезагрегирования информации;
- наличие информации как финансового, так и нефинансового характера;
- достоверность имеющейся информации (например, необходимо проверить, составлены ли бюджеты с надлежащей аккуратностью);
- значимость имеющейся информации (например, необходимо знать, были ли бюджеты составлены на основе ожидаемых результатов, а не исходя из поставленных целей);
- источник имеющейся информации (например, источники, независимые от субъекта, обычно более надежны, чем внутренние источники);
- сопоставимость имеющейся информации (например, может оказаться необходимым дополнить отраслевые данные общего характера, чтобы сделать их сравнимыми с данными субъекта, производящего и продающего специализированную продукцию);
- знания, полученные во время предыдущих проверок;
- контроль за подготовкой информации;
- точность, с которой можно прогнозировать ожидаемые результаты аналитических процедур по существу.

При этом если аудитор планирует применить аналитические процедуры по существу относительно промежуточного периода, он должен рассмотреть влияние этих факторов на возможность получения достаточных и соответствующих аудиторских доказательств за период, который остается. Также необходимо учитывать, будут ли остатки для отдельных классов операций и счетов на конец периода достаточно прогнозируемыми относительно сумм, относительной важности и состава.

В разделе «Аналитические процедуры в общем обзоре в конце аудиторской проверки» сказано, что аудитор должен применять аналитические процедуры ближе к концу или непосредственно в конце аудита при формулировании общего вывода о том, соответствует ли финансовая отчетность в целом представлению о бизнесе, которое сложилось у аудитора. Предполагается, что выводы, сделанные по результатам таких процедур, должны подтвердить выводы, сделанные во время аудита отдельных компонентов или элементов финансовой отчетности, а также помочь при формулировании общего вывода относительно обоснованности финансовой отчетности. Допускается, тем не менее, что указанные процедуры могут выявить области, требующие проведения дальнейших процедур.

В соответствии с разделом «Исследование необычных статей» при выявлении с помощью аналитических процедур значительных изменений или взаимосвязей, противоречащих другой информации или отличающихся от прогнозируемых сумм, аудитор должен исследовать такие расхождения и

получить по ним адекватные объяснения и соответствующие подтверждающие доказательства. Изучение необычных изменений и взаимосвязей рекомендуется начинать с запросов руководству, после чего следует:

- подтвердить ответы руководства, например, путем сравнения их со знаниями аудитора о бизнесе и прочими доказательствами, полученным и в ходе аудита;
- рассмотреть необходимость применения прочих аудиторских процедур, основанных на результатах запросов, если руководство не может дать объяснения или если объяснения будут признаны неудовлетворительными.

В разделе «Особенности применения в государственном секторе» указано, что для государственных предприятий в отличие от коммерческих субъектов характерна слабая прямая взаимосвязь между доходами и расходами, поэтому в государственном секторе могут отсутствовать сведения по отрасли или статистические данные для сравнения. В связи этим аудиторам рекомендуется создавать внутреннюю базу справочной информации по предприятиям государственного сектора.

ВЛИЯНИЕ ПОСЛЕДУЮЩИХ СОБЫТИЙ НА АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сырцова Ю.С., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Пилатова Т.Н., ст. препод.

Целью Международного стандарта аудита (МСА) 560 «Последующие события» есть установление и предоставление рекомендаций относительно обязанностей аудитора относительно дальнейших событий. В этом МСА определение «последующие события» применяется как для определения событий, которые происходят между датой финансовых отчетов и датой аудиторского вывода, так и для определения фактов, определенных после даты аудиторского заключения.

Аудитор должен рассмотреть влияние последующих событий на финансовые отчеты и аудиторское заключение

1. События, которые происходят до даты аудиторского заключения.

Аудитор должен выполнить аудиторские процедуры, разработанные для получения достаточных и соответствующих аудиторских доказательств того, что все события, которые состоялись до даты аудиторского заключения, и которые могут нуждаться в коррекции или раскрытии информации в финансовых отчетах, были выявлены.

Аудиторские процедуры для определения событий, которые могут требовать коррекции или раскрытия информации в финансовых отчетах осуществляются к ближайшей дате аудиторского заключения. Такие аудиторские процедуры разрабатываются с учетом оцененных аудитором рисков и охватывают:

- просмотр процедур, установленных управленческим персоналом для обеспечения выявленных последующих событий;
- ознакомления с протоколами собраний акционеров, наивысшего управленческого персонала, а также собраний существующих комитетов (например, соответствующих исполнительных комитетов и аудиторского комитета), проведенных после даты финансового отчета, и отчеты относительно вопросов, которые были обсуждены на собраниях, протоколы которых еще не готовы;
- ознакомление с последними текущими промежуточными финансовыми отчетами и (если это целесообразно) бюджетами, прогнозами движения денежных средств и другими соответствующими отчетами управленческого персонала;
- отчеты (или расширение предыдущих устных и письменных отчетов) юристов субъектами хозяйствования относительно судебных дел и исков;
- отчеты управленческому персоналу относительно того, состоялись ли последующие действия, которые могли бы повлиять на финансовые отчеты.

Если аудитору становится известно о событиях, которые существенно влияют на финансовые отчеты, ему следует рассмотреть, были ли такие события соответственно отображены или адекватно раскрыты в финансовых отчетах.

2. Факты, выявленные после даты аудиторского заключения, но до опубликования финансовых отчетов.

Аудитор не несет ответственности за выполнение аудиторских процедур или за запросы относительно финансовых отчетов после даты аудиторского заключения.

Если после даты аудиторского заключения, но до опубликования финансовых отчетов аудитору становится известно о факте, который может существенно повлиять на финансовые отчеты, аудитор должен рассмотреть, нужно ли внести изменения к финансовым отчетам, обсудить этот вопрос с управленческим персоналом и принять меры в соответствии с обстоятельствами.

Если управленческий персонал вносит изменения к финансовым отчетам, аудитор должен выполнить необходимые при этих обстоятельствах аудиторские процедуры и предоставить управленческому персоналу новый вывод относительно измененных финансовых отчетов. Дата нового аудиторско-

го заключения не может быть ранее даты подписания (или утверждения) измененных финансовых отчетов.

Если управленческий персонал не вносит изменения к финансовым отчетам, а аудитор считает, что их нужно внести, и аудиторское заключение еще не предоставлено субъекту хозяйствования, аудитор должен выразить условно-позитивное или негативное мнение.

Если аудиторское заключение предоставлено субъекту хозяйствования, аудитор должен сообщить старшему управленческому персоналу, чтобы он не предоставлял финансовые отчеты и аудиторское заключение третьим сторонам. Если впоследствии финансовые отчеты будут опубликованы, аудитор должен принять меры для предотвращения возложения ответственности на аудиторское заключение. Такие мероприятия будут зависеть от юридических прав и обязанностей аудитора и рекомендаций адвоката аудитора.

3. Факты, выявленные после опубликования финансовых отчетов.

После опубликования финансовых отчетов аудитор не имеет никаких обязанностей осуществлять запросы относительно таких финансовых отчетов.

Если после опубликования финансовых отчетов аудитору становится известно о факте, который существовал на дату аудиторского заключения, и который, если бы был известен на эту дату, вынудил бы аудитора модифицировать свое заключение, аудитор должен рассмотреть, нужно ли пересмотреть финансовые отчеты, обсудить этот вопрос с управленческим персоналом и принять меры в соответствии с обстоятельствами.

Если управленческий персонал пересматривает финансовые отчеты, аудитор должен осуществить нужные при таких обстоятельствах аудиторские процедуры, проверить мероприятия, употребленные управленческим персоналом для информирования всех сторон, которые получили ранее опубликованные финансовые отчеты вместе с аудиторским выводом относительно них, о ситуации, что сложилась, и предоставить новое заключение относительно пересмотренных финансовых отчетов.

Новое заключение аудитора должно включать объяснительный параграф с ссылкой на примечание к финансовым отчетам, в котором более обстоятельно рассматривается причина пересмотра ранее опубликованных финансовых отчетов, и на предоставленное ранее аудиторское заключение. Новое аудиторское заключение датируется не раньше даты подписания или утверждения измененных финансовых отчетов.

Потребности в пересмотре финансовых отчетов и в предоставлении нового аудиторского заключения может не быть, если приближается дата опубликования финансовых отчетов за следующий период, а соответствующее раскрытие будет внесено в эти отчеты.

ФОРМЫ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Тарасова А.Г., студентка, гр. ЭП-402, НАПКС
Научный руководитель: Блажевич О.Г., ст. препод.

Субъект хозяйствования осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность на рынке самостоятельно, но в условиях конкуренции. Рыночные регуляторы вместе с конкуренцией создают единый механизм хозяйствования, который заставляет производителя учитывать интересы и спрос потребителя. Хозяйствующие субъекты вступают между собой в конкурентные отношения. Тот, кто проигрывает, становится банкротом. Чтобы этого не произошло, хозяйствующий субъект должен постоянно следить за ситуацией на рынке, обеспечивая себе высокую конкурентоспособность.

В системе стабилизационных мер, направленных на вывод предприятия из кризисного финансового состояния, важная роль отводится его санации. Санация представляет собой систему мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия, реализуемых с помощью сторонних юридических или физических лиц и направленных на предотвращение объявления предприятия-должника банкротом и его ликвидации.

Иницируемая предприятием санация является сложным и во многом болезненным для него процессом, требующим эффективного финансового управления на всех стадиях его осуществления. Такое управление осуществляется на предприятии по определенным этапам, представленным в таблице 1.

Таблица 1

Этапы проведения эффективного финансового управления с целью выведения предприятия из кризиса посредством применения санации

Этап	Содержание
1. Определение целесообразности и возможности проведения санации.	Целесообразность проведения санации обуславливается тем, что предприятия не достигло своих целей, используя внутренние механизмы финансовой стабилизации, и кризисное финансовое состояние продолжает углубляться. Возможность осуществления санации определяется перспективами выхода из кризисного финансового состояния и успешного развития предприятия при оказании ему существенной внешней помощи

Этап	Содержание
2. Определение основы концепции санации	<p>Такая концепция отражает идеологию осуществления предполагаемой санации, определяя ее предстоящие направления и формы. В зависимости от принципиального подхода различают оборонительную и наступательную концепции осуществления санации предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оборонительная концепция санации направлена на сокращение объемов операционной и инвестиционной деятельности предприятия и предполагает привлечение внешней финансовой помощи для соответствующей реструктуризации предприятия, в процессе которой оно избавляется от ряда производственных структурных подразделений, незавершенных реальных инвестиций и других видов активов в целях финансовой стабилизации; • наступательная концепция санации направлена на диверсификацию операционной и инвестиционной деятельности предприятия, обеспечивающую увеличение размера чистого денежного потока в предстоящем периоде за счет роста эффективности хозяйственной деятельности. В этом случае внешняя финансовая помощь и другие реорганизационные мероприятия, осуществляемые в процессе санации, используются в целях расширения ассортимента конкурентоспособной продукции, выхода на другие региональные рынки, быстрого завершения начатых реальных инвестиционных проектов.
3. Определение направления осуществления санации.	<p>В зависимости от масштабов кризисного состояния предприятия, идентифицированных в процессе диагностики банкротства, и принятой концепции санации различают два основных направления ее осуществления: направленная на рефинансирование его долга и реструктуризацию предприятия.</p>
4. Выбор формы санации.	<p>Форма санации непосредственно характеризует тот механизм, с помощью которого достигаются ее основные цели.</p> <p>Санация предприятия, направленная на рефинансирование его долга, может носить следующие основные формы: дотации и субвенции за счет средств бюджета; государственное льготное кредитование; государственная гарантия коммерческим банкам по кредитам, выдаваемым санируемому предприятию; целевой банковский кредит; перевод долга на другое юридическое лицо; реструктуризация краткосрочных кредитов в долгосрочные; выпуск облигаций и других долгосрочных ценных бумаг под гарантию санатора; отсрочка погашения облигаций предприятия; списание санатором — кредитором части долга.</p> <p>Санация предприятия, направленная на его реструктуризацию (реорганизацию), может носить следующие основные формы: слияние; поглощение; разделение; преобразование в открытое акционерное общество; передача в аренду; приватизация (в этой форме санируются государственные предприятия).</p>
5. Подбор санатора.	<p>Такой подбор осуществляется исходя из выбранных форм санации и предшествует разработке бизнес-плана санации предприятия, в которой санатор должен принимать обязательное участие. В реальной практике разработка бизнес-плана санации часто осуществляется до выбора санатора и лишь представляется ему на рассмотрение. Санаторами могут выступать: собственники предприятия; предприятия — кредиторы; сторонние хозяйствующие субъекты — юридические лица; трудовой коллектив санируемого предприятия.</p>
6. Подготовка бизнес-плана санации.	<p>Он представляет собой основной документ, определяющий цели и процесс осуществления санации предприятия-должника. Бизнес-план санации разрабатывается обычно представителями санатора, предприятия-должника и независимой аудиторской фирмы.</p>
7. Расчет эффективности санации.	<p>Этот расчет позволяет определить целесообразность всего процесса санации, оценить различные альтернативные ее формы. Эффективность санации определяется путем соотнесения результатов (эффекта) и затрат на ее осуществление в предложенной форме</p>
8. Утверждение бизнес-плана санации.	<p>После рассмотрения проекта бизнес-плана санации с расчетом ее эффективности всеми заинтересованными сторонами (предприятием-должником, его кредиторами и санаторами) он утверждается их представителями и принимается к исполнению.</p>
9. Мониторинг реализации мероприятий бизнес-плана санации.	<p>Такой мониторинг включается в систему текущего и оперативного финансового контроллинга и обеспечивается финансовой службой предприятия</p>

Цель санации считается достигнутой, если удалось за счет внешней финансовой помощи или реорганизационных мероприятий нормализовать хозяйственную деятельность и избежать объявления предприятия-должника банкротом с последующей его ликвидацией.

АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗНОСОВ В УКРАИНЕ

Титаева В.М., студентка, гр. УА-301, НАПКС
Научный руководитель: Плугарь Е.В., ст. препод.

В соответствии с основами законодательства о всеобщем обязательном государственном социальном страховании, принятыми в январе 1998 года, в Украине предусматривалось создать пять видов социального страхования: 1) пенсионное; 2) на случай безработицы; 3) в связи с временной потерей трудоспособности и затратами, обусловленными рождением и погребением; 4) от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, повлекших потерю трудоспособности и 5) медицинское.

Таким образом, в Украине возникла новая сфера экономических отношений между населением и государством, населением и местными органами власти или субъектами хозяйствования. Введены сборы на социальное страхование, которые можно рассматривать как специальные платежи государству, используемые на социальные платежи населению.

Первым по значению социальным налогом, выполняющим главную роль в механизмах пенсионного обеспечения в Украине выступает сбор на общеобязательное государственное пенсионное страхование. Величина этого сбора достаточно часто пересматривается, но ставка никогда не опускается ниже 31%. Динамика ставок взноса в Пенсионный фонд представлена на рисунке (рис. 1). Вместе с тем, несмотря на высокие ставки взноса Пенсионный фонд Украины не в состоянии самостоятельно без бюджетных средств обеспечивать выплаты пенсий. Эксперты отмечают, что одновременное снижение процентной ставки и увеличение минимальной заработной платы, или применение дифференцированного подхода к взиманию процентной ставки в значительной мере помогло бы вывести реальную заработную плату из тени. Это на первоначальном этапе может, и не повлекло бы за собой значительного пополнения пенсионного фонда, но изначально прививало бы культуру уплаты налогов и сборов. Поэтому населению Украины без воспитания пенсионной культуры надеяться на кардинальные, лучшие изменения невозможно.

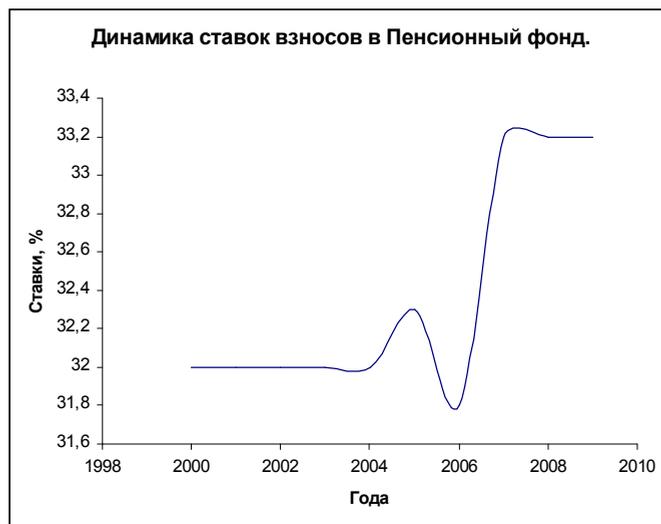


Рис. 1. Динамика ставок взносов в Пенсионный фонд

Для социальной защиты населения в случае потери работы в Украине введено общеобязательное государственное страхование на случай безработицы. Данный вид сбора относится к юрисдикции Министерства труда Украины, поэтому различные инструкции данного Министерства содержат толкование и разъяснение Законов в данной области, а также порядок осуществления платежей. Вопросы социальной защищенности населения в случае несчастного случая на производстве и профессионального заболевания ведает Фонд с аналогичным названием, но несмотря на все правовые механизмы защиты людей пострадавших на производстве и утративших трудоспособность вопросы страхового возмещения решаются долго и не всегда объективно в отношении пострадавших. Такой вид социального страхования, как социальное страхование по временной утрате трудоспособности также демонстрирует высокий уровень правовой зарегулированности данного социального налогообложения. Рост законодательной инициативы различных органов исполнительной власти часто про-

тиворечит решениям Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности и часто требуется дополнительный механизм урегулирования возникающих правовых коллизий, что безусловно, влияет на эффективность процессов социального налогообложения и социального обеспечения в данном виде социального страхования.

В Украине в отличие от стран Евросоюза до сих пор не создан эффективный и адекватный правовой механизм медицинского страхования населения.

Изменения ставок сборов на социальное страхование представлены в следующих графиках (рис. 2., рис. 3).

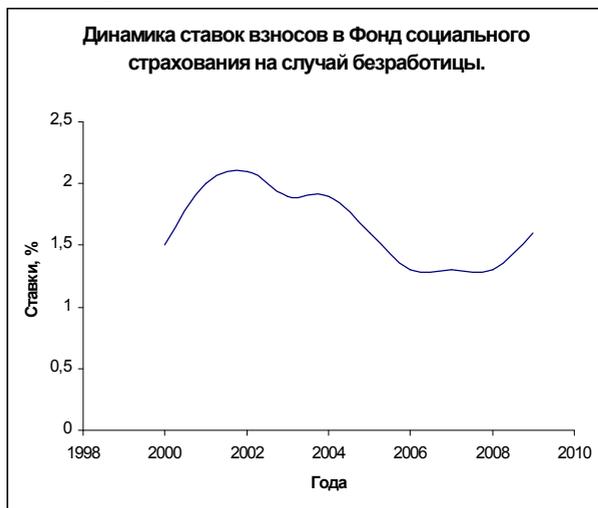


Рис 2. Динамика ставок взносов в Фонд социального страхования на случай безработицы

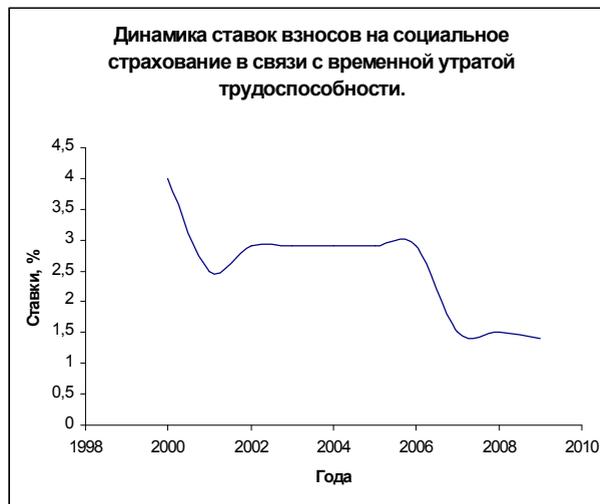


Рис 3. Динамика ставок взносов на социальное страхование в связи с временной утратой трудоспособности

Отчисления на социальные мероприятия занимают значительную долю в операционных затратах предприятия. По данным Государственного комитета статистики Украины эта цифра составляет в среднем 2,3%. Однако для некоторых видов деятельности (деятельность гостиниц и ресторанов, деятельность транспорта и связи, предоставление коммунальных и индивидуальных услуг) достигает почти 8% (табл. 1).

Таблица 1

Доля социальных взносов в операционных расходах предприятий

	2004	2005	2006	2007	2008
Всего	2,1	2,4	2,3	2,4	2,2
в том числе:					
Промышленность	3,3	3,5	3,5	3,5	3,3
Строительство	4,7	5,2	4,6	4,1	4,0
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления	0,3	0,5	0,5	0,6	0,5
Деятельность гостиниц и ресторанов	6,4	7,0	7,1	7,1	7,2
Деятельность транспорта и связи	6,9	6,9	6,8	6,7	6,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг	2,8	3,4	6,4	5,4	3,8
Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг; деятельность в сфере культуры и спорта	7,3	7,9	7,9	7,9	7,3

Количество трудоспособного населения и достигшего пенсионного возраста по прогнозным данным Госкомстата приведено в таблице 2.

Таблица 2

Количество лиц трудоспособного и пенсионного возраста

Период	Достигнут пенсионного возраста, чел	Войдут в трудоспособный возраст, чел.	Отклонение
2009–2013	3138084	3218533	+80469
2014–2018	3131999	2398150	-733849
2019–2023	3365873	1931995	-1433878

Нетрудно предвидеть, что до той поры, как на пенсию пойдут нынешние 45–50-летние мужчины и 40–45-летние женщины, если ничего не изменить, пенсию им платить будет ничем. Уже по состоянию на 1 января 2008 года, по данным Госкомстата, на 1000 человек работоспособного возраста приходится 649 человек неработоспособного возраста.

Как видно, из приведенных выше цифр, необходима реформа социального страхования в Украине. Нужно менять всю социальную систему в Украине, создавая мотивацию людей к осуществлению взносов, которые будут обеспечивать достойную старость, удлинению работоспособного возраста и поддержанию здорового образа жизни.

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО СВЯЗАННЫХ СТОРОН В АУДИТЕ

Умрихина Е.С., студентка, гр. УА-402, НАПКС
Научный руководитель: Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент

Определение связанной стороны и операций со связанными сторонами определяется МСФО 24 «Раскрытие информации относительно связанных сторон». В общем случае к связанным сторонам относятся юридические и физические лица, способные контролировать или совместно контролировать предприятие либо оказывать значительное влияние на его деятельность, а также лица, контролируемые или совместно контролируемые им, а также находящиеся под его значительным влиянием (сюда входят холдинговые компании, дочерние предприятия или родственные дочерние предприятия).

Содержание и проверка операций со связанными сторонами раскрываются в Международном Стандарте Аудита 550 «Связанные стороны». Целью данного стандарта является установление стандартов и предоставление рекомендаций по обязанностям аудитора и аудиторским процедурам по связанным сторонам и операциям с такими сторонами.

Аудитор должен выполнить аудиторские процедуры, предназначенные для получения достаточных и соответствующих аудиторских доказательств относительно выявления связанных сторон и раскрытия информации о них управленческим персоналом и влияния существенных операций со связанной стороной на финансовые отчеты.

Аудитор должен иметь достаточное понимание субъекта ведения хозяйства и его среды, что даст возможность определить события, операции и практику, которые могут привести к риску существенных искажений относительно информации о связанных сторонах и операциях с ними. Хотя существование связанных сторон и операций между ними считается обычными чертами бизнеса, аудитор должен знать о них, поскольку:

- а) применимая концептуальная основа финансовой отчетности может требовать раскрытия в финансовых отчетах относительно отдельных операций за связанными сторонами;
- б) существование связанных сторон или операций со связанными сторонами может повлиять на финансовые отчеты;
- в) источник аудиторских доказательств влияет на аудиторскую оценку их достоверности. Более достоверными являются аудиторские доказательства, полученные от несвязанных третьих сторон или подготовленные ими; но
- г) операция со связанной стороной может мотивироваться не только обычными деловыми рассуждениями, а, например, распределением прибылей или даже мошенничеством.

Ниже приведены процедуры, которые проводит аудитор с целью проверки достоверности полученной информации от руководства в отношении связанных сторон и полноты ее раскрытия:

- изучение рабочих документов за предыдущий год на предмет определения списка известных связанных сторон;
- проверка выполнения предпринимаемых аудитором мер по выявлению связанных сторон;
- запрос у должностных лиц аудитором информации об их связанности в отношении других хозяйствующих субъектов;
- изучение списков акционеров с целью определения крупных акционеров или в случае необходимости получение списка крупных акционеров из реестра акционеров;
- изучение протоколов собраний акционеров и заседаний совета директоров, а также других предусмотренных законодательством документов, в том числе реестра акционеров;
- запрос других аудиторов, участвующих в данный момент или ранее в проведении аудита, о том, знают ли они о существовании каких-либо дополнительных связанных сторон;
- запрос информации и документов (договоры, деловая переписка, отчеты о переговорах) о наиболее крупных дебиторах и кредиторах компании и сравнение их данных с результатами предыдущих процедур;
- проверка информации, представляемой компанией в налоговые и иные органы.

В процессе проведения аудиторской проверки аудитор выполняет аудиторские процедуры, которые могут идентифицировать наличие операций со связанными сторонами. Примерами таких процедур являются:

- проведение детального тестирования операций и остатков;
- обзор протоколов собраний акционеров и наивысшего управленческого персонала;
- проверка учетных записей на наличие значительных или необычных операций или остатков; во время этой процедуры особенное внимание следует уделять операциям, отображенным в конце отчетного периода;
- проверка подтверждения ссуд, выданных под векселя, и ссуд к уплате, а также банковским подтверждениям. Такая проверка может указать на существование гаранта и другие операции со связанными сторонами;
- проверка инвестиционных операций, например, приобретение или продажа частицы в капитале совместного предприятия или другого субъекта ведения хозяйства.

Проверяя идентифицированные операции со связанными сторонами, аудитор должен получить достаточные и соответствующие аудиторские доказательства того, что эти операции были должным образом зарегистрированы и раскрыты.

Аудитор должен получить письменные объяснения управленческого персонала касательно:

- а) полноты предоставленной операции относительно определения связанных сторон;
- б) соответствия раскрытия информации относительно связанных сторон в финансовых отчетах.

Если аудитор не может получить достаточной и соответствующие аудиторские доказательства о связанных сторонах и операций с такими сторонами или приходит к выводу о несоответствии их раскрытия в финансовых отчетах, аудитор должен соответствующим образом модифицировать аудиторский вывод.

Требования о раскрытии информации о связанных сторонах могут быть представлены в виде схемы (рис. 1).

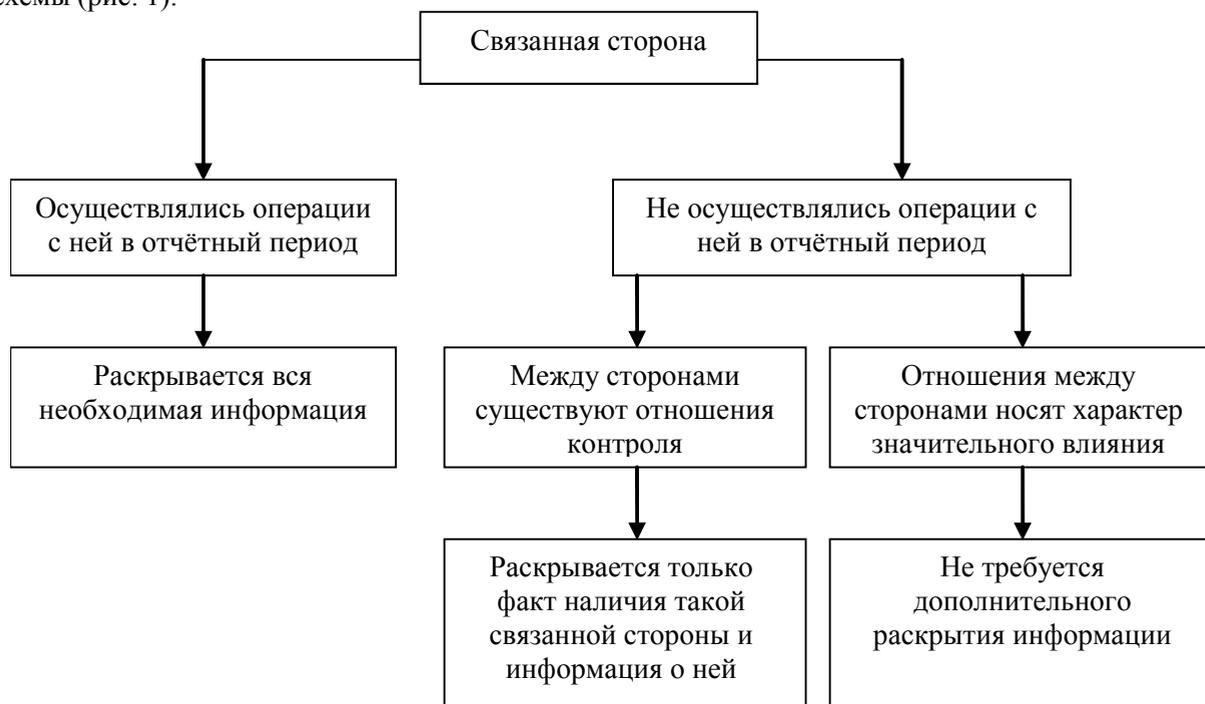


Рис. 1. Схема раскрытия информации о связанных сторонах

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Фирсова Е.В., студентка, гр. МГБ-302, НАПКС
Научный руководитель: Блажевич О.Г., ст. препод.

Финансовый анализ, используя специфические методы и приемы, позволяет определить параметры, дающие возможность объективно оценивать финансовое состояние предприятия. Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и предприятиям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового положения, деятельности предприятия за предшествующие годы и проекции финансового состояния на перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового положения. Существуют следующие методы финансового анализа (табл.).

Сущность методов финансового анализа

Название метода	Характеристика
1. Предварительное чтение бухгалтерской (финансовой) отчетности	Позволяет изучить абсолютные величины, сделать выводы об основных источниках привлечения средств, направлениях их вложения, основных источниках прибыли, применяемых методах учета и изменениях в них, организационной структуре предприятия и т.д. Информация, полученная в ходе предварительного чтения, дает общее представление о финансовом состоянии предприятия, однако для принятия управленческих решений ее недостаточно.
2. Горизонтальный анализ	При горизонтальном (временном) анализе абсолютные показатели дополняются относительными, как правило, темпами роста или снижения. На основе этого анализа дается оценка изменений основных показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Чаще всего он применяется при изучении баланса. Недостатком является несопоставимость данных в условиях инфляции.
3. Вертикальный анализ	Дает представление о структуре итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат. Данный метод применяется для изучения структуры баланса путем расчета удельного веса отдельных статей баланса в общем итоге или в разрезе основных групп статей. Важным моментом является представление структуры показателей в динамике, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и пассивов баланса. Использование относительных показателей сглаживает инфляционные процессы.
4. Трендовый анализ	Трендовый анализ является разновидностью горизонтального анализа, он используется, когда сравнение показателей производится более чем за три года. При этом долгосрочные сравнения обычно проводятся с использованием индексов. Каждая позиция отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов для определения тренда. Расчет серии индексных чисел требует выбора базисного года для всех показателей. При использовании индексных чисел процентные изменения могут трактоваться только в сравнении с базисным годом. Этот вид анализа носит характер перспективного прогнозного анализа.
5. Метод финансовых коэффициентов	Основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. Коэффициенты позволяют определить круг сведений, который важен для пользователей информации о финансовом состоянии предприятия с точки зрения принятия решений. Коэффициенты дают возможность выявить основные симптомы изменения финансового положения и определить тенденции его изменения. При правильности коэффициентов можно определить области, требующие дальнейшего изучения. Они сглаживают негативное влияние инфляции.
6. Факторный анализ	Факторный анализ применяется для изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.
7. Сравнительный анализ	Применяется для проведения внутривозрастных и межвозрастных сравнений по отдельным финансовым показателям. Его цель заключается в выявлении сходства и различий однородных объектов. С помощью сравнения устанавливаются изменения в уровне экономических показателей, изучаются тенденции и закономерности их развития, измеряется влияние отдельных факторов, осуществляются расчеты для принятия решений, выявляются резервы и перспективы развития.

Использование всех методов финансового анализа позволяет более точно оценить финансовую ситуацию, сложившуюся на предприятии, спрогнозировать ее на перспективу и принять более обоснованное управленческое решение. Современный финансовый анализ имеет определенные отличия от традиционного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Прежде всего, это связано с растущим влиянием внешней среды на работу предприятий. В частности, усилилась зависимость финансового состояния хозяйствующих субъектов от инфляционных процессов, надежности контрагентов, усложняющихся организационно-правовых форм функционирования. Так как существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на прак-

тике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Можно предложить, для оптимального варианта оценки финансового состояния предприятия стоит использовать вертикальный, трендовый методы и метод финансовых коэффициентов. Так как с помощью вертикального метода мы можем оценить долю каждой статьи в общем итоге баланса и представить структуру показателей в динамике, затем посредством трендового анализа провести анализ деятельности за несколько лет и сделать прогноз и, используя финансовые коэффициенты определить проблемные области. Все эти методы учитывают влияние инфляции.

О ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Чистякова М.А., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Нехайчук Д.В., ассистент

Реформирование национальной экономики невозможно без развития и совершенствования различных форм хозяйствования. Одна из таких, наиболее распространенных форм — частное предприятие. Частные предприятия имеют большое значение для развития экономической и социальной сфер государства как с точки зрения создания новых рабочих мест так и поддержания совершенства конъюнктуры рынка. Кроме того, частные предприятия рассматриваются в качестве символа производственной мобильности, рыночной гибкости и инновационной восприимчивости.

Частное предприятие — это предприятие, имеющее одного хозяина, основанное на частной собственности индивидуального лица, владельца и распорядителя основных средств, капитала предприятия. Минимальный и максимальный уставной капитал частного предприятия на данный момент законодательством не урегулирован, поэтому здесь справедлива любая сумма средств. Обязательств по срокам внесения уставного капитала частного предприятия в данный момент также не существует. Однако следует учесть особенности правового статуса частного предприятия. Внутренние вопросы деятельности частного предприятия почти не урегулированы законодательством, поэтому они регулируются содержанием устава предприятия. Законодательство не предусматривает каких-либо дополнительных требований к уставу [1, с. 144-146].

На наш взгляд, особое значение для частного предпринимательства, имеет прежде налоговая политика государства, правовые основы деятельности предприятий, которая призвана способствовать увеличению производства товаров и услуг и формированию на этой основе централизованных фондов финансовых ресурсов, прежде всего государственного бюджета. Считаем, что в рыночной экономике налоговая политика должна стимулировать эффективные формы хозяйствования, создавать условия для повышения уровня производства и его рентабельности.

Под финансированием предприятия мы понимаем привлечение необходимого для приобретения основных и оборотных фондов предприятия капитала, иными словами, покрытие потребности в капитале. При создании предприятия уставный капитал направляется на приобретение основных фондов и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для ведения нормальной производственно-хозяйственной деятельности, вкладывается в приобретение лицензий, патентов, ноу-хау, использование которых является важным доходобразующим фактором. Таким образом, первоначальный капитал инвестируется в производство, в процессе которого создается стоимость, выражаемая ценой реализованной продукции. После реализации продукции она принимает денежную форму — форму выручки от реализации произведенных товаров, которая поступает на расчетный счет предприятия.

Финансовые ресурсы частного предприятия могут формироваться за счет:

- собственных сбережений;
- вложений или ссуд родственников и друзей;
- кредитов банков и других кредиторов;
- программ государственной помощи;
- других законных источников.

Под финансовыми ресурсами предприятия мы понимаем денежные доходы и поступления, которые переходят в распоряжение предприятия. Они предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми и другими организациями. Кроме того, финансовые ресурсы служат для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, а также используются для экономического стимулирования работников предприятия [2, с. 379-381].

Источниками формирования финансовых ресурсов являются собственные средства предприятия и привлеченные им. Для частного предприятия такими источниками выступают средства собственника (учредителя) и заемные средства (кредиты, займы), прибыль.

Первоначально формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его величина показывает размер тех основных и оборотных денежных средств, которые инвестированы.

В дальнейшем финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации бывшего имущества, различные целевые поступления, оплата содержания детей в дошкольных учреждениях, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Важным источником финансирования становится прибыль от основной деятельности, которая представляет собой часть чистого дохода, остающегося в распоряжении предприятия и организации. Амортизационные отчисления выступают как источник средств для простого воспроизводства основных фондов. Отдельные предприятия и организации могут использовать эти отчисления для расширенного воспроизводства своих основных фондов. Это обусловлено различием в возмещении основных фондов по стоимости и в натуральной форме, поскольку средства труда изнашиваются постепенно, а возобновляются в натуральной форме одновременно, через определенный период времени [3, с. 265-267].

Формируемые из разных источников финансовые ресурсы дают возможность предприятию своевременно инвестировать средства в новое производство, обеспечить при необходимости расширение и техническое перевооружение действующего предприятия и т.д.

Финансовое обеспечение производственных затрат может осуществляться в трех формах: самофинансирование, кредитование и государственное финансирование.

Самофинансирование основано на использовании собственных финансовых ресурсов предприятия.

Государственное финансирование производится на безвозвратной основе за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов.

Кредит — это заемный капитал банка в денежной форме, который передается во временное пользование на условиях обеспеченности, возвратности, срочности, платности и целевого использования кредитов. В настоящее время субъекты хозяйственной деятельности могут использовать такие виды кредитов: коммерческий, банковский, ипотечный, лизинговый, бланковый и консорциумный. Физические лица могут использовать потребительский кредит только в национальной валюте [1, с. 153-154].

Законом Украины «О предприятиях» созданы равные правовые условия для деятельности предприятий независимо от форм собственности на имущество и организационные формы предприятия. Частное предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина Украины, с правом найма рабочей силы, финансируется в основном за счет собственных средств собственника предприятия, а также за счет заемных средств.

Таким образом, в Украине созданы благоприятные условия для создания и успешного функционирования малого бизнеса. На наш взгляд, законодательство относительно регулирования отношений в сфере частного предпринимательства недостаточно совершенно, однако, в некоторых случаях такие «законодательные дыры» являются стимулами для развития предпринимательских структур. Автономная Республика Крым занимает одно из первых мест среди регионов Украины по развитию малого предпринимательства, что говорит о высокой степени заинтересованности местных органов власти (Совета министров и Верховной Рады республики, исполкомов городских и сельских, поселковых советов) в создании благоприятного предпринимательского климата.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Говорушко Т.А. Малий бізнес: Навч. посібник/ Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. — К.: Центр навч. літератури, 2006. — 200 с.
2. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М. Власовой. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 496 с.
3. Сахарцева І.І. Ризики економічної діагностики підприємства: навч. посібник. — К.: Кондор, 2008. — 379 с.

СОВРЕМЕННЫЕ УЧЕТНЫЕ ТЕОРИИ

Шимф А.В., студентка, гр. УА-101, НАПКС
Научный руководитель: Унятова О.А., ассистент

Существует ряд современных теорий каждая, из которых важна по-своему и занимает важное место в современной учетной мысли. Существуют такие современные учетные мысли: нейтральная, конвертовая, стабилизированная, критическая пространственная, позитивная, теория представительства. А теперь поговорить подробнее о каждой из этих теорий.

Нейтральная или структурная теория. Достаточно обширный концептуальный каркас, в котором можно разместить различные предметные межотраслевые персоналистические и методологические теории. Существует подход учетных проблем, направленный на структурные учетные системы. Процесс доказательства, особенно на локальном уровне, идет по методу аналогии.

Конвертовая бухгалтерия. Представляет собой концепцию Вимбла касающуюся переоценки имущества. Он считал индивидуальные индексы не подходящие вследствие их трудоемкости, а агрегатные — не подходящие по сути. На данный момент эту теорию применяют во Франции.

Стабилизированная бухгалтерия. Концепция, выдвинутая Г. Свинзеем, который, брал во внимание опыт европейской инфляции, раскритиковал традиционную теорию учета в следующих направлениях: 1) конечная цель хоз. деятельности — получение денег; 2) цель — приобретение потребляемых благ; 3) смешанные в одном показателе принципиально разные величины — реализованная и нереализованная прибыль; 4) баланс отображает затраты, которые были затрачены в одном отчетном периоде, а доходы от них будут показаны в другом. Применяется в Германии.

Критическая современная теория. Основывается на применении социологического подхода к бухгалтерскому учету. Ее суть в попытке применения идей Франкфуртской школы к пониманию учетной профессии. Считали, что бухгалтер служит объектом эксплуатации.

Пространственная теория. Считалось, что весь бухгалтерский учет — поле с внешней и внутренней зоной. Каждая зона имеет сектора. Внешняя зона — пассив, внутренняя — актив, сектора — счета. Вход в сектор — дебет, выход — кредит (Сумма входов равняется сумме выходов). Преподавание строится по принципу дедукции (от баланса к счетам).

Позитивная теория. Предназначена для объяснения и прогнозирования последствий управленческого выбора. Позитивная теория в целом раскрыта двумя учеными бухгалтерами Ватссом и Циммерманом. Они считали, что предположение о максимизации прибыли противоречит действительности. Эта теория подчеркивает концептуальную роль учетной информации. Теория представительства. Основана на процессе заключения соглашений или отношения представительства между менеджерами и другими сторонами, такими как акционеры и кредитные организации. Базовые положения теории представительства включает в себя теории фирмы, которая берет во внимание мотивационное поведение менеджеров, затраты на управление и в некоторых случаях структуры собственности на капитал, которые используются фирмой.

Теория представительства расширяет экономическую информацию. На основе затрат представительства, связанных с договорным компенсированием кредиторов и администрации, наряду с затратами, связанными с затратами политической деятельности, возникают три гипотезы: плановая премия, отношение займового и собственного капиталов, политические затраты. Кроме затрат представительства договорные затраты включают: транспортные, информационные издержки, затраты на проведение банкротства.

ФОРМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ

Штепо Н.А., студентка, гр. ФИН-401
Научный руководитель: Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор

В условиях перехода к рыночным отношениям в экономике Украины и сложившейся в данный момент кризисной экономической и политической ситуации отношения форм собственности играют далеко не последнюю, и даже, одну из основополагающих ролей в стабилизации экономического положения в стране.

В настоящее время в Украине большинство предприятий функционируют в форме акционерных обществ. Сегодня в Украине их насчитывается около 32 тыс., из них 11 тыс. — открытые и почти 21 тыс. — закрытые. Закон Украины «Об акционерных обществах», который призван регулировать их деятельность, вступит в силу после 30 апреля 2009 года, а в полной мере начнет действовать по окончании переходного периода — через 2 года. Механизм его действия после переходного периода еще не прописан, что создает определенные трудности. В целом же, новый закон призван защитить права всех без исключения акционеров, но в первую очередь — миноритарных, то есть тех, кто имеет небольшие пакеты акций. Этот нормативный документ кардинально изменит почти все существующие сейчас правила создания и деятельности акционерных обществ в Украине.

Акционерное общество — это хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций равной номинальной стоимости и которое несет ответственность по своим обязательствам всем имеющимся имуществом.

Капитал — это основа производственно-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности.

Собственный капитал является фундаментом, финансовой основой предприятия и представляет собой средства, принадлежащие на правах собственности и используемые для формирования определенной части активов.

Величина и динамика собственного капитала — важнейшая характеристика состояния предприятия, и его надежности. Среди параметров определяющих положение предприятия на рынке и позицию относительно конкурентов, величина собственного капитала упоминается наравне с показателем оборота.

Акционерное общество является самым приемлемым видом деятельности для привлечения капитала, в частности собственного капитала:

- разделение уставного капитала на определенное количество акций равной номинальной стоимостью, которая может быть очень малой, что позволяет привлекать как малых, так и крупных инвесторов;

- высокий уровень мобильности корпоративных прав, особенно, если они котируются на бирже, и поэтому минимальные расходы по передаче прав собственности;

- упрощенный порядок реализации права на правопреемство;

- возможность размещения эмиссии среди огромного числа инвесторов, значительная часть которых не претендует на контроль над предприятием;

- сильный контроль государства над деятельностью АО, что создает условия для защиты интересов акционеров;

- акционеры отвечают по обязательствам общества только в пределах принадлежащих им акций;

- оплата стоимости акций может происходить как в денежной, так и в имущественной форме.

Финансовую основу предприятия представляет сформированный им собственный капитал.

Он может быть представлен следующими основными формами:

1. Уставный фонд. Он характеризует первоначальную сумму собственного капитала предприятия, инвестированную в формирование его активов для начала осуществления хозяйственной деятельности.

2. Паевой капитал — сумма взносов членов общества.

3. Дополнительно вложенный капитал — сумма, на которую стоимость реализации выпущенных акций превышает их номинальную стоимость.

4. Другой дополнительный капитал — сумма дооценки необоротных активов, стоимость необоротных активов, бесплатно полученных предприятием от других юр. или физ. лиц, и другие виды дополнительного капитала.

5. Резервный фонд. Он представляет собой зарезервированную часть собственного капитала предприятия, предназначенного для внутреннего страхования его хозяйственной деятельности.

6. Нераспределенная прибыль. Она характеризует часть прибыли предприятия, полученную в предшествующем периоде и не использованную на потребление собственниками (акционерами, пайщиками) и персоналом. Эта часть прибыли предназначена для капитализации, т. е. для реинвестирования на развитие производства.

7. Неоплаченный капитал отражается сумма задолженности собственников по взносам в уставный капитал.

8. Изъятый капитал — себестоимость акций собственной эмиссии или долей, выкупленных обществом у его участников.

9. Специальные (целевые) финансовые фонды. К ним относятся целенаправленно сформированные фонды собственных финансовых средств с целью их последующего целевого расходования (амортизационный фонд, ремонтный фонд, фонд оплаты труда, фонд специальных программ, фонд развития производства и другие).

Рассмотрим формирование собственного капитала на примере ОАО «Феодосийская офсетная фабрика».

Для начала сообщим, что «ФОФ» является ОАО, которая до 30.11.05 г. была государственным предприятием (контрольный пакет акций — 75% — принадлежал государству и 25% — нескольким акционерам). 75% уставного фонда «ФОФ» номинальной стоимостью немногим менее 2 миллионов гривен купили за 6 миллионов 236 тысяч гривен. В торгах принимал участие и владелец 25% акций фабрики — «Объединенный коммерческий банк», возглавляемый депутатом крымского парламента Романом Нефедом. Однако «офсетка» досталась другому покупателю, имя которого официально не разглашается. В ФИАРК этот казус поясняют тем, что торги проводились Крымской фондовой биржей, и только она может огласить имя нового владельца фабрики.

Он включает в себя:

- уставный капитал в размере 2 598,5 тыс. грн.;

- прочий дополнительный капитал в размере 879,3 тыс. грн., включает в себя размер дооценки основных средств на сумму 867 190,59 грн.;

- непокрытый убыток — 766,4 тыс. грн..

Уставный (номинальный) капитал — это сумма вкладов собственников предприятия в его активы по номинальной стоимости согласно учредительным документам. В балансе фиксируется имеющаяся общая стоимость активов, которые являются взносами собственников (участников) в капитал предприятия.

На «ФОФ» чистые активы предприятия (2711,4 тыс. грн.) превышают Уставный капитал общества (2598,5 тыс. грн.) на 112,9 тыс. грн.

Корпоративные права — это права собственности на часть в уставном капитале юридического лица, включая права на управление, получения соответствующей части прибыли данного лица, а также части активов при ликвидации.

Совокупная номинальная стоимость корпоративных прав, выпущенных предприятием, образует его номинальный или уставный капитал.

Уставный капитал АО разделен на определенное количество акций равной номинальной стоимостью.

Уставный фонд ОАО «ФОФ» в размере 2 598 478,0 грн. разделен на 10 393 912 простых именных акций номинальной стоимостью 0,25 грн. каждая.

Контрольный пакет акций принадлежит Лукичову Роману Георгиевичу, в состав которого входит 5 645 794 именных ценных бумаг, что составляет 54,32% Уставного капитала.

Председателем правления акционеров является Майоров Владимир Александрович, который владеет 10,355% Уставного капитала.

Членов наблюдательного совета ОАО «ФОФ» является Авлахова Лидия Ивановна, которая владеет долей уставного капитала в размере 0,0015%.

В АО может происходить увеличение и уменьшение уставного капитала.

К основным методам увеличения уставного капитала АО относятся такие:

- увеличение количества акций существующей номинальной стоимости;
- увеличение номинальной стоимости акций.

В случаи увеличения количества акций существующей номинальной стоимости уставный капитал предприятия увеличивается за счет таких источников:

- дополнительных взносов участников и учредителей;
- дивидендов (реинвестированию прибыли);
- резервов (если они сформированы на соответствующем уровне).

Реальные финансовые инвестиции могут быть получены только в случаи осуществления дополнительных взносов инвесторов в обмен на корпоративные права субъекта хозяйствования. Это операция связана с дополнительной эмиссией акций.

При увеличении уставного капитала путем повышения номинальной стоимости акций предшествующих выпусков обмениваются на акции новой номинальной стоимости в соответствии с количеством акций, которыми владеет акционер. Подобное увеличение уставного капитала АО является основание для аннулирования регистрации предыдущих выпусков акций и требует регистрации выпуска акций новой номинальной стоимости и информации про выпуск новых акций.

В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов они классифицируются по источникам этого формирования.

В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, — она формирует преимущественную часть его собственных финансовых ресурсов, обеспечивает прирост собственного капитала, а соответственно и рост рыночной стоимости предприятия. Определенную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, особенно на предприятиях с высокой стоимостью используемых собственных основных средств и нематериальных активов; однако сумму собственного капитала предприятия они не увеличивают, а лишь являются средством его реинвестирования. Прочие внутренние источники не играют заметной роли в формировании собственных финансовых ресурсов предприятия.

В составе внешних источников формирования собственного капитала основное место принадлежит привлечению предприятием дополнительного паевого (путем дополнительных взносов средств в уставный фонд) или акционерного (путем дополнительной эмиссии и реализации акций) капитала. Для отдельных предприятий одним из внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов может являться предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь (как правило, такая помощь оказывается лишь отдельным государственным предприятиям различного уровня). В число прочих внешних источников входят бесплатно передаваемые предприятию материальные и нематериальные активы, включаемые в состав его баланса.

Основу управления собственным капиталом предприятия составляет управление формированием его собственных финансовых ресурсов. В целях обеспечения эффективности управления этим процессом на предприятии разрабатывается обычно специальная финансовая политика, направленная на привлечение собственных финансовых ресурсов из различных источников в соответствии с потребностями его развития в предстоящем периоде.

Разработка политики формирования собственных финансовых ресурсов осуществляется по следующим основным этапам.

1. Анализ формирования собственных финансовых ресурсов предприятия в предшествующем периоде. Целью такого анализа является выявление потенциала формирования собственных финансовых ресурсов и его соответствия темпам развития предприятия.

На первом этапе анализа изучаются общий объем формирования собственных финансовых ресурсов, соответствие темпов прироста собственного капитала темпам прироста активов и объема реализуемой продукции предприятия, динамика удельного веса собственных ресурсов в общем объеме формирования финансовых ресурсов в предплановом периоде.

На втором этапе анализа рассматриваются источники формирования собственных финансовых ресурсов. В первую очередь изучается соотношение внешних и внутренних источников формирования, а также стоимость привлечения собственного капитала за счет различных источников.

На третьем этапе оценивается достаточность собственных финансовых ресурсов, сформированных на предприятии в предплановом периоде. Критерием такой оценки выступает показатель «коэффициент самофинансирования развития предприятия». Его динамика отражает тенденцию обеспеченности развития предприятия собственными финансовыми ресурсами.

2. Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах.

3. Оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников. Результаты такой оценки служат основой разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных источников формирования собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих прирост собственного капитала предприятия.

4. Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. До того, как обращаться к внешним источникам формирования собственных финансовых ресурсов, должны быть реализованы все возможности их формирования за счет внутренних источников.

5. Обеспечение необходимого объема привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников. Объем привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников призван обеспечить ту их часть, которую не удалось сформировать за счет внутренних источников финансирования.

6. Оптимизация соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов. Процесс этой оптимизации основывается на следующих критериях:

1) обеспечение минимальной совокупной стоимости привлечения собственных финансовых ресурсов;

2) обеспечение сохранения управления предприятием первоначальными его учредителями.

Эффективность разработанной политики формирования собственных финансовых ресурсов оценивается с помощью коэффициента самофинансирования развития предприятия в предстоящем периоде.

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В КРЫМУ

Штомпель Е.А., студентка, гр. ЭП-101, НАПКС
Научный руководитель: Лыхина Н.И., доцент

Кривая безработицы на Украине продолжает стремиться вверх по все более отвесной траектории. Если в октябре 2008 года безработица увеличилась менее чем на два процента, в декабре — на три, то к середине марта — уже на три с половиной процента.

Проблемы безработицы коснулись и АР Крым. Если раньше во всех регионах Крыма были преимущественно востребованы рабочие строительных специальностей, то в этом новом году из существовавших 3368 вакансий центра занятости больше всего есть шансов найти работу у водителей, почтальонов, электрогазосварщиков, дворников, электромонтеров, водителей троллейбусов и продавцов. Кроме этого с начала марта во временные отпуска за свой счет ушли еще почти полторы тысячи работников всех отраслей Крыма, три тысячи человек работают в режиме неполной рабочей недели или дня. В связи с этим средняя зарплата по Крыму сегодня упала на двадцать процентов и составила на первое марта чуть больше тысячи четырехсот гривен в месяц. С начала года Центр занятости АР Крым смог трудоустроить всего лишь 771 человек, когда в прошлом году на этот период работу получили 1379 человек.

В январе 2009 года был принят Закон Украины «Об уменьшении воздействия мирового финансового кризиса на сферу занятости населения», который предусматривает общегосударственные общественные работы, оплачиваемые из госбюджета. Данные общественные работы предусматривают строительство и реконструкцию спортивной, транспортной, медицинской, туристической и телекоммуникационной инфраструктуры. На 2009 год в фонде общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы для Крыма предусмотрено более двух миллионов гривен на оплату общественных работ, в которых уже участвуют почти восемьсот крымчан. Это работы не только по благоустройству городов и сел, многие безработные работают в организации «Красный крест». В случае согласия на такие работы, безработные снимаются с учета, а по завершении срока работы на общегосударственных оплачиваемых общественных работах пособие по безработице таким лицам назначается в соответствии с Законом Украины «Об общеобязательном государственном социальном страховании на случай безработицы».

Тем, кто зарегистрирован в центре занятости, работу предлагают два раза. Если в обоих случаях должность не подошла, и последовал отказ от нее, выплата пособия прекращается. Особый акцент в измененном законе сделан на необходимость профпереориентации в случае невозможности предос-

тавления подходящей работы из-за ее отсутствия на рынке труда. А вот переобучают в крымском республиканском центре занятости пока под конкретный заказ работодателя. В основном это те профессии, которые заняты в курортной сфере — горничные, экскурсоводы и т.д.

Несмотря на неутешительные прогнозы в целом по Украине, в Крымском центре занятости ожидают скорый рост трудоустройства населения в связи с приближающимся курортным сезоном. Уже сейчас поступают предложения от работодателей Ялты, Бахчисарая, Судака, Феодосии, Черноморского района и с каждым днем они увеличиваются. Однако сегодня на одно свободное рабочее место претендуют десять безработных, состоящих на учете в службе занятости автономии.

Учитывая, достаточно сложную ситуацию на рынке труда, Нужно понимать, что в любых экономических условиях всегда в работнике ценится профессионализм. Работодатели нуждаются не только в наличии диплома у своих сотрудников, но и в глубоких знаниях и определенных навыках в работе, поэтому потребность в наличии высококвалифицированных кадров наблюдается постоянно.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Этибарян М.С., студентка, гр. МГБ-303, НАПКС
Научный руководитель: Блажевич О.Г., ст. препод.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущества перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как своевременно делает все необходимые выплаты.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия — это независимость его в финансовом отношении и ответственность состояния активов и пассивов.

Перед финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости [3, с. 3].

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности [4, с. 44-45].

Анализ финансовой устойчивости предприятия включает три этапа:

- 1) анализ собственного капитала предприятия;
- 2) анализ коэффициентов финансовой устойчивости.
- 3) определение типа финансовой устойчивости.

Первый этап предполагает получение информации о движении капитала на основе формы 4 «Отчет о собственном капитале».

Далее следует анализ финансовой устойчивости, который подразумевает анализ абсолютных и относительных показателей.

К относительным показателям относятся коэффициенты финансовой устойчивости, которые характеризуют соотношение различных групп аналитической отчетности. Таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов предприятия. В связи с этим возникают сложности в общей оценке финансовой устойчивости. Кроме того, почти не существует каких-то единых нормативных критериев для этих показателей. Их нормативный уровень зависит от многих факторов, как внешних, так и внутренних:

- положение предприятия на товарном рынке;
- отраслевая принадлежность;
- производство и выпуск пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. п.

Рассмотрим некоторые из них [1, с. 16] (табл. 1).

Также существуют такие показатели финансовой устойчивости, как коэффициент покрытия инвестиций, коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций, коэффициент покрытия платежей по кредитам, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент финансовой стабильности.

Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Экономический смысл	Характеристика показателя	Норматив
1	Коэффициент риска (соотношения заемных и собственных средств)	Отношение заемных средств к собственным средствам	Показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на гривню собственных.	Оптимальное значение этого показателя, выработанное западной практикой — 0,5
2	Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к итогу источников средств	По этому показателю судят, насколько предприятие независимо от заемного капитала	> 0,5 — чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.
3	Коэффициент финансовой устойчивости	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к пассивам	Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников, отражает степень зависимости (или независимости) предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.	Оптимальное значение этого показателя составляет 0,8-0,9
4	Коэффициент маневренности собственных средств	Отношение его собственных оборотных средств к сумме источников собственных средств	Показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами	Оптимальное значение этого показателя составляет 0,5, но не ниже 0,1
5	Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств	Отношение чистого оборотного капитала ко всему оборотному капиталу	Показывает, сколько оборотных средств приходится на 1 гривню внеоборотных активов	Стандарта по данному коэффициенту нет.
6	Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников и не нуждаются в привлечении заемных	Оптимальное значение этого показателя составляет 0,6 — 0,8

Применяются и другие показатели финансовой устойчивости, но приведенных выше показателей вполне достаточно для того, чтобы выявить признаки финансовой неустойчивости предприятия с точки зрения опасности возникновения банкротства.

Все коэффициенты финансовой устойчивости можно объединить в 5 групп по характеристикам:

- а) возможности погашения текущих обязательств;
- б) движения текущих активов;
- в) собственного капитала;
- г) результатов основной деятельности;
- д) информации о состоянии рынка.

Оценка финансовой устойчивости предприятия также определяется системой абсолютных показателей. Ими являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. По степени устойчивости можно выделить четыре типа финансовых ситуаций (рис. 1).

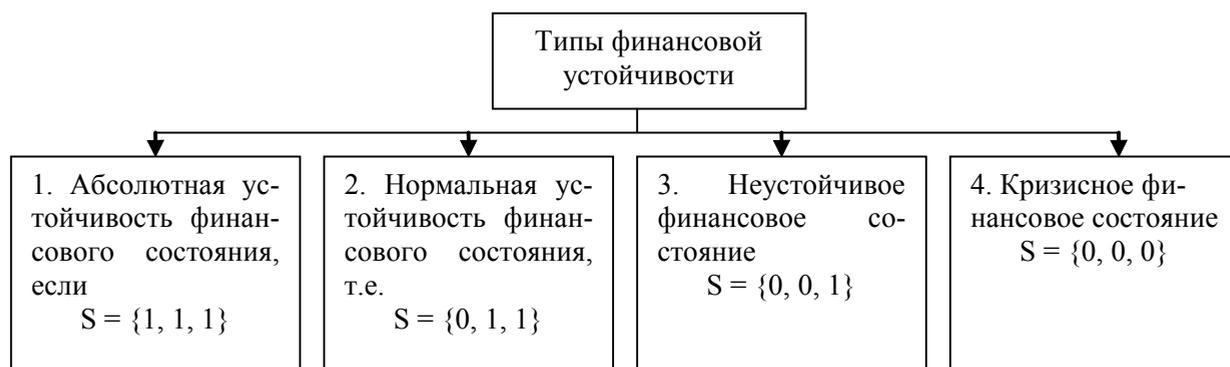


Рис. 1. Типы финансовой устойчивости предприятия

Первый тип — абсолютная финансовая устойчивость предприятия не зависит от внешних кредиторов, запасы и затраты полностью покрываются собственными ресурсами [5, с.74]. На практике такая финансовая устойчивость встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости.

Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность. Это соотношение показывает, что предприятие использует все источники финансовых ресурсов и полностью покрывает запасы и затраты [5, с. 74].

Третий тип — неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращение дебиторов и ускорение оборачиваемости запасов. Пределом финансовой неустойчивости является кризисное состояние предприятия. Оно проявляется в том, что наряду с нехваткой «нормальных» источников покрытия запасов и затрат (к их числу может относиться часть внеоборотных активов, просроченная задолженность и т.д.) предприятие имеет убытки, непогашенные обязательства, безнадежную дебиторскую задолженность. [5, с. 74].

Если указанные условия не выполняются, то финансовая неустойчивость является ненормальной и отражает тенденцию к существенному ухудшению финансового состояния.

Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (за вычетом стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров), дебиторская задолженность организации (за вычетом задолженности учредителей (участников) по взносам в уставной капитал) и прочие оборотные активы не покрывают даже его кредиторской задолженности (включая резервы предстоящих расходов и платежей) и прочие краткосрочные пассивы.

При кризисном и неустойчивом финансовом состоянии устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат [6, с. 57].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане характеризуется соотношением его собственных и заемных средств. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением. А обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является основой финансовой устойчивости.

Также следует сказать, что расчет показателей финансовой устойчивости для менеджера является довольно важным, т.к. дает часть информации, необходимой для принятия решения о целесообразности привлечения дополнительных заемных средств [5, с. 74]. Т.к. в нынешних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления финансами, то есть принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы, или так называемое «латание дыр». И высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях нестабильной внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным. Большое влияние на финансовую устойчивость, также, оказывают средства, дополнительно мобилизованные на рынке ссудных капиталов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 180 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 384 с.
3. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью. — Екатеринбург: ИПК УГТУ, 1998. — 113 с.
4. Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В.Н. Титаева. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 420 с.
5. Финансовое управление фирмой. / Под ред. В.И. Терехина. — М.: Экономика, 1998. — 98 с.
6. Шермет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 1999. — 512 с.

БАНКИ

КРЕДИТНІ ПРОБЛЕМИ БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Воробйова О.І., к.е.н., доцент

Починаючи з другої половини 2008 року українська банківська система стала відчувати значні проблеми з кредитуванням фізичних і юридичних осіб. Ці проблеми виникали не відразу, але їх концентрація суттєво вплинула на вітчизняні банки, що посилює проблеми кредитування соціально-економічної системи країни.

Українські науковці вже неодноразово відмічали, що вітчизняна банківська система сформована з банківських установ, що мають абсолютно різні можливості для здійснення будь-якої банківської діяльності, зокрема й кредитної [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7].

По-перше, українська банківська система має велику кількість банківських установ, які за своїми фінансовими можливостями, ефективністю діяльності, рівнем надання послуг, якістю обслуговування, наявністю філій та відділень суттєво відрізняються. В країні є великі банки і банки карлики. Проте в загалі сукупний рівень банківської системи не відповідає сучасним вимогам розвитку економіки.

По-друге, незважаючи на велику чисельність банків вітчизняної банківської системи, їх кількість постійно зростає. Ліквідація одних банків приводить до виникнення нових банківських установ, а тому загальна кількість банків не скорочується.

По-третє, банківська система країни дуже повільно нарощувала свій внутрішній потенціал. Це особливо наглядно можливо побачити при аналізі власного балансового капіталу банків. У 2004 р. — 16554,22 млн. грн., 2005 р. — 23406,29 млн. грн., 2006 р. — 39537,83 млн. грн., 2007 р. — 64973,06 млн. грн., 2008 р. — 114608,3 млн. грн. Проте обсяги кредитування економіки були значно більшими: 2004 р. — 72335,84 млн. грн., 2005 р. — 122300,78 млн. грн., 2006 р. — 216669,1 млн. грн., 2007 р. — 385123,06 млн. грн., 2008 р. — 673625,36 млн. грн. [8].

По-четверте, значення банківської діяльності для розвитку вітчизняної економіки в Україні стало відчуватися лише починаючи з 2001 року. До цього періоду банківська система і окремі банки фактично працювали лише на власні інтереси. Це особливо відчувалося при аналізі обсягів кредитування юридичних і фізичних осіб, інвестиційної банківської діяльності, залучення банківських ресурсів у вигляді депозитних вкладів тощо.

По-п'яте, більшість українських банків створювалися як установи, що повинні були забезпечувати коштами відповідні економічні групи, які почали формуватися ще за останні часи існування Радянського Союзу. А тому такі банки були невеликими і фактично не мали можливостей суттєво впливати на розвиток вітчизняної економіки.

По-шосте, українська банківська система з самого початку існування цікавила іноземні фінансово-промислові групи. Доки ситуація на українському фінансовому ринку була нестабільною іноземні фінансові групи не поспішали вкладати кошти в придбання українських банків. Однак, починаючи з 2000 року, коли ситуація в країні стала більш-менш задовільною, іноземний капітал активно почав скупати вітчизняні банки. Отже на початок 2009 року значна частина вітчизняних банків, особливо крупні та найкрупніші, були викуплені іноземними фінансово-промисловими групами.

По-сьоме, в останні кілька років в Україні відбувся кредитний бум, який суттєво вплинув на економічне розтання. Проте цей кредитний бум був пов'язаний не з відповідним зростанням фінансових можливостей банків, а з одержанням доступу до іноземних кредитних ресурсів, а також з зростанням внутрішніх можливостей банків залучати фінансові кошти для формування власної ресурсної бази. Підвищення добробуту населення забезпечило формування відповідної суми вільних коштів, яку банки змогли акумулювати на депозитних рахунках і перетворити ці кошти в кредитні ресурси.

По-восьме, українські банки формували ресурсну базу за рахунок короткострокових депозитних вкладів та зовнішніх позичок, які також були узяті на невеликий термін. Проте кредитування населення й юридичних осіб здійснювалося на термін понад 3?5 років, що формувало додаткові ризики для кредитної діяльності.

У восени 2008 року Україна почала відчувати значні фінансово-економічні труднощі, які були обумовлені розгортання фінансової кризи на теренах держави. Якщо у світовій економіці фінансово-економічна криза почала розвиватися ще в 2007 році та набула значного впливу на економіку на початку 2008 року, то українська економіка відчула фінансово-економічні проблеми тільки з другої половини 2008 року. Відставання в Україні кризової хвилі від розвинутих країн світу пов'язано з тим, що українська економіка ще недостатньо вбудована у світову систему соціально-економічного розвитку.

У вищих урядовців країни виникало враження, що фінансово-економічна криза не зачепить вітчизняну економіку тому, що наша країна немає розвинутого фінансового, зокрема фондового ринку, через який, за міркуванням українських урядовців, і починається розвиток фінансово-економічної кризи. Однак незважаючи на те, що країна недостатньо вбудована у світову економіку, має не дуже розвинутий фондовий ринок, основні економічні досягнення останніх років було забезпечено завдяки зростанню обсягів українського експорту металу, зерна, хімічної продукції тощо. За останні роки українська економіка формувалася як орієнтована на експортування сировини та матеріалів першого рівня переробки.

З початком розвитку світової фінансово-економічної кризи попит на товари українського експорту значно скоротився, що фактично зруйнувало діючу в країні систему економічного господарства. Це обумовлено тим, що найбільші валютні та бюджетні надходження були пов'язані з діяльністю підприємств, що експортують свою продукцію за межі країни.

Падіння рівня обсягів грошових надходжень до країни від підприємств, що здійснюють експортну діяльність, суттєво вплинуло на всю фінансово-економічну ситуацію в Україні. Велика кількість людей залишилося без роботи, а ще більшій частині населення значно було зменшено заробітну плату. Постраждали не тільки найомні працівники, але значних втрат відчули підприємці різного рівня достатку. Все це суттєво вплинуло на можливості виконувати обов'язки щодо погашення кредитів перед банками, а банки у свою чергу, лишилися можливості виконувати обов'язки перед своїми кредиторами, до яких, перш за все, відносяться домогосподарства, що вклали вільні кошти на депозити банків.

Нестача коштів у вітчизняних банків негативно впливає на діяльність усієї банківської системи. В країні ще з кінця 2008 року з'явилася група «хворих» банків, у яких ліквідність на жовтень-грудень була значно меншою, ніж того вимогами їх поточні зобов'язання. Серед таких банків можливо виділити: «Арма», «Банк регіонального розвитку», «БІГ-Енергія», «Дністер», «Європейський», «Західнокомбанк», «Київ», «Надра». «Національний кредит», «Одеса», «Родовід банк», «Укрпромбанк», «Трансбанк», «Причорномор'я» тощо. Названі банки практично не мають можливості виконувати свої обов'язки, але у цих банків є проблеми з поверненням виданих кредитів, особливо фізичним особам.

Покращення ситуації з кредитуванням залежить від вирішення таких питань:

1. Українські банки повинні підвищити рівень своєї капіталізації. Це необхідно зробити негайно, бо низький рівень капіталізації вітчизняних банків негативно впливає на їх фінансові можливості, не дає змогу виконувати зобов'язання перед своїми кредиторами та здійснювати кредитування економіки. Банки з іноземним капіталом практично вирішили це питання — збільшили обсяги уставного капіталу, що дозволяє їм більш впевнено відчувати в умовах фінансової кризи та зниження рівня повернення кредитів фізичними й юридичними особами.

2. Необхідно переглянути кредитну політику як окремих банків, так і всієї банківської системи. Для кредитування юридичних і фізичних осіб повинні встановлюватися більш жорсткі умови при наданні кредитів. Перш за все, це стосується фінансової спроможності позичальників та визначення рівнів кредитних ризиків, які формуються не лише в процесі надання кредиту, але від багатьох інших чинників, зокрема ситуації на світових фінансових і товарних ринках.

3. При формуванні кредитного портфеля банки повинні здійснювати диверсифікацію напрямів вкладання, обсягів надання кредитів, визначення суб'єктів кредитування за рахунок встановлення більш чіткого розподілу наявних банківських ресурсів за рівнями ризику, терміну кредитування, обсягів видачі позик, кредитними ставками, якістю гарантів та кредитного забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова І.А. Оцінка кредитної діяльності банку / І.А. Аванесова // Фінанси України. — 2005. — №6. — С. 103-112.
2. Барановський О.І. Стійкість банківської системи України / О.І. Барановський // Фінанси України. — 2007. — №9. — С. 75-87.
3. Вахненко Т. Кредитний бум в Україні в системі координат світових фінансів. / Т. Вахненко // Економіст. — 2008. — №5. — С. 34-38.
4. Владичин У.В. Роль кредитування в економічному зростанні України / У.В. Владичин // Фінанси України. — 2004. — №1. — С. 96-102.
5. Гринько О.Л. Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування / О.Л. Гринько // Фінанси України. — 2005. — №7. — С. 119-131.
6. Криклій А.С. Банківська система України в умовах розбалансування фінансових ринків: реалії та очікування / А.С. Криклій // Економіка та держава. — 2008. — №4. — С. 20-22.
7. Малахова О.Л. Кредитне забезпечення підприємницької діяльності / О.Л. Малахова / Фінанси України. — 2004. — №6. — С. 113-120.
8. Національний банк України. Сайт в мережі Інтернет. — www.bank.gov.ua

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНІ АР КРИМ

Срібна К.А., к.е.н., НАПКБ

Зниження банківського кредитування в національній та іноземній валюті свідчить про скорочення обсягів виробництва, у тому числі великих підприємств найважливіших галузей економіки, та зниження надійності банківських установ в регіоні. Зниження банківського кредитування в національній валюті свідчить про дестабілізацію і загальне стійке погіршення економіки АР Крим в 2009-2010 рр.

Економіка регіону не може стабільно функціонувати і розвиватися без збільшення показників кредитного портфеля банківських інститутів для кредитування суб'єктів підприємництва регіону. Зниження диверсифікації кредитного портфеля відбувається за рахунок скорочення кола позичальників і кількості кредитів, наданих суб'єктам підприємництва. Ситуація посилюється ще й тими обставинами, що, по-перше, типовий позичальник, як і раніше, відноситься до категорії крупних, і по-друге, залежність банківських установ від найбільших позичальників все ще зберігається на дуже високому рівні.

Взявши до уваги загальне зниження диверсифікації кредитного портфеля банківських установ в регіоні, ризики на найбільшого кредитора помітно зросли. У 2007-2008 рр. кредит найбільшому позичальнику складав від 20 до 25% капіталу у 28,4% банківських установ, а на початку 2009 р. таких банківських установ стало вже 42%. Серед найбільших позичальників зберігається значна частка суб'єктів підприємництва, що пов'язані з самими банківськими установами. Такі ж великі і системні ризики, викликані тим, що багато банківських установ кредитують обмежений набір підприємств.

Кредити суб'єктам підприємництва, надані банківськими інститутами в АР Крим, мають стійку тенденцію зниження, що свідчить про скорочення обсягів виробництва, зниження частки крупних підприємств в економіці регіону та значне скорочення або повна відмова банківських установ в АР Крим брати участь в довгострокових програмах розвитку виробничих підприємств в регіоні. В основному відсутність банківського кредитування суб'єктів підприємництва зачіпатиме підприємства промисловості, торгівлі і громадського харчування.

До початку 2009 р. якість кредитів, наданих суб'єктам підприємництва, варіювала за галузями позичальників. Традиційно низька якість кредитів спостерігалася в сільському, лісовому і житлово-комунальному господарстві, де частка прострочених кредитів перевищувала 10%. Не дуже високою виявлялася якість кредитів легкої промисловості, будівництву та машинобудуванню. Високі середні показники якості в значній мірі забезпечувалися за рахунок кредитів паливної промисловості і металургії. Падіння обсягів виробництва металургійних підприємств та їх економічна нестабільність на сьогоднішній день призвели до значних фінансових труднощів усієї банківської системи, а насамперед банківських інститутів, пов'язаних з цією галуззю економіки. До того ж нестабільність якості банківських кредитів суб'єктам підприємництва при високому рівні ризику на одного позичальника знижує стійкість банківських установ в регіоні.

Крім зниження показників банківського кредитування суб'єктів підприємництва, спостерігається тенденція зростання обсягів простроченої позикової заборгованості за усіма галузями економіки. Зростання простроченої заборгованості є свідомством нестабільної роботи підприємств та стійким погіршення економічної ситуації в країні та її регіонах. Усе це призводить до дестабілізації у банківських установах, а саме зниження якості кредитного портфеля, скорочення кредитних вкладень, зростання кредитного ризику, та, як наслідок, зниження доходів від кредитних операцій.

Відсоткова політика НБУ також свідчить про економічну дестабілізацію, оскільки протягом останніх місяців відсоткові ставки за усіма кредитними інструментами НБУ мають тенденцію до зростання. Це пояснюється тим, що Україна постала перед політичною кризою, яка позначилася на національній економіці. Стосовно зв'язку кредитів, наданих банківськими установами суб'єктам підприємництва, та рівня облікової ставки, можливо відзначити чітку зворотну залежність між обліковою ставкою НБУ та обсягами кредитування, що пояснюється національною дестабілізацією економіки та зниженням довіри населення до банків. Аналіз динаміки відсоткових ставок за строковими депозитами та кредитами в розрізі суб'єктів господарювання і з'ясування змін відсоткової маржі свідчить про її зростання наприкінці 2008 — початку 2009 р. Для суб'єктів господарювання зберігається тенденція зростання відсоткової маржі.

До основних економічних нормативів, які встановлює НБУ для регулювання кредитної діяльності банків, відносяться нормативи капіталу та нормативи кредитного ризику. В результаті аналізу динаміки нормативів встановлено, що банки мають проблеми з капіталізацією, про що свідчить зниження нормативів Н2 та Н3. Водночас, у зв'язку з посиленням вимог НБУ простежується позитивна тенденція для зменшення нормативів кредитних ризиків, особливо в частині кредитування інсайдерів. Залишається критичним значення нормативу кредитних ризиків на одного позичальника, а тому потрібно посилювати роботу для мінімізації ризиків.

Для стабілізації економічної ситуації важливим є підвищення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва та максимальне залучення адекватних джерел фінансування інвестицій і, насамперед, довгострокових банківських кредитів. Капітал має змінити свою спрямованість із сфери обігу в сферу виробництва. Для України взагалі та його окремих регіонів, зокрема для АР Крим, це особливо важливо як у соціальному, так і в економічному плані, оскільки створюватимуться нові робочі місця, підвищуватиметься рівень добробуту населення, зростатимуть доходи фізичних осіб, а відтак зростатимуть і заощадження у банківських установах регіону. Це сприятиме також збереженню та раціональному використанню природних ресурсів країни та регіону за умови приведення законодавства у відповідність з вимогами сучасного рівня розвитку банківської системи і підприємництва.

ПРИНЦИП НАЧИСЛЕНИЯ И СООТВЕТСТВИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА КАК БАЗОВЫЙ ПРИНЦИП УЧЕТА

Гроздева Е.А., преподаватель, НАПКС

Учет доходов и расходов коммерческого банка осуществляется согласно Правилам бухгалтерского учета доходов и расходов банков Украины, утвержденным постановлением Правления НБУ от 18.06.2003 года №255. Указанный нормативный акт регламентирует порядок ведения финансового учета доходов и расходов банка и строится на принципе осмотрительности.

Статьи доходов и расходов по принципу начисления и соответствия учитываются и оцениваются на момент реализации актива или предоставления услуг. И должны отображаться в учете в этом же периоде независимо от того, когда фактически были получены или уплачены денежные средства по ним. При этом финансовый результат отчетного периода определяется сопоставлением доходов отчетного периода с расходами, осуществленными для получения этих доходов.

Это принцип применяется при следующих условиях:

- финансовый результат операции, связанный с получением или предоставлением услуг, может быть точно определен;
- доход или расходы вызывают возникновение реальной задолженности (дебиторской — в случае дохода и кредиторской — в случае расхода).

Также доходы и расходы признаются по каждому виду деятельности банка: операционная, инвестиционная, финансовая.

При этом согласно с действующими нормативными актами, критерии признания доходов и расходов применяются отдельно к каждой операции банка:

1. Доходы, полученные благодаря использования активов банка другими сторонами, признаются в виде процентов, роялти и дивидендов.

Проценты признаются в том отчетном периоде, к которому они принадлежат.

Роялти — платежи за использования нематериальных активов банка — признаются по принципу начисления согласно с экономическим содержанием соответствующего соглашения.

Дивиденды признаются в периоде принятия решения об их выплате.

Условием признания процентов и роялти является вероятность получения банком экономической выгоды, а дивидендов — достоверно оцененный доход.

2. По операциям торговли финансовыми инструментами прибыль или убыток признаются при таких условиях:

- покупателю передано риски и выгоды, связанные с правом собственности на активы;
- банк не осуществляет дальнейшего управления и контроля за реализованными активами;
- сумма дохода может быть достоверно определена;
- есть уверенность, что в результате операции произойдет увеличение экономических выгод банка;
- расходы, связанные с этой операцией, могут быть достоверно определены.

3. Расходы на приобретение и создание актива, которые не могут быть определены активом, признаются расходами.

Доход также не признается, если осуществляется обмен активами, которые являются похожими по назначению и имеют одинаковую справедливую стоимость.

В общем, доходы признаются в бухгалтерском учете в сумме справедливой стоимости активов, которые получены или подлежат получению.

Если доход от предоставления услуг не может быть достоверно оценен, то он признается и отображается в бухгалтерском учете в размере осуществленных затрат, которые подлежат возмещению. В таком случае принцип начисления и соответствия доходов и расходов применяется в границах принципа осторожности.

Принцип осторожности заключается в применении в бухгалтерском учете методов оценивания, которые должны предотвращать занижению оценки обязательств и затрат и завышению оценки активов и доходов банка.

Расходы, которые не возможно на прямую связать с доходами определенного периода, отображаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены.

Если доходы или расходы получены или уплачены на дату баланса, то банк может не отображать их по расчетам начисленных доходов и расходов. В этом случае банк должен применить соответствующий внутренний контроль по начисленным и полученным доходам.

Каждый вид дохода и расхода отображается в бухгалтерском учете отдельно. Статьи доходов и расходов не объединяются в финансовой отчетности, за исключением статей, связанных с хеджированием, или активами и обязательствами, согласно которых является юридическое право на такое объединение, если это предусмотрено соответствующими положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету.

Признанные банком доходы и расходы отображаются в бухгалтерском учете с применением принципа начисления и согласно с принятой учетной политикой.

КОРПОРАТИВНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТОЧКИ КАК ПРОГРЕССИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ

Болдина Е.М., студентка, УА-301, НАПКС
Научный руководитель: Плугарь Е.В., ст. препод.

Корпоративная карточка — платежная карточка, принадлежащая юридическому лицу и связанная с банковским счетом этого лица, но оформленная на имя сотрудника.

Корпоративные карточки используются для получения наличных средств с расчетного счета предприятия, с целью осуществления основной или хозяйственной деятельности юридического лица, для осуществления командировочных или представительских расходов сотрудниками предприятия, для проведения безналичных операций, связанных с основной или хозяйственной деятельностью юридического лица.

Когда сотрудник получает конкретное задание, корпоративная карточка выдается ему вместо наличных под отчет. Хотя расчеты с помощью пластиковых карточек относятся к безналичным, пластиковая корпоративная карточка, находящаяся на руках у сотрудника с суммой неиспользованного остатка, может быть приравнена к сверхлимитному остатку наличных, так как эти средства остались в распоряжении подотчетного лица.

При покупке с использованием платежной карты, расчеты с продавцом проходят в 2 этапа: авторизация и списание. Кассир проводит карту в терминале, терминал связывается через свой банк-эквайер с платежной системой и запрашивает у нее разрешение на авторизацию покупки по данной карте на данную сумму.

При расчетах с покупателями по пластиковым карточкам выручка от продажи товаров пробивается через кассовые аппараты. Для учета операций по движению наличных и для контроля показаний счетчиков по каждому кассовому аппарату применяется специальный «Журнал кассира — операциониста». Сумма выручки, полученной за товары, проданные с оплатой по пластиковым карточкам, показывается по графе «Оплачено по документам» данного журнала. При этом, поскольку деньги в кассу не поступают, то в кассовой книге они не отражаются и, соответственно, приходный кассовый ордер на эту сумму не выписывается.

Корпоративные пластиковые карточки, которые хранятся в кассе, следует учитывать на счете 331 «Денежные документы».

При использовании корпоративных карточек:

- предприятие обязано контролировать целевое использование любых сумм денежных средств, списанных с картсчета;
- цели, на которые могут быть израсходованы эти денежные средства, жестко регламентированы;
- выданными в подотчет считаются денежные средства, списанные с картсчета за операции, осуществленные с использованием карточек.

Использование корпоративной карты имеет ряд существенных преимуществ перед традиционными схемами расчетов:

- согласно действующему законодательству с помощью корпоративной платежной карты можно осуществлять любые хозяйственные и представительские платежи, за исключением оплаты контрактов и получения заработной платы;
- отпадает необходимость покупать валюту для зарубежных командировок и выдавать под отчет наличные средства;
- значительно повышается удобство и скорость проведения расчетов — в случае необходимости счет может быть пополнен в любое время по заявлению держателя карты;
- удобно выстроена система отчетности для бухгалтерии предприятия — один раз в месяц банк предоставляет выписки по операциям, проведенным с использованием карты, в которых отображе-

ны все поступления на счет и списания с него как в валюте сделки, так и в валюте счета. Как подтверждающие документы у держателя карты остаются также копии чеков о выдаче денежной наличности и по осуществленным операциям в сети предприятий торговли и сервиса.

Кроме того, на пользователей корпоративными картами распространяются все услуги и преимущества, присущие любым международным платежным картам.

ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В БАНКАХ

Штепо Н.А., студентка, гр. ФИН-401, НАПКС
Научный руководитель: Гроздева Е.А., препод.

Факторинг — особая форма финансирования, при которой фирма-посредник (Фактор) покупает у поставщика платежные требования за отгруженную продукцию (право инкассировать дебиторскую задолженность). Таким образом, банк кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитные и валютные риски.

Нормативная база, с помощью которой происходит регулирование факторинговых услуг, состоит как минимум из следующих нормативно-правовых актов: Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 г. №435-IV; Хозяйственный кодекс Украины; Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12.07.2001 г. № 2664 — III; Закон Украины «О банках и банковской деятельности»; Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции Закона Украины от 22.05.97 г. № 283/97-ВР; Закон Украины «О присоединении Украины к Конвенции ЮНИДРУА о международном факторинге» от 11.01.2006 г; Положение (стандарт) бухгалтерского учета 13 «Финансовые инструменты», утвержденное приказом Минфина Украины от 30.11.2001 г. № 559.

Факторинг, как банковская операция, лучше всего отражает принцип «деньги сегодня всегда стоят дороже, чем деньги завтра».

Факторинг — беззалоговое финансирование под обеспечение прав требования денежных средств, т.е. фактор, приобретает товарные накладные, по которым у него возникают права требования денежных средств.

С определенной точки зрения в «родственники» факторингу можно записать кредитование под залог дебиторской задолженности, форфейтинг. Существенные отличия факторинга — это, во-первых, отсутствие залога, во-вторых, комплексность. Настоящий факторинг — это всегда будет комплекс услуг, в который входят: информационное обслуживание клиента (фактор всегда дает рекомендации клиенту по сотрудничеству с его дебиторами, указывает на сомнительные моменты дебитора); юридическое сопровождение факторинговых операций, работы клиента с его дебиторами; управление дебиторской задолженностью клиента, т.е. администрирование (то, что предполагает работы по возврату задолженности от дебитора).

Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования (счета-фактуры) клиента на условиях немедленной оплаты до 80% от стоимости поставок и уплаты остальной части, за вычетом процента за кредит и комиссионных платежей, в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если должник не оплачивает в срок счета, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

Клиентом в операциях факторинга может быть любое юридическое или физическое лицо — субъект предпринимательской деятельности, а вот предоставлять факторинговые услуги согласно ст. 1079 ГК могут только финансовые учреждения, имеющие специальные разрешения на осуществление деятельности такого типа.

В основе факторинговой операции лежит покупка банком платежных требований поставщика на отгруженную продукцию и передача поставщиком банку права требования платежа с покупателя. Поэтому факторинговые операции называют также кредитованием поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Но все же факторинг является более выгодным, так как имеет ряд преимуществ перед кредитом (табл. 1).

Вместе с тем не всякое предприятие, относящееся к категории малого или среднего, может воспользоваться факторинговыми услугами.

Так, факторинговому обслуживанию не подлежат:

- предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;

Преимущества факторинга перед кредитом

ФАКТОРИНГ	КРЕДИТ	ОВЕРДРАФТ
Для финансирования залоговое обеспечение не требуется, отсутствуют расходы на страхование залога	Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по р/сч, адекватные сумме займа	Овердрафтом предусмотрено поддержание оборота по р/сч в пропорции 5:1. Обеспечение в виде залога не требуется
Размер финансирования не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж Вашей компании	Кредит выдается на заранее обусловленную сумму, зависит от прошлых поступлений на текущий счет, имеющегося обеспечения, задолженности по банковским кредитам и т.п.	Лимит овердрафта устанавливается из расчета 15-30% от месячных кредитовых поступлений на расчетный счет заемщика
Финансирование сопровождается сервисом, который включает: кредитный менеджмент, защиту от рисков, консалтинг и пр.	Помимо предоставления денежных средств банк не оказывает Вашей компании каких-либо дополнительных услуг	
При факторинге переход денежных потоков в другой банк не требуется	Кредит / овердрафт предусматривают перевод денежных потоков в банк	
При факторинге дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства и обязательства в балансе Вашей компании не увеличиваются (улучшается баланс).	Выдача кредита/овердрафта отражается в балансе компании, увеличивая Ваши обязательства, что ухудшает финансовое состояние и ликвидность Вашей компании.	

- предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
- предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
- предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

Факторинговые операции не рекомендуется проводить: по долговым обязательствам частных лиц, филиалов или отделений предприятия. Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств; по требованиям бюджетных организаций; по обязательствам предприятий, организаций, снятых банком с кредитования или объявленных неплатежеспособными; если оплата производится поэтапно или авансом в случае компенсационных или бартерных сделок по договорам о продаже, в соответствии с которыми покупатель имеет право возвратить товар в течение определенного времени, а также при условии послепродажного обслуживания.

В операции факторинга обычно участвуют три стороны: фактор (банк) — покупатель требования; клиент (кредитор, поставщик товара) — промышленная или торговая фирма, заключившая соглашение с банком; плательщик (заемщик) — фирма-покупатель товара с отсрочкой платежа.

Недостатки факторинговых операций:

- высокие требования банка к предоставляемым к продаже документам;
- во многих случаях — необходимость поручительства за клиента (то, что называется регрессным факторингом);
- цена факторинга. На сегодняшний день, факторинг — не дешевая услуга. Если провести некую параллель, то факторинг — это бутиковый продукт. Средняя цена факторинговых операций в комплексе составляет около 30% годовых. Хотя, ценовой фактор, при всей своей важности, не является первоопределяющим при выборе «производителя» факторинга.

В рамках факторингового финансирования выделяют:

- стандартный факторинг, факторинг с регрессом, который предполагает наличие поручительства за своего дебитора;
- безрегрессный факторинг, при котором клиент не поручается за своего дебитора и перекладывает все свои риски на фактора, который выкупает права требования денежных средств.

В силу значительных рисков, только единицы факторов в Украине позволяют себе работать по программе безрегрессного факторинга. При этом могут ставиться условия либо страхования риска неисполнения обязательств со стороны клиента и его дебитора, либо оформления обеспечения в виде залогов, поручительств. Таким образом, не все банки, которые заявляют о наличии в рамках собственного ряда банковских продуктов такого продукта как факторинг, действительно предлагают своим клиентам классический факторинг.

Переход торговых компаний на условия работы с позиции товарного кредита, т.е. с отсрочкой платежа, стимулирует динамичное развитие факторинговых операций. Такая ситуация и приводит клиента к необходимости работы по факторингу. Факторинг как банковский продукт вполне самостоятельный, т.е. совершенно не мешает развиваться кредитным продуктам. Нередки случаи, когда клиенты пользуются параллельно и кредитными продуктами и факторингом.

В Украине факторинг появился относительно недавно, 2001-2002 год. Пионерами на рынке отечественного факторинга были: ТАС Комерцбанк (сейчас Сведбанк), Укрсоцбанк, Укрэксимбанк. На сегодняшний день эти банки являются лидерами, занимая около 60% рынка, так же к ним присоединились РайффайзенБанк Аваль», «Петрокоммерц», Европейский банк, «Арма Факторинг», «Первая факторинговая компания». Так называемый кросс-продукт (банковский продукт, заявленный как факторинг, однако отличающийся от классического вида) можно получить в Себбанк, Вабанк, и Активбанк и Уникредитбанк.

ИНВЕСТИЦИИ

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Туманова Е.А., ассистент, НАПКС

Одним из направлений совершенствования финансового обеспечения инвестиционной деятельности в аграрных предприятиях является создание интегрированных хозяйственных структур.

Важной составляющей построения интегрированных хозяйственных структур является возможность увеличения объемов средств для финансирования инвестиций по предприятиям аграрного сектора АР Крым. В связи с этим может быть предложен следующий возможный вариант обеспечения финансовыми средствами для инвестиционной деятельности предприятий аграрного сектора. В основе этого варианта финансирования инвестиций положены два принципа. Во-первых, принцип необходимой величины капитала для реализации инвестиционных программ и проектов. Во-вторых, принцип наличия внутренних и внешних условий, определяющих возможности привлечения средств.

Предлагаемый вариант финансирования инвестиций предполагает не только полное смешанное финансирование, но также использования различных форм объединения капитала, создания интегрированных структур в аграрном секторе АР Крым

В составе интегрированной структуры может быть различное количество участников, которые выполняют разнообразные функции. При этом значительная роль отводится организациям, которые осуществляют финансовое обеспечение инвестиций на предприятиях аграрного сектора.

1. Предприятие — лидер интегрированной структуры. Это может быть промышленное, аграрно-промышленное или только аграрное предприятие. Вокруг лидера концентрируются различные аграрные субъекты предпринимательства. Такое объединение позволяет использовать преимущества концентрации и централизации средств для инвестирования в аграрном секторе.

2. Региональный Фонд финансирования инвестиций. Он берет на себя функции концентрации средств, координации и финансирования наиболее крупных инвестиционных программ и проектов.

3. Инвестиционные фонды. Осуществляют финансирование крупных акционерных обществ, входящих в интегрированную структуру за счет приобретения ценных бумаг (акций) данных обществ.

4. Банки и прочие финансово-кредитные институты. Они обеспечивают финансирование малых и средних инвестиционных программ и проектов в небольших хозяйственных обществах, производственных сельскохозяйственных кооперативах, фермерских хозяйствах.

5. Фонды венчурного финансирования инвестиционного процесса. Их функционирование, в рамках интегрированной структуры, должно быть направлено на финансирование инновационных программ и проектов, имеющих повышенные риски, связанные с аграрной деятельностью.

6. Предприятия — поставщики и обслуживающие фирмы. Они обеспечивают поставки материально-технических ресурсов, разнообразное сервисное и иное обслуживание основных аграрных предприятий.

7. Научно-исследовательские центры и высшие учебные заведения сельскохозяйственной направленности. Эти организации позволяют формировать научную базу аграрного производства, а также обеспечивать аграрный сектор необходимыми кадрами специалистов.

8. Консалтинговые и инжиниринговые субъекты предпринимательства. Оказывают самую разнообразную помощь в процессе хозяйствования, продвижения товаров, повышения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке.

9. Потребители агропромышленной продукции и услуг. Это торговые, торгово-посреднические, перерабатывающие субъекты хозяйствования, а также непосредственно население, которые приобретают продукцию и разнообразные услуги аграрного сектора.

10. Региональные и местные органы власти, общественные организации, профсоюзные и прочие объединения. Данные организации и учреждения выполняют самые разные функции в составе интегрированной структуры. Основная их задача создавать благоприятные условия для функционирования такой структуры как единого организма, но без образования юридического лица. В процессе своей деятельности данные учреждения и организации обязаны контролировать выполнения законодательства страны по всем вопросам. Они обязаны не допускать монополизацию деятельности всех субъектов, защищать интересы потребителей, наемных работников, разрешать возникающие проблемы, находящиеся в их компетенции.

Создание такой интегрированной структуры дает возможность целенаправленно формировать, распределять и использовать финансовые средства для увеличения капиталовложений в аграрный сектор АР Крым. Это должно стимулировать обновление материально-технической базы предприятий сельского хозяйства, создать благоприятные условия для активного внедрения в производство новых технологий, снизить риски и привлечь отечественных и иностранных инвесторов.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Иванишкина Ю.А., аспирантка, НАПКС
Научный руководитель: Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор

Капитальное строительство влияет на комплексное развитие экономики страны в целом, территориальных и экономических районов, отраслей, производственных объединений, фирм и предприятий. Современный строительный комплекс — это сложное интегрированное образование, структура которого формируется под влиянием многих факторов, самым весомым среди которых является инвестиционный [3, с. 80].

Инвестиционная деятельность в строительстве чрезвычайно актуальна в связи с тем, что данная отрасль входит в комплекс «инвестиционных отраслей», которые формируют инвестиционный спрос и играют ведущую роль в процессах валового накопления основного капитала.

Региональная и отраслевая направленность инвестиций определяет круг участников инвестиционной деятельности, структуру проектных решений, использование тех или других строительных материалов, размещение строительных мощностей. Подготовка к освоению инвестиций в регионе одновременно совершается представителями инвесторов, территориальными органами самоуправления, предприятиями территориального строительного комплекса. Каждый из этих субъектов имеет свои критерии, но должен учитывать интересы контрагентов, территориальные условия и ограничения [3, с. 80].

Согласно действующему законодательству выделяют следующие субъекты инвестиционной деятельности в строительстве. Инвестор — субъект инвестиционной деятельности, который совершает из собственных или заемных средств финансирование строительства объекта. Главным мотивом инвестирования строительства является получение прибыли инвестором. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя, застройщика. Заказчик — участник контракта, который определяет условия подписания контракта, принимает законченные работы и совершает расчеты за них с подрядчиком. В отличие от заказчика застройщик является собственником земельного участка под застройку. Подрядчик — участник строительства, который берет ответственности на свой риск и за обговоренную цену выполнить предусмотренные контрактом работы и передать их заказчику в установленные сроки. Участником подрядного контракта могут выступать и субподрядчики, которые выполняют специальные и отдельные виды работ по договоренности с генеральным подрядчиком. Проектировщик — проектная или научно-исследовательская организация, которая выполняет разработку проекта объекта по условиям договора или контракта [1, с. 8].

Период типовой реализации инвестиций в строительство принято разделять на такие части, как подготовка, включающая проектные работы, организацию финансирования, соглашение, планирование и материально-техническое обеспечение начала работ; реализация, представляющая собой непосредственно создание нового материального объекта; а также эксплуатация нового производства, получение прибыли, обеспечение окупаемости инвестиций и дальнейшая работа объекта [2, с. 15].

Уровень развития строительного комплекса определяется, прежде всего, характером инвестиционной политики в стране. Стратегическая направленность на социальное улучшение жизни людей требует существенных изменений в инвестиционной сфере. Поэтому основными направлениями инвестиционной политики в капитальном строительстве являются:

- реализация социальных программ и, в первую очередь, решение жилищной проблемы в стране, комплексное развитие городов и населенных пунктов, их социальной и инженерно-транспортной инфраструктуры;
- целевая ориентация на повышение экономической эффективности капитальных вложений в производственную сферу путем реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий;
- переход к ресурсосберегающим направлениям на базе достижений НТП, включая усовершенствование структуры металлопотребления, создание новых композиционных материалов, использование материале- и энергоэкономичных технологий, малоотходных и безотходных методов производства, утилизация вторичных ресурсов и обеспечение экологических стандартов;
- перестройка отраслевой структуры инвестиций на пользу отраслей производств, которые обеспечивают научно-технический прогресс и развитие комплекса наукоемких производств;
- перенесение центра тяжести из промежуточных на конечные результаты деятельности участников строительства, с валовых показателей на готовую продукцию;
- функциональная зависимость благополучия строительных организаций от введения в эксплуатацию объектов и производственных мощностей;
- сокращение объема незавершенного производства к нормативному;
- сбалансированность производственных капитальных вложений и объемов строительно-монтажных работ с финансовыми и материальными ресурсами.

Таким образом, перед капитальным строительством стоят задачи стабилизировать и оздоровить экономику страны, с помощью инвестиционной политики совершить обновление и модернизацию основных фондов отраслей народного хозяйства, решить ряд важных социальных проблем в стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Плотницька С.І. Економіка будівництва. — Харків: ХНАМГ, 2008. — 96 с.
2. Федоренко В.Г. Инвестознавство. — 3-е вид. — К.: МАУП, 2004. — 480 с.
3. Штефан С.И. Актуальность инвестиционной политики в строительстве на современном этапе развития Украины // Коммунальное хозяйство городов. — 2008. — №85. — С. 78-81.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК БИЗНЕСА

Лаверёв А.А., студент, гр. ФИН-401

Научный руководитель: Климчук С.В., к.э.н., доцент

Одной из актуальных проблем на современном этапе развития экономики в Украине является необходимость достоверной оценки стоимости предприятия (компании), что важно для принятия управленческих решений, решений по поводу инвестирования в бизнес, привлечения капитала, страхования и др.

До недавнего времени понятие оценки бизнеса (предприятия) воспринималось как оценка отдельного предприятия с акцентом на имущественном характере, то есть стоимость определялась как стоимость всех активов предприятия. Исходя из этого, можно определить, что рыночная стоимость любого актива предприятия, есть та цена, которую инвестор готов заплатить за данный актив. Инвестора, рассматривающего приобретение актива, интересует, что даст использование данного актива в будущем, какой денежный поток (Cash-Flow) им аккумулируется, как он распределен во времени, и какова волатильность этого денежного потока [1, с. 3].

Волатильность — способность определенного объекта (валютного курса, денежного потока) изменять свои количественные показатели за определенный промежуток времени, под влиянием как внешних, так и внутренних факторов.

Не следует забывать, что, получаемые на основе анализа внешней и внутренней информации, результаты оценки предприятия необходимы не только для переговоров о купле — продаже, но и играют важную роль при выборе стратегии развития предприятия [2, с. 25].

В соответствии с законодательством Украины оценочная деятельность регулируется Законом Украины «Об оценке имущества...» [3], национальными стандартами и методиками, разработанными и утвержденными Кабинетом Министров Украины [6, 7, 8]. Наряду с вышеперечисленными методиками, большинство компаний Украины, производящих процедуры оценки стоимости, используют синтез трех основных методов оценки, учитывающего как украинские, так и международные стандарты оценки рыночной стоимости.

В состав данного подхода входят концепции затратного (имущественного), доходного и сравнительного (рыночного) подходов. Суть каждого из методов охватывает различные объективные и субъективные аспекты функционирования или будущей хозяйственной деятельности, если предприятие только на стадии запуска. Так, затратный метод исходит из того, что стоимость предприятия равна стоимости его активов, то есть затратам на его создание. Как правило, данный подход используют для техник — экономического анализа, итогового согласования стоимости и др. [1, с. 5].

Суть доходного подхода к оценке заключается в определении времени и размеров доходов, которые будет получать собственник, и с каким риском это сопряжено. Эффективность применения именно этого подхода используют для инвестиционной оценки стоимости бизнеса (предприятия).

Особенностью сравнительного (рыночного) подхода является то, что при оценке стоимости предприятия для сравнения выбираются конкурирующие объекты, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними, или с ценами ранее совершенных сделок с объектом оценки [2, с. 26].

Изложенная выше методика оценки стоимости предприятия, относится к традиционным методам оценки, применяющимся уже не одно десятилетие. Однако западные страны в силу глобализации мировой экономики, на фоне экономического и промышленного роста в конце 90-х г.г. и начале 21 века разработали новые методы оценки, учитывающие наименьшее влияние внешней среды (политической ситуации, развитости фондового рынка и страны в целом) на стоимость предприятия.

Так была разработана концепция управления стоимостью предприятия (value based management), которая оценивается будущими дисконтированными денежными потоками компании в сочетании с краткосрочными показателями, которые отображают создание стоимости — EVA, MVA, CVA, SVA. Использование данной методики позволяет провести не традиционный экономический анализ, оценивающий завершённые финансовые и хозяйственные операции, а анализ, который предусматривает, что показатели рыночной стоимости обращены в будущее, в то время, как финансовые показатели и показатели затрат обращены в прошлое.

В условиях нашего государства, когда экономика находится на стадии развития, немного замедлившегося в период мирового финансового кризиса, нестабильной политической ситуации и огромного поля работы для зарубежного инвестора, проблема верной и обоснованной оценки бизнеса является достаточно актуальной и требует дальнейшего исследования со стороны государства и ученых — теоретиков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Божко В.П. Оценка рыночной стоимости предприятия как бизнеса // Экономика. Финансы. Право. — 2007. — №12. — С. 3–8.
2. Гребеникова Е.В. Концептуальный подход к оценке стоимости предприятия // Экономика. Финансы. Право. — 2008. — №6. — С. 25–28.
3. Закон Украины «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональную оценочную деятельность в Украине» от 12.07.2001 г. №2658–111.
4. Климчук С.В. Оценка стоимости предприятия // Финансы предприятия. — 2007. — №3. — С. 108–113.
5. Круш П.В. Управление стоимостью предприятий // Маркетинг в Украине. — 2003. — №4. — С. 16–19.
6. Методические указания «Методика оценки имущества», утвержденный постановлением КМУ от 28.10.2008 г. №1442.
7. Национальный стандарт №1 «Основные положения оценки имущества и имущественных прав», утвержденный постановлением КМУ от 10.09.2003 г. №1440.
8. Национальный стандарт №2 «Оценка недвижимого имущества», утвержденный постановлением КМУ от 10.12.2003 г. №1891.
9. Никонова И. Сколько стоит компания? // Менеджмент и маркетинг. — 2003. — №11 — С. 8–12.
10. Терещенко О.О. Управление стоимостью предприятия в системе финансового менеджмента // Финансы предприятия. — 2007. — №3. — С. 91–99.
11. Яремко И.И. Формирование стоимости предприятия // Экономика Крыма. — 2008. — №25. — С. 41–44.
12. Яремко И.И. Оценка бизнеса как основа стоимостной концепции // Региональная экономика. — 2007. — №4. — С. 41–44.

ПРЕЗИДІЇ ВИЩОЇ АТЕСТАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ (ВАК) УКРАЇНИ

15 січня 2003 р.

м. Київ №7-05/1

Про підвищення вимог до професійних видань занесених в список ВАК України

п. 3. Необхідні елементи наукової статті:

1. Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких здійснена розв'язка даної проблеми, і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка завдання).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів.
6. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямі.

Вимоги до авторських рукописів журналу «Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції»

1. Для публікації в журналі приймаються роботи, що раніше не публікувалися, в сферах: фінансів (теорія фінансів, фінанси підприємств, фінансова діяльність суб'єктів підприємництва, фінансовий механізм, фінансовий менеджмент, фінанси домогосподарств, державні фінанси, місцеві фінанси, податки і оподаткування, страхування, фінансовий ринок, міжнародні фінанси тощо); банків (банки і банківська діяльність, кредитування, грошово-кредитна політика держави, банківські інвестиції тощо); інвестування (на макро-, мезо- і мікрорівнях), а також методичні і практичні матеріали, що підготовлені у галузі фінансів, банківської справи та інвестицій. Публікації повинні відповідати вимогам ВАК України від 15 січня 2003 р. №7-05/1.

2. Статті можуть публікуватися однією з трьох мов: українською, російською або англійською. Стаття подається однією з названих мов в 2-х примірниках, надрукована з одного боку листа формату А-4, через 1,5 інтервал, шрифт — 12 кегель, поля з усіх боків 20 мм, обсяг рукопису в межах 6–16 сторінок, включаючи таблиці, рисунки, формули, список використаних джерел. Сторінки рукопису мають бути послідовно пронумеровані (у правому верхньому кутку сторінки). У статті обов'язково виділити наступні підрозділи: ВСТУП, ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ, РЕЗУЛЬТАТИ, ВИСНОВКИ, ЛІТЕРАТУРА.

Разом з роздрукованим текстом рукопису подається комп'ютерна дискета 3,5 або диск з файлом рукопису або рукопис вислати на електронний адрес: finance_napks@mail.ru або blolge@rambler.ru (назва файлу повинна відповідати прізвищу автора), Word 6.0, 7.0, 95, 97, 2000, 2003, шрифт Times New Roman. Рисунки виконані у форматі Excel необхідно подати в оригінальному форматі (формат **xls**).

3. Разом з рукописом на окремих сторінках подається:

а) прізвище, ім'я по батькові (повністю) автора (авторів), назва статті, анотація і ключові слова трьома мовами (українською, російською, англійською). Все обов'язково повинно бути в електронному варіанті на дискеті або диску;

б) відомості про автора (авторів) українською і російською мовами, з вказівкою прізвища, імені, по батькові, вченого ступеня, звання, місця роботи, посади, адреси, телефонів, за наявності e-mail;

в) одна рецензія доктора економічних наук.

4. Автори статті несуть повну відповідальність за точність приведених фактів, цитат, економічних і статистичних матеріалів, власних імен і інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, що не підлягають відкритій публікації.

5. Редакція журналу залишає за собою право при необхідності вносити зміни редакційного характеру без узгодження з автором (авторами).

6. Не приймаються статті, які не відповідають напряму журналу і вимогам ВАК України, не містять нових наукових, методичних або практичних розробок, не оформлені відповідним чином.

7. Порядок оформлення статей наводиться на наступній сторінці. Список використаних джерел слід оформляти відповідно до рекомендацій ВАК України (Бюлетень ВАК України. — 2008. — №3).

ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК 336.64

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ АКЦІОНЕРНИХ КОМПАНІЙ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП УКРАЇНИ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор, НАПКБ

Анотація на мові оригіналу статті

Ключові слова:

ВСТУП

...

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

...

РЕЗУЛЬТАТИ

...

ВИСНОВКИ

...

ЛІТЕРАТУРА (приклад оформлення списку літератури згідно з вимогами ВАК)

1. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств / Ігор Володимирович Зятковський. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 228 с.
2. Ковальчук С.В. Фінанси: навч. посіб. / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. — Львів: «Новий Світ — 2000», 2006. — 568 с.
3. Шміт М.П. Фінансово-економічна сутність управління корпораціями в машинобудуванні України / М.П. Шміт, Я.В. Кудря // Фінанси України. — 2008. — №8. — С. 53-62.
4. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 року №514-VI // Урядовий кур'єр. — 2008. — №202.
5. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. — 1120 с.
6. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // Фінанси України. — 2008. — №1. — С. 93-107.
7. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика: учеб.: пер. с англ. / Ч.Ф. Ли, Д.И. Финнерти. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 686 с.
8. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление / Юрий Николаевич Воробьев. — Симферополь: Тария, 2002. — 364 с.
9. ТОП-100: рейтинг лучших компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №3-4. — 162 с.
10. Василик О.Д. Теорія фінансів: підруч. / Остап Дмитрович Василик. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
11. Фінанси: підручн. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
12. Рогатенюк Э.В. Финансы: учеб. пособ. / Э.В. Рогатенюк, И.М. Пожарицкая. — Симферополь: «Национальная академия природоохранного и курортного строительства», 2007. — 280 с.

Підп. до друку 14.07.2009 р. Формат 60 x 84 1/8.

Гарнітура Times. Умов. д. арк. 11,2.

Наклад 100 екз.

Віддруковано у «Фізична особа підприємець «Носков А.В.»

95017, м. Сімферополь,

вул. Тургенева, 25, тел. (0652) 27-26-56