

**МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ
ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ**

**УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ

присвячений 115-річниці з дня народження професора
Петра Михайловича Білецького

Частина III

ЕКОНОМІЧНІ ТА ГУМАНІТАРНІ НАУКИ НАУКИ

Умань – 2011

Збірник студентських наукових праць Уманського національного університету садівництва – / Редкол.: А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. – Умань: 2011. – Ч. III: Економічні та гуманітарні науки. – 340 с.

У збірнику висвітлено результати наукових досліджень, проведених студентами Уманського національного університету садівництва.

Редакційна колегія:

А.Ф. Головчук – доктор техн. наук (*відповідальний редактор*),
В.В. Манзій – кандидат с.-г. наук, (*заступник відповідального редактора*),
А.Ф. Балабак – доктор с.-г. наук, А.Л. Бержанір – кандидат економ. наук,
Г.М. Господаренко – доктор с.-г. наук, З.М. Грицаєнко – доктор с.-г. наук,
М.І. Дяченко – кандидат с.-г. наук, В.О. Єщенко – доктор с.-г. наук,
О.І. Зінченко – доктор с.-г. наук, О.І. Здоровцов – доктор економ. наук,
І.М. Карасюк – доктор с.-г. наук, П.Г. Копитко – доктор с.-г. наук,
В.І. Лихацький – доктор с.-г. наук, О.В. Мельник – доктор с.-г. наук,
О.О. Непочатенко – доктор економ. наук, Ю.О. Нестерчук – доктор економ. наук,
Н.М. Осокіна – доктор с.-г. наук, Ф.М. Парій – доктор с.-г. наук,
А.Ю. Токар – доктор с.-г. наук, О.О. Школьний – доктор економ. наук,
В.С. Уланчук – доктор економ. наук, І.А. Бутило – кандидат економ. наук,
С.А. Власюк – кандидат економ. наук, І.В. Прокопчук – кандидат с.-г. наук,
І.В. Крикунов – кандидат с.-г. наук, Н.С. Мамелюк – кандидат пед. наук,
С.П. Полторецький – кандидат с.-г. наук (*відповідальний секретар*).

Рекомендовано до друку Вченою радою УНУС,
протокол № 5 від 7 квітня 2011 року.

Адреса редакції:

м. Умань, Черкаської області, вул. Інститутська, 1
Уманський національний університет садівництва, тел.: 4-69-87

© Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2011

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>О.М. Зеленюк</i>	ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ...	12
<i>А.О. Гілевич</i>	ІНВЕСТИЦІЇ – ВАЖЛИВІ ЦІННОСТІ БУДЬ ЯКОЇ КРАЇНИ.....	14
<i>А.О. Афанасієва</i>	РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	16
<i>Г.В. Суменко</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІДГОДІВЛІ СВИНЕЙ НА М'ЯСО В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЧИГИРИНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	17
<i>Н.П. Гоменюк</i>	ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХРИСТИНІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ..	19
<i>І.В. Гирська</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	22
<i>К. Ю. Федосєєва</i>	СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ БЕРШАДСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	25
<i>Т.С. Янішевська</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	30
<i>Н.О. Тімановська</i>	СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ.....	32
<i>Ю.М. Степанова</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ..	34
<i>Н.Ю. Столярчук</i>	ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	37
<i>А. І. Сидельников</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ В ДП «ІЛІЧ-АГРО УМАНЬ» АГРОЦЕХ №1 УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	39
<i>Ю.О. Черненко</i>	АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ МОЛОКА ЗА СТАТТЯМИ ВИТРАТ В СПОП «ВІДРОДЖЕННЯ» М. ШПОЛА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	41
<i>В.В. Понько</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГОТІВЛІ МОЛОКА	43
<i>Ю. Доброва</i>	ВПЛИВ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ НА ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ЗЕРНА.....	44
<i>В.С. Хмарук</i>	СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ...	45
<i>Є.О. Горінов</i>	СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ.....	46
<i>М.Б. Євдокімов</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ В ФГ „ОЛЕНА” ГАЙВОРОНСЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ....	49
<i>І.Л. Музиченко</i>	ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ.....	51

<i>О.М. Олійник</i>	НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА.....	52
<i>Л. О. Осадчук</i>	ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ В ПП «ЗАПОВІТ» НОВОАРХАНГЕЛЬСЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	54
<i>В.О. Рашикован</i>	ВИРОБНИЦТВО М'ЯСА СВИНИНИ В ДПДГ „ОЛЕКСАНДРІВСЬКЕ” ТРОСТЯНЕЦЬКОГО РАЙОНУ.....	56
<i>Р.О. Кирилюк</i>	РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	58
<i>К.А. Мовчан</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	60
<i>А.В. Сліпчук</i>	ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
<i>О.Ю. Мазур</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ.....	63
<i>О.М. Шибченко</i>	АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ФІЛІЇ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ» «УМАНСЬКИЙ ЕЛЕВАТОР».....	65
<i>В.Ю. Орябко</i>	АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ „APRIL INDUSTRY FOOD” М. КИЇВ.....	66
<i>Т.В. Тимошенко</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ НА ПРИКЛАДІ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ДСДС.....	68
<i>Д.А. Прус</i>	ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВИХ СТРА- ТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	69
<i>А.С. Литвин</i>	РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	71
<i>М. Надрага</i>	МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТУЛЬЧИНСЬКОЇ ФІЛІЇ «ІНТЕР ФУД».....	72
<i>А.Л. Завада</i>	УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	74
<i>І.М. Кірієнко</i>	ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	76
<i>Я.Г. Діхтяренко</i>	МЕЗОМАРКЕТИНГ ЯК ОСОБЛИВИЙ ТИП УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА МЕЗОРІВНІ.....	78
<i>О.В. Слободянюк</i>	ОЦІНКА ПОПИТУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ.....	79
<i>С.А. Сорока</i>	РОЛЬ СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	81
<i>В.А. Вернигора</i>	АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ.....	82
<i>С.М. Брижсатюк</i>	ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	84
<i>М.О. Піхоцька</i>	МАРКЕТИНГОВІ ПРИЙОМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ З УРАХУВАННЯМ ПСИХОЛОГІЇ СПОЖИВАЧІВ.....	85
<i>А.В. Ільченко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ «CASH & CARRY»	87
<i>Г.П. Ляховченко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГУ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	88
<i>Н.І. Бовкун</i>	СУЧАСНА МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ УПАКОВКИ ТОВАРІВ.....	90
<i>В. М. Лемещенко</i>	ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА СПОЖИВАЧА..	92
<i>А.М. Соболенко</i>	ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ РЕКЛАМИ ДИТЯЧОЮ АУДИТОРІЄЮ.....	94

<i>О.В. Ганюкова</i>	ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВО-ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ЗАТ ПК «ПОДІЛЛЯ» КРИЖОПІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА СПОЖИВАЧА.....	96
<i>Л.С. Голуб</i>	МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ.....	97
<i>А.В. Ільченко</i>	МЕРЧАНДАЙЗИНГ – МИСТЕЦТВО СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖІВ.....	99
<i>Г.П. Ляховченко</i>	ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА.....	100
<i>І.М. Бабій</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР.....	102
<i>М.С. Бондар</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	103
<i>О.В. Бугайцов</i>	ФУНКЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	105
<i>А.О. Верлан</i>	ОБЛІК АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	106
<i>А.С. Гаврилова</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАННЯХ ДОБРОВЕЛИЧКІВСЬКОГО РАЙОНУ	108
<i>Л.А. Герасимчук</i>	ОЦІНКА ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	110
<i>Н.О. Громова</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР.....	111
<i>О.А. Грубась</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА.....	113
<i>В.С. Долінський</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР.....	115
<i>К.П. Загоруйко</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	117
<i>А.О.Кобилянська</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	119
<i>В.І. Коваль</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ БЕРШАДСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	121
<i>Л.В. Ковтун</i>	ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ АУДИТУ РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОКА.....	122
<i>І.В. Лазюк</i>	ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТЬ „ДОХОДИ” ТА „ВИТРАТИ” ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	124
<i>Н.М. Лисенко</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В ФГ "ОЛЕНА" ГАЙВОРОНСЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	125
<i>О.Ю. Ліпченко</i>	АУДИТ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	127
<i>Н.О. Лушпінган</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА	129
<i>О.А.Макаринський</i>	ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР.....	131
<i>С.М. Максименко</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ П(С)БО 27 "НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ПРИПИНЕНА ДІЯЛЬНІСТЬ".....	132

<i>А.І. Мельник</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ.....	134
<i>В. Омельчук</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У СТОВ «ВЕРХНЯЧКА-АГРО» ХРИСТИНІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	135
<i>Т.І. Осадча</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	138
<i>І.Г. Осіпенко</i>	МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА МЕТОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	139
<i>В.С. Панасюк</i>	АУДИТ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	141
<i>О.М. Панищанна</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	142
<i>Д.О. Піддубний</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	144
<i>І.М. Проценко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ РОСЛИННИЦТВА, ЩО ПІДЛЯГАЮТЬ РОЗПОДІЛУ.....	146
<i>І.В. Пушко</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ І ЇЇ ОПЛАТИ В ТОВ «КИЩЕНЦІ» МАНЬКІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	148
<i>М.О. Реп'яшник</i>	ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	149
<i>Т.П. Саранюк</i>	ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	151
<i>Ю.П. Рудницький</i>	ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ 1С:БУХГАЛТЕРІЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА.....	152
<i>А.М. Сировець</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ПЕРВІСНОГО ВИЗНАЧЕННЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ... ..	155
<i>О.О. Слободяник</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	157
<i>Н.В. Слупіцька</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР ТА ЇХ ВИРІШЕННЯВ ДП «РОДНИКІВКА» УМАНСЬКОГО РАЙОНУ.....	158
<i>О.В. Смілянець</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕПЛИЦЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	160
<i>Т.С. Турчак</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ТОВ «НАДІЯ» ТАЛЬНІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	162
<i>Ю.В. Хворостяна</i>	АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	164
<i>О. Хлищенко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАТУРАЛЬНОЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	165
<i>О. Хлищенко</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВ.....	167
<i>Ю.П. Шинкарук</i>	ОЦІНКА, ОБЛІК ТА АУДИТ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У ТОВ «АГРАРІЙ СВІП» УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	169

<i>М.М. Шкварін</i>	ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ФОРМ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР.....	170
<i>Я.І. Мулик</i>	РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	172
<i>Т.А. Бержанір</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ.....	174
<i>В.В. Вакар</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ МАШИНО- ТРАКТОРНОГО ПАРКУ.....	176
<i>А.П. Григор'єв</i>	ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ.....	177
<i>В. О. Гудима</i>	АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НАСІННЯ РІПАКУ В УКРАЇНІ.....	179
<i>О.В. Зінчук</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ.....	180
<i>С.Ю. Кавіцька</i>	НАПРЯМКИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	181
<i>І.А. Капустера</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ ЇЇ ОПЛАТИ.....	183
<i>К. О.Кулик</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У СВК ІМ. Б. ХМЕЛЬНИЦЬКОГО, УЛЬЯНОВСЬКОГО РАЙОНУ, КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	185
<i>Я.П. Пересідла</i>	ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	186
<i>Ю. А. Півень</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ У РОСЛИННИЦТВІ.....	188
<i>І. Черніта</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ.....	190
<i>М.С. Шинкаренко</i>	ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	191
<i>О.Є.Орденнова</i>	ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В ТОВ "АГРАРІЙ СВПП" УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	193
<i>О.В. Засць</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	194
<i>В.О. Товкес</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР.....	196
<i>Г. О. Степаненко</i>	НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ.....	197
<i>В.В. Пастушенко</i>	ОПЛАТА ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ТА УТРИМАННЯ З НЕЇ..	198
<i>Т.М. Яковенко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ПРИНЦИПУ ПОВНОГО ВИСВІТЛЕННЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ.....	199
<i>М.О. Савенко</i>	КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ, ЇХ ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ.....	203
<i>О.В. Велік</i>	ВИРІШУЄМО ДЕЯКІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА.....	205

<i>Р.П. Осіпенко</i>	ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ.....	207
<i>І.В. Березнюк</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	209
<i>І.В. Голомовз</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ БЕЗГОТІВКОВИХ КОШТІВ У ПОП СП «КОЛОС» ГАЙСИНЬСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	210
<i>Н.М. Гаріга</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ.....	211
<i>А.А. Мельничук</i>	ПРОБЛЕМИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	212
<i>С.А. Піддубняк</i>	ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА..	214
<i>С.В. Чашуріна</i>	ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ В ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	216
<i>О. Ткаченко</i>	ПРІОРИТЕТНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	217
<i>М.Ф. Гріщенко</i>	ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....	219
<i>М.О. Пісарєв</i>	ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	220
<i>М.С. Щербатюк</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	222
<i>К.К. Опаріна</i>	НЕПРЯМІ ПОДАТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОХОДИ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ.....	224
<i>С. Черповодський</i>	ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В КРАЇНАХ СВІТУ.....	226
<i>В.О. Ладигенська</i>	СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	228
<i>В.В. Гаврилюк</i>	АДМІНІСТРУВАННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	230
<i>В.В.Гаврилюк</i>	АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ.....	231
<i>Н.М. Гаріга</i>	ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....	233
<i>С.В. Чашуріна</i>	ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ – СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	234
<i>Н.В. Відоменко</i>	ДЕПОЗИТАРНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ....	235
<i>О.О. Волощук</i>	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ.....	237
<i>Н.В. Гарниш</i>	ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	239
<i>О.Р. Харківець</i>	СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ.....	240
<i>А.М. Мовчанюк</i>	ПОДАТКОВІ ПЕРЕВІРКИ, ЯК ФОРМА ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ.....	242
<i>А.М. Данильченко</i>	СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ.....	243

<i>М.С. Вербовська</i>	ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ.....	245
<i>Ю.В. Хворостяна</i>	АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ.....	246
<i>О. Акінішина</i>	ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	247
<i>Д. М. Медеян</i>	ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ КРЕДИТУВАННЯ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ».....	250
<i>І.М. Прісняк</i>	БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА, ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	252
<i>І.М. Кротик</i>	ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	254
<i>І.В. Ярова</i>	КОМУНАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОЖЛИВІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ.....	256
<i>О.А. Шовковий</i>	СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В ЯПОНІЇ.....	257
<i>І.В. Мережко</i>	АДМІНІСТРУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	259
<i>О.В.Татарчук</i>	ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ДІЯЛЬНОСТІ.....	260
<i>І.А. Руденко</i>	СУТНІСТЬ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ...	262
<i>А.О. Гілевич</i>	СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	263
<i>С.В. Кравченко</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	265
<i>А.В. Буц</i>	АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ БАНКРУТСТВА.....	267
<i>І.Г. Шевчук</i>	БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	268
<i>В.А. Балтянська</i>	ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ.....	270
<i>О.А. Шовковий</i>	ЗМІНИ В АКЦИЗНОМУ ОПОДАТКУВАННІ: АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА НАСЛІДКИ НОВОВВЕДЕНЬ.....	271
<i>О.В. Пересунько</i>	ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ З ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ВІДПОВІДНОСТІ З НОРМАМИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ.....	273
<i>І.В. Стасюк</i>	ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ.....	274
<i>В. П. Погоріла</i>	СТАН ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	276
<i>Н.М. Бондаренко</i>	ПОДАТКОВА ЗАСТАВА ТА ПОРЯДОК ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	278
<i>О.В. Микитюк</i>	МЕТОДИ ОБЛІКУ І ОБЧИСЛЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ.....	279
<i>В.М. Копко</i>	РОЗВИТОК ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ...	281
<i>В.С. Маценко</i>	РИЗИКИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	283

<i>Н.І. Адаменко</i>	ІНВЕСТИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	284
<i>С.В. Цуканов</i>	МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ	286
<i>Л.Л. Герасименко</i>	ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС: ГАРМОНІЗАЦІЯ ЧИ ЗАГОСТРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	287
<i>О.В. Микитюк</i>	ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	289
<i>І.В. Ярова</i>	ВПЛИВ ЗМІНИ СКЛАДУ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ НА РОЗВИТОК МУНІЦИПАЛІТЕТІВ.....	290
<i>А. М. Сагайдак</i>	ОСОБЛИВОСТІ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	293
<i>І.В. Мережко</i>	ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СЕКТОРУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	294
<i>І.О.Янчук</i>	СУЧАСНІ ТАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ.....	296
<i>І.В. Ярова</i>	ОБЛІГАЦІЇ МІСЦЕВИХ ПОЗИК В СИСТЕМІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ.....	297
<i>І.О. Дергач, С.С. Замковий М.В. Коваленко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ.....	299
<i>І.В. Мережко</i>	ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	300
<i>І.В. Мережко</i>	СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	301
<i>О.В. Пересунько М.В. Кісельова</i>	ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В США... ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	303 304
<i>О.А. Грінченко</i>	ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	306
<i>І.А. Руденко Л.В. Павлійчук</i>	ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	308 309
<i>І.В. Мережко</i>	ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ.....	311
<i>А.М. Сагайдак</i>	МАСОВО-РОЗ'ЯСНЮВАЛЬНА РОБОТА ДПІ: ОСОБЛИВОСТІ КАМΠΑНІЇ ДЕКЛАРУВАННЯ ДОХОДІВ У 2011 РОЦІ.....	312
<i>Л.Л. Герасименко</i>	ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	314
<i>Т.М. Шкробатюк</i>	ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ.....	315
<i>Н.М. Бондаренко</i>	РЕЗЕРВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	316
<i>А.О. Гілевич</i>	НЕОБХІДНІСТЬ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	318
<i>О.Ю. Горбачова</i>	ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	319
<i>І.О. Дергач, А.О. Ляшков</i>	ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	321

<i>І.А. Мовчан</i>	ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ.....	322
<i>О. П. Кобзюк</i>	ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН.....	323
<i>А. М. Сагайдак</i>	ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКО- ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	325
<i>В.С. Маценко</i>	ПОДАТКОВА СИСТЕМА ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ.....	327
<i>І.О. Янчук</i>	ЧИННИКИ ВИНЕКНЕННЯ ПОДАТКОВОГО РИЗИКУ.....	328
<i>І.А. Руденко</i>	НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ.....	330
<i>Л.С. Мунтян</i>	АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	332
<i>В.П. Погоріла</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНКА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ.....	333
<i>М.В. Коваленко</i>	СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЩОДО ЧИННОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ.....	335
<i>В.П. Погоріла</i>	ПРОБЛЕМИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.	336
<i>М.В. Дяченко</i>	РОЗВИТОК КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	338

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ

О.М. ЗЕЛЕНЮК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: професор НЕПОЧАТЕНКО О.О.

Запровадження казначейської системи виконання держбюджету супроводжується докорінним перерозподілом функцій між фінансовою та банківською системами, органами державної влади, установами та організаціями, які утримуються з державного бюджету. Банківська система здійснює лише функцію акумуляції (а не обліку та розподілу) коштів держбюджету, зберігання і перерахування їх за дорученням Державного казначейства, а також приймання, зберігання і видачі готівки. За головними розпорядниками коштів зберігається право на визначення конкретних напрямків використання коштів [3].

Вивчаючи проблеми функціонування інституту казначейства як керуючої системи у сфері фінансів ми не можемо не розглянути історичні корені явища. Без такого кроку виключається можливість прийняття ефективних управлінських рішень у сфері бюджетних правовідносин. Неможливо кваліфіковано орієнтуватися у певних проблемах, не розуміючи їх історичну сутність і не володіючи напрацьованим за минулі роки досвідом [1].

Традиції Державного казначейства України зародилися ще за часів Київської Русі. Прообразом казначейства можна вважати княжу казну Ярослава Мудрого і його спадкоємців, яка слугувала сховищем матеріальних цінностей князівств.

На початку XVIII століття для вирішення проблемних питань в галузі фінансів була створена камер-колегія, що являла собою прообраз сучасного Міністерства фінансів. Першим президентом камер-колегії був призначений у 1717 році князь Д.М.Голіцин. Петро I ставив перед нею такі завдання, реалізація яких дійсно робила її органом вищого управління та контролю над доходами держави. Зокрема, вона повинна була збирати різного роду інформацію про реальне економічне становище країни.

Одним із перших у світі конституційне визначення державної казни (військової скарбниці) зробив Пилип Орлик (1710-1742) у так званій Бендеревській конституції. Ключовим явищем в історії казначейства були роки Запорізької Січі (кінець XV ст. – 1775 р.), коли більшість козаків перебувала на турецькому фронті (неподалік від гирла Дунаю). Тоді й було організовано військовий скарб, до якого надходили доходи від промислової експлуатації рибальських і мисливських угідь, земель і хуторів [2].

У Московській Русі наприкінці 18 століття стала нагальною необхідністю реформа центральних державних установ. Система особистих доручень, що видавались у наказах, не сприяла розвитку зацікавленості у державних справах, не викликала бажання працювати над проблемними питаннями суспільства. Тому Петром I приймається рішення щодо створення колегій, які за своїм складом та способами розв'язання справ були беззаперечно прогресивними управлінськими державними установами. Центральною ідеєю функціонування колегії було колегіальне прийняття як управлінських, так і рішень за результатами обговорення будь-якої справи.

На той час фінансове управління у державі здійснювалось казенними палатами. Посада державного казначея вимагала ведення правильного рахівництва, і імператор Павло надавав їй значимість на рівні Міністра фінансів.

8 вересня 1802 року було видано указ про створення міністерств, котрий започаткував нову еру вищого устрою та управління в Росії. Це було прийнято досить

прогресивне рішення організувати процес управління на зовсім нових засадах. При цьому поряд з посадою державного казначея була заснована також посада Міністра фінансів. З її запровадженням відбувся суттєвий перерозподіл обов'язків у фінансовій галузі. Саме до нього фактично перейшли функції вищого управління державними фінансами.

Казначейство як спеціальний фінансовий орган, що відав касовим виконанням державного бюджету, в Росії було засновано 2.02.1821 року, коли у складі Міністерства фінансів створили департамент Державного казначейства. Головними завданнями Департаменту були:

- контроль за рухом коштів, за надходженнями та витратами усіх казначейств;
- здійснення головного рахівництва усіх надходжень та витрат держави. У його віданні перебували місцеві органи – казенні палати.

Усі зібрані органами казначейства прибутки надходили на єдиний рахунок у Державному банку.

Саме фінансові відносини 18 століття сприяли започаткуванню державного казначейства, яке з плином часу приймало все більш розвинені форми та державну значимість.

Казначейство організовувало стягнення податків, зборів, мита, вело облік прибутків держави і відпускало кошти на витрати, передбачені державним бюджетом. Казначейське виконання державного бюджету дало позитивний ефект, тому що така форма роботи забезпечувала ощадливе, обов'язково цільове використання коштів державного бюджету. Це, в свою чергу, дало можливість:

- здійснювати державний контроль і оперативно розпоряджатися фінансовими ресурсами держави;
- ефективно їх перерозподіляти і маневрувати державними коштами;
- створювати можливість накопичення ресурсів для реалізації державних програм і зобов'язань [6].

На час Жовтневої революції 1917 р. департамент Державного казначейства був головним у системі Міністерства фінансів. Він розпоряджався рухом коштів, що надходили до загальних державних доходів, здійснював центральне рахівництво за державними доходами і видатками, а також перевірку фінансових кошторисів усіх міністерств і головних управлінь, складав проект державного розпису доходів і видатків.

Спроби побудувати бюджет України на базі власної державності було зроблено у 1917-1920 рр., коли Центральна Рада намагалася унезалежнити фінанси України від фінансів Росії. Зведений бюджет Української держави в ті часи навряд чи можна вважати загальноприйнятним із фінансово-економічної точки зору державним бюджетом. Він був радше зведенням кошторисів за державними прибутками і видатками, мав ознаки виконавчого кошторису. На недосконалість сформованого бюджету вплинули й несприятливі соціально-політичні та фінансово-економічні умови, за яких він складався. Дефіцит бюджету покривався випуском серії білетів державної скарбниці та іншими кредитними операціями. Незважаючи на те, що йому були притаманні риси виконавчого кошторису, він, за словами тодішніх економістів мав "велику близькість до дійсних витрат і влат до скарбниці".

З утворенням у 1922 році СРСР було створено єдиний бюджет, до складу якого включались бюджети союзних республік. Казначейство було ліквідовано, оскільки касове виконання державного бюджету здійснював Держбанк СРСР.

У незалежній Україні казначейство – це фінансовий орган, на який покладаються функції з касового виконання державного бюджету України [5]. Діюча схема виконання державного бюджету не забезпечувала системного контролю як за проходженням державних ресурсів через комерційні банки, так і за використанням цих коштів розпорядниками кредитів па місцях. Державні фінансові ресурси були розпорощені по

численних поточних рахунках міністерств та відомств, їхніх установах. Аби навести порядок, забезпечити ефективне управління коштами державного бюджету, підвищити оперативність у фінансуванні видатків, з'явилася потреба у створенні казначейства 27 квітня 1995 року. Створення казначейства припало на той період розбудови Української держави, коли старі методи не спиралися на відповідні організаційні структури.

Отже, Державне казначейство України відіграє важливу роль у фінансовій системі України. Адже воно покликане впорядкувати використання державних коштів, сконцентрувати їх на найважливіших напрямках соціального та економічного розвитку суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алієва В. Аналіз казначейської системи виконання державного бюджету України: переваги та недоліки В. Алієва // Економіст. – 2002. – №12. – с. 51 – 53.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник /О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 1991. – 416 с.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. пос. / – К.: Вища школа. – 2003. – 383 с.
4. Галушка Є. Л. Казначейська справа: Навч. Посіб. / Є.Л. Галушка, О.В. Охрімівський, Чернівці: – ХХІ, 2004. – 248 с.
5. Жибер Т.В. Державне казначейство України: становлення проблеми, перспективи / Т. В. Жибер // Фінанси України – 2008 – №6 – с. 40 – 46.
6. Кравченко В.І. Фінанси місцевих органів влади України: основи теорії і практики / Кравченко В.І. – К.: НДФІ, 1997. – 258 с.

ІНВЕСТИЦІЇ – ВАЖЛИВІ ЦІННОСТІ БУДЬ ЯКОЇ КРАЇНИ

**А.О. ГІЛЄВИЧ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Інвестиції відіграють провідну роль в економічному процесі країни. У результаті інвестування коштів в економіку збільшуються обсяги виробництва, розвиваються і рухаються вперед в економічному суперництві галузі та підприємства. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання, приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури тощо. Сучасні тенденції світової інтеграції з її стрімким науково-технічним зростанням і прискореною глобалізацією також вимагають залучення і оптимального використання інвестицій.

Під інвестиціями (капіталовкладеннями) розуміють майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. До інвестицій в основний капітал належать витрати на будівельні роботи всіх видів, монтаж та придбання устаткування, передбаченого в кошторисах на будівництво, придбання виробничого інструменту та господарчого інвентарю включених до кошторису на будівництво, придбання машин й устаткування, що не входять до кошторису на будівництво, а також на інші капітальні роботи і витрати.

Інвестор приносить у сільське господарство сьогодні – не тільки значні капітальні вкладення, що допомагають фінансовій стабілізації підприємства, але й ефективний менеджмент, який розглядає сільське господарство як сферу бізнесу, а не просто виробництво продуктів харчування.

Рівень інвестиційної привабливості сільського господарства країни в цілому є

досить низьким. Однією з основних причин банкрутства значної частини сільськогосподарських підприємств є незадовільний стан матеріально-технічної бази, що спричинено низькою платоспроможністю сільськогосподарських товаровиробників. При цьому, аналізуючи досвід провідних підприємств галузі, варто відмітити, що досягти високої ефективності сільськогосподарського виробництва можливо завдяки інвестиціям. Основними джерелами інвестування аграрних підприємств є власні кошти, бюджетні ресурси та кошти залучені з комерційних джерел. Проте, суб'єкти господарювання і державний бюджет не в змозі повною мірою проінвестувати внутрішні потреби.

Іноземні інвестори, що працюють на українському ринку вкладають кошти тільки у рентабельні галузі, адже основною метою для них є отримання прибутку. Серед таких галузей промисловість, оптова та роздрібна торгівля, транспорт і зв'язок, операції з нерухомістю.

Розглянемо динаміку обсягів вкладених інвестицій в Україну за останні роки.

Інвестиції в основний капітал України за період 2008-2010 років

Рік	Обсяг інвестицій у фактичних цінах, млн. грн.	у% до попереднього періоду
2008	188486	150,5
2009	233081	123,6
2010	151777	65,1

Як бачимо з таблиці, що з 2008 по 2010 роки спостерігалась позитивна тенденція в обсягах інвестицій, вкладених в основний капітал, але й падіння показників у 2010 році було спричинене фінансово-економічною кризою.

З проведеного аналізу, очевидно, що потрібно посилювати процес активізації інвестування, тому що інвестиційна діяльність посідає одне із чільних місць в процесі формування та розвитку економіки держави.

Необхідно наголосити, що негативний вплив на інвестиційну активність має великий податковий тиск, що зменшує обсяг обігових коштів, недостатні податкові пільги для підприємств, недосконале державне регулювання процесів ціноутворення.

Підвищення рівня інвестиційної привабливості перешкоджає надто неефективний регулятивний режим. Найбільше помітно стримує розвиток підприємництва наявність складних адміністративних процедур, які повинні виконати підприємства й інвестори для допущення їх на ринок.

Важливим елементом прискорення залучення іноземних інвестицій у інвестиційні проекти, які мало привабливі для інвестора з боку прибутковості, повинно бути надання пільг іноземним інвесторам.

Серед основних напрямів залучення іноземних інвестицій можна виділити наступні:

- удосконалення законодавчої бази;
- удосконалення податкової системи, зменшення податкового тиску;
- належна державна підтримка;
- спрощення процедури отримання дозволів, віз та ін.;
- фінансове стимулювання іноземних інвесторів;
- зниження рівня корупції;
- удосконалення транспортної інфраструктури.

Отже, одним з безперечних критеріїв, що засвідчує поживавлення економічних процесів в різних країнах є активізація інвестиційної діяльності, і на мою думку сільськогосподарські підприємства повинні шукати шляхи по залученню як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій для налагодження своєї діяльності, а також уміти їх ефективно використовувати.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

**А.О. АФАНАСІЄВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Однією з причин виникнення кризової ситуації на більшості українських підприємств є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва довели багатьох суб'єктів господарювання до межі банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на підприємствах системи контролінгу, що передбачає функціонування та сталий розвиток підприємства, в умовах невизначеності та динамічної не рівноваги.

Фінансовий контролінг є важливою функцією управління, оскільки він є економічною системою, яка пов'язана із прогнозуванням, аналізом, контролем на підприємстві. Проблема організації фінансового контролінгу на підприємствах є актуальною, оскільки досконало і ефективно функціонувати на ринку без нього не можливо. Сучасний стан економіки в країні та світі засвідчує, що вивчення проблеми запровадження системи фінансового контролінгу є практичною потребою.

Як показує практика, запровадження контролінгу на підприємствах супроводжується численними проблемами. До основних груп чинників, які перешкоджають успішній організації контролінгу на підприємстві, можна віднести:

- історичні, зумовлені сформованих роками поглядами на ведення бізнесу, непрозорістю, не завжди достатніми економічними знаннями менеджерів;
- психологічні, пов'язані зі скептичними поглядами керівництва на запровадження фінансового контролінгу, результати якого помітні не одразу, а запровадження досить дороге і тривале;
- організаційні, зумовлені відсутністю досвіду формулювання бажаних результатів від впровадження фінансового контролінгу, складністю залучення кваліфікованих працівників до цього процесу;
- методичні, які виникають внаслідок ігнорування потрібної реструктуризації бізнесу, невдалого виділення на підприємстві центрів відповідальності, вибору неадекватних принципів трансфертного ціноутворення, насадження деструктивних мотиваційних моделей, ігнорування потреби створення пакету корпоративних стандартів контролінгу.

Досягнути стабілізації і розвитку економіки України можливо шляхом логічного аналізу проблем, що можуть виникнути в ході організації контролінгу, причини їхньої появи і засобів, що дають можливість їм протистояти.

Зрозуміло, що опір нововведенням і страх перед невідомістю виникає через недостатню поінформованість персоналу підприємства про систему контролінгу. Крім того, реалізація основної ідеї потребувала б розробки та використання більш складних, порівняно з традиційними методиками, збору і обробки даних. На впровадження системи контролінгу необхідно спрямувати діяльність всіх структурних підрозділів і служб.

Необхідно розробити:

- поточні і стратегічні завдання по підприємству в цілому і по окремих структурних підрозділах і службах;
- схему організаційної структури, центрів витрат і відповідальності;
- формування аналітичного і регулятивного блоку в системі контролінгу;
- методику аналізу підприємницької діяльності;
- оціночні показники діяльності підприємства і структурних підрозділів;
- інформаційні потоки, забезпечуючи своєчасну інформацію по результатах діяльності підрозділів підприємства;

- терміни проведення аналізу фактичного стану по центрах витрат і відповідальності, підприємству в цілому
- терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства;
- систему контролю за виконанням управлінських рішень;
- пособи повідомлення керівника по виявлених недоліках.

Одними із перших кроків із формування системи контролінгу в Україні могло б стати визнання потреби розвитку державного фінансового контролю як у напрямі вдосконалення ревізії, так і через запровадження фінансового аудиту з поглибленням аудиту ефективності, особливо на мікрорівні. Ці форми контролю мають стати наріжним каменем підвищення ефективності господарювання державних підприємств України, діяльність яких повинна забезпечувати випуск низькорентабельної, але потрібної для українського споживача продукції.

В даний час існує необхідність впровадження контролю на багатьох українських підприємствах, оскільки зберігаються проблеми в області управління: низька оперативність інформації; складнощі з розділенням змінних і постійних витрат; відсутність контролю за досягненням цілей підприємства.

Отже, впровадження системи контролінгу управління необхідно здійснювати на всіх етапах організації і функціонування підприємницької діяльності.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІДГОДІВЛІ СВИНЕЙ НА М'ЯСО В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЧИГИРИНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Г.В. СУМЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КОТИК П.С.**

Мета і задачі дослідження. Метою дослідження є визначення показників ефективності виробництва продукції відгодівлі свиней на м'ясо та обґрунтування шляхів її підвищення економічної ефективності виробництва свинини.

Об'єкт дослідження. Є розвиток свинарства в сільськогосподарських підприємствах Чигиринського району Черкаської області.

Предмет дослідження. Є теоретичні, методичні та практичні питання економічної ефективності виробництва свинини, сукупність організаційно-економічних відносин, що виникають у процесі її виробництва і реалізації продукції.

Методи дослідження. Теоретичною й методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних економістів-аграрників з досліджуваної проблеми, розробки науково-дослідних інститутів країни з питань аграрної політики.

Чигиринський район знаходиться на південному сході Черкаської області, східна частина якого розташована на терасовій рівнині, а західна – має пересічний тип рельєфу, який належить до придніпровської височини.

Свинарство є однією з найбільш продуктивних галузей тваринництва, що визначає його суттєву роль у розв'язанні м'ясної проблеми як в Україні, так і у світі. Незважаючи на те, що свинину із релігійних та інших міркувань не споживають окремі нації й навіть деякі регіони світу, на її частку припадає більше третини світового виробництва м'яса вона за обсягами споживання, які динамічно зростають, знаходиться на першому місці.

На жаль, за остання десятиріччя у галузі спостерігаються збитковість, зменшення обсягів виробництва, зниження його ефективності. Незважаючи на це, виробництва свинини здійснювалося в умовах невизначеності та надії на підведення уваги до цієї галузі з боку держави.

Економічна ефективність – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, території, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей, а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку).

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання, згідно наведеної формули:

$$E_{\text{еф}} = \frac{\sum \text{Пр}}{\sum \text{Вт}}$$

де $\sum \text{Пр}$ – сума прибутку; $\sum \text{Вт}$ – сума витрат на виробництво одиниці продукції.

За своєю господарською значимістю свинарство як скоростигла галузь традиційно посідає перше місце серед інших галузей тваринництва. У кризових ситуаціях воно нерідко ставало головним джерелом швидкого нарощування виробництва м'яса.

Соціальні зміни у країні позначилися на економіці галузі свинарства. Насамперед це виявилось у значному скороченні поголів'я свиней і відповідно виробництва свинини. Особливо погіршився стан галузі за період реформування АПК на спеціалізованих підприємствах, більша частина з яких припинила свою діяльність або є нерентабельною.

Згідно з даними Головного управління статистики в Черкаській області, на початок 2009 р. в усіх категоріях господарств налічувалося 331,3 тис. гол. свиней, у тому числі 136,8 тис. гол. у сільськогосподарських підприємствах та 194,4 тис. гол. – у господарствах населення.

Поголів'я свиней в усіх категоріях господарств Черкаської області у 2008 р. порівняно з 1990 р. скоротилося на 74,8%, або в 3,9 рази, а порівняно з минулим роком – на 11,5%.

В Україні свинарство становить традиційну галузь сільськогосподарського виробництва. Поголів'я свиней у господарствах населення не зазнало різкого скорочення, але таки мало місце: на 22,5% порівняно з 1990 р. і на 14,3% – з минулим роком. Основна причина цього полягає у збитковості утримання свиней через подорожчання кормів і низькі закупівельні ціни.

У цілому по Україні поголів'я свиней з 1990 р. зменшилося у 2,8 рази, або на 63,9%. Скорочення поголів'я свиней суттєво вплинуло на виробництво м'яса: порівняно з 1990 р. у 2008 р. відбулося зменшення виробництва свинини в 4,4 рази, або на 77%. У господарствах Черкаської області у 2008 р. вироблено 53,9 тис. т м'яса всіх видів, що становить 2,8% від загального обсягу по Україні. Частка свинини в загальному обсязі виробленого м'яса по Черкаській області становить 42,8%.

Підвищення продуктивності свиней (середньодобовий приріст живої маси зріс від 155 до 269 г) позитивно вплинуло на вирощування свинини. Приріст свиней в 2008 р. був на рівні 2472 ц, що на 3% більше, ніж у 2003 р. Але галузь збиткова, оскільки витрати на виробництво свинини в 2008 р. у 1,6 рази перевищують доходи від її реалізації: ціна реалізації 1 ц свинини (628,24 грн.) дещо збільшилася порівняно з 2003 р., але залишається низькою порівняно з її собівартістю (1005,94 грн.). Таким чином, рівень збитковості становить 37,6%.

Використання різних видів ресурсів є вирішальним чинником для формування собівартості продукції тваринництва та її структури.

Дослідженнями встановлено, що в структурі витрат на вирощування свинини у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області 55,6% витрат, припадає на корми, що становить 76% всіх матеріальних витрат. Тобто продукція свинарства характеризується високою кормомісткістю. Фонд оплати праці з нарахуваннями в загальних витратах становить 17,5%. Решту – 26,9% – віднесено на інші статті витрат: нафтопродукти, електроенергія, ремонт, запасні частини, амортизація тощо.

Витрати кормів на приріст свиней значно вищі, ніж передбачено нормативами (4,5-5,5 корм. од. при м'ясній відгодівлі, 7-8 корм. од. при сальній на 1 кг приросту). Перевищення норм витрат кормів у кінцевому підсумку негативно впливає на

собівартість продукції.

Для визначення економічної ефективності виробництва свинини потрібно обов'язково проаналізувати такі основні показники: продуктивність праці, собівартість і ціна реалізації одиниці продукції, розмір прибутку, рівень рентабельності виробництва.

Показники ефективності виробництва свинини в підприємствах Чигиринського район Черкаської області.

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. в% до 2005 р.
Середньодобовий приріст, г	341	290	340	397	389	114,2
Прямі затрати праці на 1ц приросту живої маси, люд. – год.	31,6	33,7	35,8	34,1	33,9	107,3
Виробнича собівартості 1ц,грн.	664,2	903,5	860,9	107,2	853,4	128,8
Ціна реалізації 1ц,грн.	872,8	664,6	616,8	5870	1402,5	160,7
Виручка від реалізація, тис.грн.	3321,8	2549,3	2566,6	9198,0	11019,0	331,7
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	2676,6	3186,7	8424,4	9823,5	9274,6	346,5
Прибуток (+), збиток (-), тис.грн.	645,2	-637,4	-3158	-625,5	1744,4	270,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	24,1	-20,0	-37,5	-6,4	18,8	-5,3 в.п

Виходячи з даних таблиці слід відмітити, що виробництво свинини в підприємствах Чигиринського району Черкаської області в окремі роки (2005 та 2009р.р.) було ефективним, але в інші періоди дослідження зменшення реалізації продукції та ціни продажу при зростаючій собівартості в результаті було збитковим. Узагальнюючим показником є рівень рентабельності який за 2009 рік досяг 18,8%, але у порівнянні з 2005 роком він знизився на 5,3в.п. Що стосується 2006-2008 років, то виробництво свинини взагалі було збитковим.

Підвищення ефективності виробництва свинини значною мірою залежить від розробки та впровадження державою цільових програм розвитку галузі з урахуванням пільгового кредитування.

Високого рівня економічної ефективності у свинарстві можна досягти за рахунок створення сільськогосподарськими товаровиробниками кооперативного об'єднання з виробництва та реалізації свинини. Завдання сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств полягає у забезпеченні комбікормового заводу фуражним зерном, а свинарського комплексу – у виробництві та реалізації свинини. Учасники такого кооперативного об'єднання отримають рівнозначні прибутки залежно від частки своєї участі.

Тому в сучасних умовах головним напрямом розвитку свинарства та єдино можливим шляхом виходу його з кризового стану є інтенсифікація виробництва на інноваційній основі, переведення галузі на індустріальний шлях розвитку з використанням досягнень науки, техніки і передової практики й інших невід'ємних складових даного процесу.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХРИСТИНІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Н.П. ГОМЕНЮК, магістрант факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КОТИК П.С.**

Основними напрямками підвищення обсягів виробництва насіння соняшнику є зростання врожайності за рахунок раціонального розміщення і концентрації посівів;

організація після збиральної обробки безпосередньо на току підприємства; скорочення втрат на стадії збирання, зберігання та переробки; застосування індустріальної технології вирощування. Відомо, що урожайність – основне джерело резерву збільшення обсягів виробництва валової продукції насіння соняшнику. Впровадження індустріальної технології забезпечує вищі темпи зростання врожайності порівняно з темпами росту затрат живої та уричевленої праці, що дозволяє досягти зниження собівартості продукції та підвищення рівня рентабельності [1].

Вплив комплексу агротехнічних заходів на урожайність насіння соняшнику аналізується по даних таблиці 1. Проведені в таблиці розрахунки показують, що підприємства Христинівського району не дотримувалися вимог технології при вирощуванні насіння соняшнику гібриду «Почин», якою передбачалося у 2009 році одержати врожайність на рівні 30 ц/га за умови, що доза внесення мінеральних добрив на 1 га становитиме 120 кг діючої речовини. Проте відсутність необхідної дози добрив їх розмір був знижений до 82 кг, тобто на 38 кг менше. Це вплинуло на урожайність культури, яка зменшилася на 4,5 ц/га, а в підсумку недоодержано 10730 ц насіння соняшнику. Крім того, на врожайність вплинула загущеність рослин на 1 га посівної площі, оскільки гарантування всхожості насіння, густина рослин збільшилася до 45000 при нормативі 40000 відповідно.

Це основні причини, які не сприяли одержанню запланованої врожайності на рівні 30 ц/га. Саме про це вченими і практиками доведено, що олійні культури потребують відносно великої кількості поживних речовин, тому необхідно вносити багато як органічних, так і мінеральних добрив [2].

1. Можливий резерв підвищення врожайності насіння соняшнику гібриду «Почин» у сільськогосподарських підприємствах Христинівського району Черкаської області у 2009 році

Показник	Згідно технологічної карти	Фактично	Відхилення від техкарти (+, -)
Посівна площа, га	2393	2393	–
Попередники	зернобобові культури		
Обробіток ґрунту під посів (терміни оранки)	21.08 – 25.08.10	9.09 – 20.09.10	+19 –26 днів
Внесення мінеральних добрив, кг діючих речовин на 1 га	120	82	-38
Норма висіву насіння на 1 га/кг	7,0	7,2	+0,2
Очікувана врожайність, ц/га	30	25,5	-4,5
Валовий збір, ц	71790	61060	10730

Слід відмітити, що застосування інтенсивної технології дозволяє знизити трудомісткість насіння соняшнику за рахунок зростання врожайності. Наукові дані підтверджують, що при врожайності насіння соняшника 30 ц/га затрати праці можуть становити біля 3 люд. – год/ц, тоді як при врожайності 25ц/га уже біля 5 люд. – год/ц [4]. Як свідчать дані зарубіжних вчених, затрати праці на вирощування соняшнику зведені до 1,0 – 1,2 люд. – год. на 1 ц насіння, оскільки здійснюється повна механізація його виробництва на інтенсивній основі при внесенні мінеральних добрив 250 – 300 кг на 1 га, що дозволяє отримати врожайність на рівні 35 ц/га. Це стосується таких країн як США, Аргентина, Франція.[4]. Зменшені затрати праці, висока врожайність, низька собівартість – ось фактори ринкової економіки, що є основою конкурентної боротьби на світових ринках олійної продукції і насіння олійних культур[2].

Що стосується трудомісткості насіння соняшнику по досліджуваних підприємствах Христинівського району Черкаської області, то отримані дані наведені в таблиці 2.

2. Показники трудомісткості і собівартості насіння соняшнику по підприємствах Христинівського району Черкаської області

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виробнича собівартість 1ц/грн насіння соняшнику	64,5	64	96	92,9	101,4
Трудомісткість 1 ц насіння соняшнику, люд.год.	4,91	1,18	3,29	4,34	5,33
Темпи росту урожайності, насіння соняшнику, %	100	130	121	129	177
Темпи росту трудомісткості 1ц насіння соняшнику, %	100	24,0	67,1	88,4	108,6
Темпи росту собівартості 1ц насіння соняшнику, %	100	99,2	148,8	144	157,2

Аналіз даних таблиці дає підставу для висновку про те, що в умовах ринкової економіки набули тенденції до зростання показники як собівартість 1ц насіння соняшнику, так і його трудомісткість. Темп росту урожайності у 2009 році проти 2005 року становив 177%, а темп росту трудомісткості 1 ц зменшився – 24 відсоткових пунктів проти 2005 року, при цьому собівартість 1ц зросла з 101,4 грн/ц у 2009 році до 64,5грн/ц у 2004 році. При зростанні темпів росту урожайності насіння соняшнику за досліджуваній період зросла виробнича собівартість 1ц, а також зростала його трудомісткість. Тобто, діяла пряма залежність між рівнями врожайності, виробничої собівартості і трудомісткості. Тенденція трудомісткості по затратах люд. – год. на виробництво насіння соняшнику засвідчує невпинний ріст трудомісткості і це пов'язано, на нашу думку, по причині неповного використання можливостей інтенсивних технологій вирощування насіння соняшнику із-за відсутності необхідних фінансових ресурсів на придбання мінеральних добрив, засобів захисту рослин та використання ефективної зарубіжної техніки на збиранні, яка надавалася на умовах одноразової оренди машинно – технологічною станцією, але якої було недостатньо, тому підприємства Христинівського району вимушені використовувати власну застарілу техніку.

Обраховані резерви зниження трудомісткості, а також собівартості 1ц насіння соняшнику за умови, що досліджувані підприємства вказаного району у 2009 році мали б урожайність на рівні – 27,5 ц/га і посівній площі 2393 га, валовий збір міг би становити 65807,5ц проти 61060ц, а собівартість 1ц – 82,87грн., або нижче фактичної на 17%. За цих умов трудомісткість 1ц знизилась би і становила б 4,47 люд. – год./ц, або на 16,1% менше. Отже, нарощування врожайності в умовах інтенсифікації виробництва насіння соняшнику дозволить знижувати як трудомісткість одиниці продукції, так і виробничої собівартості. Крім того, в умовах інтенсифікації виробництва є можливість підвищувати якість насіння, а відтак і одержувати більші надходження від його реалізації, а також вибирати найбільш ефективні канали реалізації, враховуючи, що якісне насіння дозволяє бути конкурентоспроможним як на внутрішньому, та і зовнішньому ринках [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гащенко М.К. Ефективність виробництва продукції рослинництва. Насіння соняшнику // Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) Вип.3/ М.К. Гащенко Ю.П. Воскобійника, О.Г. Шпикуляка – К., 2010. – С. 105 – 120.
2. Карпенко А.В. Вплив основних чинників на підвищення ефективності виробництва соняшнику в зоні Степу / А.В. Карпенко // Агроінком. – 2003. – № 3-4. – С. 65 – 68
3. Сіємо, щоб вродило // Урядовий кур'єр. – 2006. – 25 березня
4. Уланчук В.С. Напрями підвищення ефективності вирощування соняшнику / В.С. Уланчук, Шайко О. Г. // Економіка АПК. – 2004. – №4. – С. 49-59.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

**І.В. ГИРСЬКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ТКАЧУК С.П.**

Технічні культури належать до основних стратегічних культур України. Порівняно сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування технічних культур, набутий досвід ведення галузі забезпечували Україні одне з провідних місць в Європі за обсягами виробництва цих культур та їх експорту.

Стратегічною метою розвитку виробництва технічних культур, основними з яких є цукровий буряк, ріпак та соняшник, є повне самозабезпечення країни даною продукцією, необхідною для безпосереднього споживання населенням, забезпечення харчових галузей, які використовують їх як сировину, достатність резерву, в тому числі для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Чим вищою буде врожайність цукрових буряків, ріпаку і соняшнику, тим міцнішою буде економіка господарств, що займаються вирощуванням технічних культур [1].

Дослідженням даної проблем займаються провідні вчені-економісти: В. Андрійчук, А. В. Кружилін, В. А. Дубов, М. Ільчук, Л. Лебідь, В. Моргун, В. С. Уланчук, М. Буздалов, М. С. Вітков, В. Г. Десятов, І. І. Лукінов, А. М. Стельмахук, О. В. Романов та інші.

Технічні культури займають у галузі рослинництва важливе місце. Провідними технічними культурами в Україні, та й зокрема у Чечельницькому районі є цукрові буряки та соняшник.

Цукрові буряки це найважливіша технічна культура. В Україні це єдине джерело вітчизняної сировини для цукрової промисловості. Крім того вони є цінним видом корму для галузі тваринництва. В результаті їх вирощування одержують гичку, а в результаті переробки коренів – жом і маляс. Один гектар цієї сільськогосподарської культури крім 52,5 у цукру (при цукристості 15%) дає ще 72 ц кормових одиниць.

Крім цукрових буряків, до технічних культур, які займають важливе місце в економіці країни, відноситься соняшник [2].

Соняшник – це основна олійна культура в нашій країні. У складі всіх олійних культур на його долю припадає понад 70% посівних площ. Соняшникова олія займає 98% загального виробництва олії в Україні.

Продукт переробки соняшнику – високоякісна макуха – є сировиною в кондитерській промисловості і використовується для одержання халви та деяких інших продуктів харчування. Низькосортна макуха застосовується у тваринництві, як цінний корм.

Соняшник – високорентабельна культура, вона впливає на підвищення прибутковості рослинництва в цілому.

Вирощування технічних культур, особливо цукрових буряків є трудо – і матеріаломістка галузь рослинництва. Затрат праці на 1 га посіву цукрових буряків у 6 – 8 разів, а матеріально – грошових витрат – у 4 – 5 разів більше ніж на гектар зернових культур [3].

Вирощування цукрових буряків підвищує культуру землеробства. Вони є кращим попередником у сівозміні для ярих зернових культур. Таким чином, технічні культури мають велике народногосподарське значення.

Останнім часом, через високу трудомісткість та високу культуру землеробства вирощування цукрових буряків знизилось. Вирощування соняшнику навпаки – зросло. Тому перехід до нових умов господарювання загострив проблему підвищення уваги виробництву технічних культур. Для сільськогосподарських підприємств важливо знати

не тільки обсяг виробництва окремих культур, а й скільки витрачено фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів, які понесені затрати на виробництво цієї продукції [4].

Виробництво продукції технічних культур залежить від розміру посівних площ. Аналіз посівних площ проводять через розрахунок динаміки посівних площ по культурах. Необхідно встановити зміни в розмірі і структурі посівних площ і дати їм економічну оцінку. Динаміку площ посіву технічних культур в СТОВ «Ольгопіль» Чечельницького району Вінницької області розглянемо в таблиці 1.

1. Динаміка посівних площ технічних культур в СТОВ «Ольгопіль», га

Культура	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2006 р. (+;-)
Соняшник	312,0	103,0	742,0	304,0	428,0	166,0
Соя	601,0	341,0	264,0	477,0	412,0	-189,0
Ріпак	-	167,0	710,0	1076,0	814,0	-
Цукровий буряк	661,0	649,0	110,0	133,0	280,0	-381,0

Дані таблиці 1 свідчать, що в підприємстві площі під усі технічні культури було збільшено в 2010 році порівняно з 2006 роком, крім площ під цукровий буряк, яка у 2010 році зменшилась на 318 га порівняно з 2006 роком. Перш за все це можна пояснити зменшенням ціни на дану продукцію. Адже в умовах ринкової економіки господарство буде займатися вирощуванням тих видів продукції які мають високий попит і приносять найбільший прибуток, такими культурами в першу чергу можна назвати ріпак і соняшник.

Урожайність сільськогосподарських культур є основним фактором, який визначає обсяг виробництва продукції рослинництва, саме тому даному показнику приділяється велика увага. При аналізі урожайності потрібно вивчити динаміку її росту за певний період часу і встановити, які міри приймає підприємство для підвищення її рівня.

В таблиці 2 представлена урожайність технічних культур в СТОВ «Ольгопіль» Чечельницького району Вінницької області.

2. Урожайність технічних культур у СТОВ «Ольгопіль», ц/га

Культура	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. до 2006 р., %
Соняшник	19,69	9,97	24,86	24,99	11,40	57,9
Соя	15,04	6,38	10,27	10,79	21,76	144,7
Ріпак	-	21,17	37,63	31,99	22,47	-
Цукровий буряк	468,34	241,18	593,66	345,36	357,69	76,4

Як видно з даних таблиці 2, то лише по сої показник урожайності збільшився у 2010 році порівняно з 2006 на 44,7%, по інших культурах у 2010 році урожайність зменшувалася. Що ж стосується цукрового буряка, то найбільш урожайним для нього виявився 2008 рік, його урожайність становила 593,66 ц /га. В даному році урожайність всі технічних культур зросла порівняно з 2007 роком. Якщо ж робити загальний висновок по урожайності технічних культур в СТОВ «Ольгопіль» Чечельницького району Вінницької області за досліджувальний період, то найбільш не урожайними виявилися 2007 та 2010 рр, перш за все це пов'язано з не сприятливими погодними умовами. Саме ці роки були найбільш посушливими в Україні.

Для того щоб визначити яка ж культура є найбільш прибутковою для даного господарства у таблиці 3 розглянемо показники економічної ефективності їх виробництва.

З показників даної таблиці видно, що найбільш прибутковими культурами для даного господарства є соняшник і ріпак. Прибуток на 1 га по соняшнику за період з 2006

3. Показники економічної ефективності виробництва технічних культур в СТОВ «Ольгопіль» Чечельницького району Вінницької області

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	20010 р.	Відхилення 2010 р. від 2006 р. (+;-)
Соняшник						
Урожайність, ц/га	19,69	9,97	24,86	24,99	11,40	-8,25
Рівень товарності, %	82,78	163,3	77,94	86,27	130,50	47,63
Собівартість реалізованої продукції 1 ц, грн	68,86	216,75	69,25	127,88	237,25	168,39
Ціна реалізації 1 ц, грн	88,83	207,99	98,03	285,85	311,71	222,88
Прибуток на 1 ц, грн (збиток)	19,97	-8,76	22,43	136,28	97,17	77,2
Прибуток на 1 га, грн (збиток)	115,38	-142,72	557,95	3406,25	1108,17	992,79
Рівень рентабельності (збитковості), %	29,0	-0,04	41,56	123,52	31,38	2,38
Соя						
Урожайність, ц/га	15,04	6,38	10,27	10,79	21,76	6,72
Рівень товарності, %	99,0	243,2	108,49	130,63	49,54	-49,46
Собівартість реалізованої продукції 1 ц, грн	78,38	87,37	176,58	253,16	224,57	146,19
Ціна реалізації 1 ц, грн	103,49	82,97	256,97	290,58	296,19	192,7
Прибуток на 1 ц, грн (збиток)	25,11	-4,4	87,20	48,88	35,48	10,37
Прибуток на 1 га, грн (збиток)	155,57	-323,16	896,25	525,57	772,33	616,76
Рівень рентабельності (збитковості), %	32,03	-5,0	45,52	14,78	31,89	-0,14
Ріпак						
Урожайність, ц/га	-	21,17	37,63	31,99	22,47	-
Рівень товарності, %	-	100,0	95,51	100,0	100,87	-
Собівартість реалізованої продукції 1 ц, грн	-	128,42	118,86	124,17	204,47	-
Ціна реалізації 1 ц, грн	-	160,67	236,68	226,47	281,64	-
Прибуток на 1 ц, грн (збиток)	-	32,25	112,53	96,72	77,84	-
Прибуток на 1 га, грн (збиток)	-	171,25	4234,92	3095,16	1749,75	-
Рівень рентабельності (збитковості), %	-	25,1	99,12	74,55	37,74	-
Цукровий буряк						
Урожайність, ц/га	468,34	241,18	593,66	354,36	357,69	-110,65
Рівень товарності, %	77,8	100,0	100,0	37,85	39,60	-38,2
Собівартість реалізованої продукції 1 ц, грн	12,28	16,52	13,70	24,25	32,17	19,89
Ціна реалізації 1 ц, грн	19,71	15,73	15,48	26,16	30,62	10,91
Прибуток на 1 ц, грн (збиток)	7,43	-0,79	1,77	1,86	-0,61	-6,82
Прибуток на 1 га, грн (збиток)	1874,4	-928,36	1053,63	659,39	-220,0	-1654,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	60,5	-4,76	12,94	20,27	-4,82	-55,68

по 2010 роки зріс на 992,79 грн., але найбільш прибутковим для даної культури був 2009 рік, прибуток на 1 га становив 3406,25 грн., а прибуток на 1 ц 136,28 грн. Перш за все це можна пояснити відносно високою урожайністю в даному році (24,99 ц/га) відносно інших років та високим співвідношенням ціни та собівартості, ціна реалізації була у 2 рази більшою за собівартість, що позитивно вплинуло на рівень рентабельності, який в даному році теж був найвищим і становив 123,52%.

Що ж стосується ріпаку то для нього виявився найбільш рентабельним та

прибутковим 2008 рік, рівень рентабельності в даному році становив 99,12%, а прибуток на 1 га і на 1 ц відповідно 4234,92 грн. і 112,53 грн. відповідно. Ціна 1 ц реалізованої продукції перевищувала собівартість 1 ц майже у 2,5 рази, урожайність в даному році була найвищою (37,63ц/га)

Найбільш не ефективним і не рентабельним для даного господарства виявився цукровий буряк, у 2010 році рівень збитковості становив – 4,82%, тоді як у 2006 році він був досить прибутковою культурою – рівень рентабельності становив 60,5%, прибуток на 1 га 1874,4грн., а урожайність 468,34 ц/га, яка у 2010 році зменшилась на 110,65 ц/га і становила 357,69 ц/га. Прибуток на 1 га за досліджувальний період зменшився 1654,4 грн.

Таким чином, ефективність виробництва продукції технічних культур в СТОВ «Ольгопіль» Чечельницького району Вінницької області коливається по роках і є перемінною, але залишається прибутковою для підприємства.

Отже, підвищення ефективності виробництва технічних культур перш за все пов'язане із збільшенням виробництва та підвищення якості продукції. Істотним резервом збільшення виробництва продукції є запобігання її втратам. Причини втрат різні: втрати через розтягування строків обмолоту чи вибір невдалого способу збирання, недосконалість збиральної техніки, поганий стан транспортних засобів, доріг, місць доочищення і зберігання продукції. Також дані культури потребують чіткого дотримання технологічних процесів, сівозмін, внесення достатньої кількості органічних та мінеральних добрив, застосування необхідних при їх вирощуванні засобів захисту рослин і дефоліантів. Лише в цих умовах можливий ріст урожайності культур, зменшення витрат праці і коштів в розрахунку на 1ц продукції, а отже і підвищення ефективності виробництва. Тому основним шляхом ефективного виробництва є запровадження інтенсивних технологій вирощування технічних культур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондар В.С. Шляхи подолання кризи і відродження галузі / В.С. Бондар // Цукрові буряки. –2009. №1. с.8-9.
2. Валінкевич Н.В. Удосконалення управління розвитком виробництва технічних культур / Н.В. Валінкевич // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С.39-43.
3. Варченко О.М. Формування погоджувальних комісій з обґрунтування цін і доходів в інтеграційній структурі виробництва цукру / О.М. Варченко // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 1. – С.54-57.
4. Кваша С., Лука О. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С.Кваша, О.Лука // Економіка України. –2007. №10. –с.79-85.

СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ БЕРШАДСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

**К. Ю. ФЕДОСЄЄВА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент УЛАНЧУК А. І.**

Молочна галузь України сьогодні переживає не найкращі часи. Поголів'я корів скорочується з кожним роком. На сьогоднішній день урядом розробляється ряд програм щодо розвитку тваринницької галузі. Найбільше уваги приділяється саме молочній галузі, так як молоко є не замінним продуктом харчування. Варто також зазначити, що з економічної точки зору доцільно займатись саме молочним скотарством. Причини наступні:

- молоко – високоліквідний товар і на відмінну від м'ясного скотарства та свинарства не потрібно чекати, поки тварина виросте, набере необхідну вагу і реалізується;
- цілорічне надходження готівкових коштів, відсутня сезонність як така.

Варто також зазначити, що молоко – це єдиний продукт харчування який не піддається генній модифікації, так як єдиної формули молока неможливо вивести через індивідуальні характеристики кожної тварини.

Дослідженням проблем молочної галузі та розробкою шляхів підвищення її ефективності та розробкою основ інтенсифікації аграрного виробництва займаються провідні вчені-економісти: В. Андрійчук, А. В. Кружилін, В. А. Дубов М. Ільчук, Л. Лебідь, В. Моргун, В. С. Уланчук, С. П. Ткачук, І. М. Буздалов, М. С. Вітков, В. Г. Десятов, І. І. Лукінов, А. М. Стельмашук, О. В. Романов та інші.[1]

Перейдемо безпосередньо до виробництва молока в регіоні та підприємствах Бершадського району.

Вінницька область займає важливе місце у виробництві молока в Україні. Тваринництво області належить до інтенсивної галузі. Питома вага поголів'я корів в області становить 6,76%, а валове виробництво молока – 9,13% від показників по Україні.

Нині в регіоні розводять переважно три молочних породи корів: українську червоно-рябу молочну породу (яка становить 40,6% загальної кількості корів), українську чорно-рябу молочну породу (39,7%) і симентальську (19,7%). В останні роки поголів'я великої рогатої худоби стабілізувалось і становило на 1 жовтня 2010 року 385,5 тис голів, у тому числі 184,3 тис корів.[3]

У Вінницькій області налічується 27 районів. Бершадський район займає 15 – те місце у розвитку сільського господарства. Стосовно тваринництва, то як видно з матеріалів таблиці 1. в Бершадському районі зосереджено 1,5% поголів'я ВРХ, в т. ч. 1,05% корів області. По виробництву молока район займає біля 1% показника по Вінницькій області. За досліджуваний період поголів'я ВРХ і в т. ч. корів у 2010 р. порівняно з 2006 р. відповідно на 37,7% та 56,4%.

1. Стан тваринництва Бершадського району

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 року від 2006 р.(+,-)
Всього ВРХ району, гол	8817	6677	4394	3803	5489	-3328
У % до області	2,08	1,6	1,15	1,04	1,50	-0,58
В т. ч. корови, гол	4739	3830	3605	2653	2055	-2684
У% до поголів'я корів області	2,05	1,76	1,73	1,38	1,05	-1
Валове виробництво молока, ц:	112524	87287	63882	64189	83227,5	-29296,5
У% до області	1,32	1,05	0,76	0,76	1,0	-0,32
Продуктивність корів району, кг	2374	2279	1772	2420	4050	1676
У% до області	0,64	60,0	44,0	0,55	93,3	92,66

Розглядаючи матеріали таблиці 2, бачимо що виробництво молока в районі в 2010 р. зменшилось на 29296,5 ц, або на 26,04% порівняно з базисним роком. Основний вплив на це здійснив фактор зменшення поголів'я корів.

У звітному році виробництво молока у сільськогосподарських підприємствах Бершадського району було прибутковим. Так прибуток від реалізації продукції становить 4617 тис. грн., в тому числі 65,96 грн. на 1 ц. та 2246,7 грн. на одну голову, рівень рентабельності становив 27%. На це вплинуло в основному зростання ціни одиниці продукції майже втричі порівняно з 2006 роком. Разом з цим спостерігається зростання витрат як в цілому по продукції так і в розрахунку на 1 ц. Витрати на 1 голову протягом періоду зросли – з 2232,3 грн. до 8426,3грн. (табл. 2). Варто зазначити, що у

2010 році порівняно з 2006 роком продуктивність корів значно підвищилась на 70,6%, що складає 1676 кг.

2. Показники економічної ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Бершадського району

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2006 р.(+,-)
Поголів'я, гол	4739	3830	3605	2653	2055	-2684
Валове виробництво, ц	112524	87287	63882	64189	83227,5	-29296,5
Продуктивність, кг	2374	2279	1772	2419	4050	+1676
Реалізовано продукції, ц	93304	74186	54635	55425	70000	-23304
Товарність, %	82,9	85,0	85,5	86,4	84,1	+1,2
Дохід від реалізації, тис. грн.	8495,3	10899	9975,2	9874,9	21725,2	+13229,9
Ціна реалізації, грн./ц	91,05	146,91	182,58	178,17	310,4	+219,35
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9381,4	9762	10883	10534	17108,0	+7726,6
Собівартість 1 ц, грн.	100,55	131,59	199,19	190,06	244,4	+143,85
Прибуток(збиток) від реалізації, тис. грн.	-886,1	1137	-907,8	-659,1	4617	+5503,1
Прибуток(збиток) на 1 ц	-9,50	15,33	-16,62	-11,89	65,95	+75,45
Рентабельність(збитковість), %	-9,45	11,65	-8,34	-6,26	27,0	+36,45
Прибуток (збиток) на 1 гол, грн.	-187,0	296,7	-251,8	-248,4	2246,7	+2433,7
Витрати на 1 гол, грн.	2232,3	2755,6	3173,0	4185,1	8426,3	+6194

Порівнюючи показники звітнього року з попереднім, можна побачити різке підвищення ефективності виробництва молока – так рівень рентабельності збільшився з -6,27 до 27%, і прибуток від реалізації молока становив 4617 тис. грн. проти 659,1 тис. грн. збитку. В районі станом на 1 січня 2010 року кількість сільськогосподарських підприємств з поголів'ям корів 100 голів і більше налічувалось 10 одиниць, а менше 100 голів – 3 підприємства.

3. Показники економічної ефективності виробництва молока в Бершадському районі в розрізі сільськогосподарських підприємств за 2009 рік

Назва господарства	Поголів'я, гол	Продуктивність, кг	Товарність, %	Ціна 1 ц, грн	Повна собівартість 1 ц, грн	Прибуток (збиток) на 1 ц, грн	Прибуток (збиток) на 1 гол, грн	Витрати на 1 гол, грн	Рентабельність(збитковість), %
ПСП «Еліта»	210	2073	24,5	197,4	277,0	-79,6	-1625	5089	-28,8
ТОВ «Осіївське»	295	3026	94,7	186,3	153,6	32,7	936,6	4471	21,3
ТОВ «Устя»	380	3757	88,7	191,2	169,4	21,8	724,2	5881	12,8
ПП «Зоря»	130	2285	73,8	134,0	312,9	-178,9	-276,5	5369	-53,9
ТОВ «Агрофірма Джулінка»	330	1299	86,8	161,1	273,8	-76,7	-1270	3435,5	-0,41
ПП «Промінь»	250	2370	80,7	161,0	180,9	-19,9	-380,8	3918,4	-11,0
ТОВ «Удич»	110	2354	63,8	159	159,1	0,1	4,5	3215	0,1
ТОВ «Агросвіт»	350	1917	89,6	154,7	167,6	-12,9	-222,3	2835,7	-7,7
ПП «Обрій»	130	3181,5	77,9	160,6	137,8	22,8	564,6	3728	16,5
ПСП «Тетяна»	260	2581	88,1	211	195,9	15,1	346,1	4824	7,7

В таблиці 3 показано показники економічної ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Бершадського району.

Як бачимо з наведених даних 6 підприємств із десяти є збитковими, а прибутковими – лише чотири. Це і спричинило таку ситуацію в районі загалом. У 2009 році лише в 4-х підприємствах продуктивність корів вища показника середнього по району – ТОВ «Устя» – 3757 кг; ПП «Обрій» – 3181,5 кг; ТОВ «Осіївське» – 3026 кг; ПСП «Тетяна» – 2581 кг.

Зміну продуктивності корів та їх поголів'я у розрізі господарств сільськогосподарських підприємств показано на рис. 2, 3.

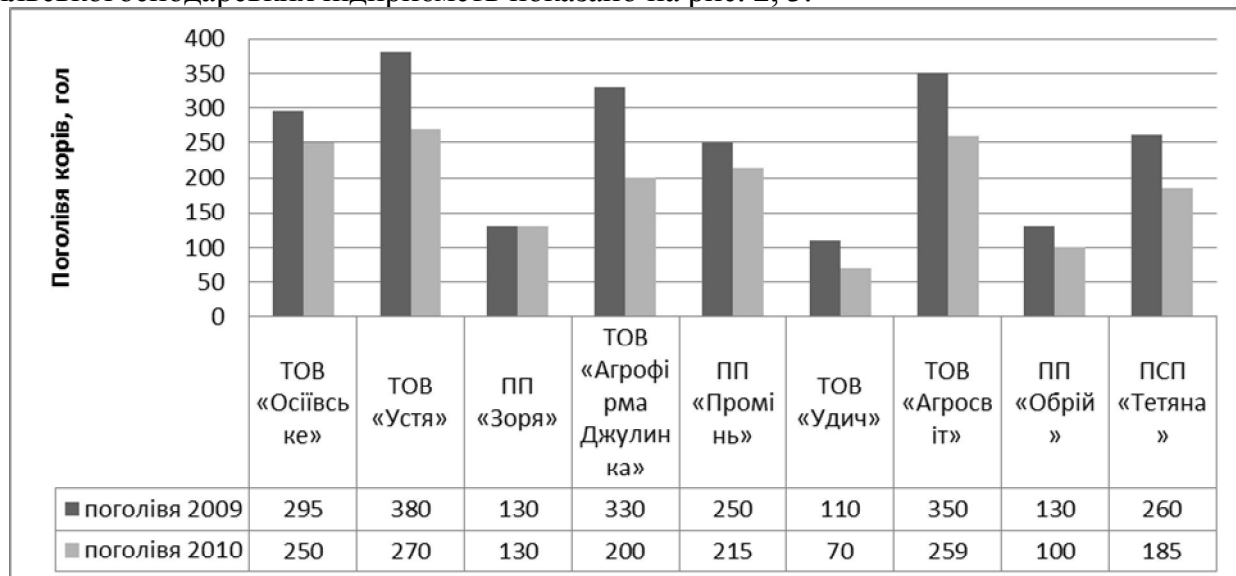


Рис. 1. Зміна поголів'я корів

З графіку наведеного на рис. 1. видно, що поголів'я корів по всіх сільськогосподарських підприємствах скоротилося. Звідси випливає, що основним фактором збільшення виробництва молока є продуктивність корів, що показано на рис. 2.

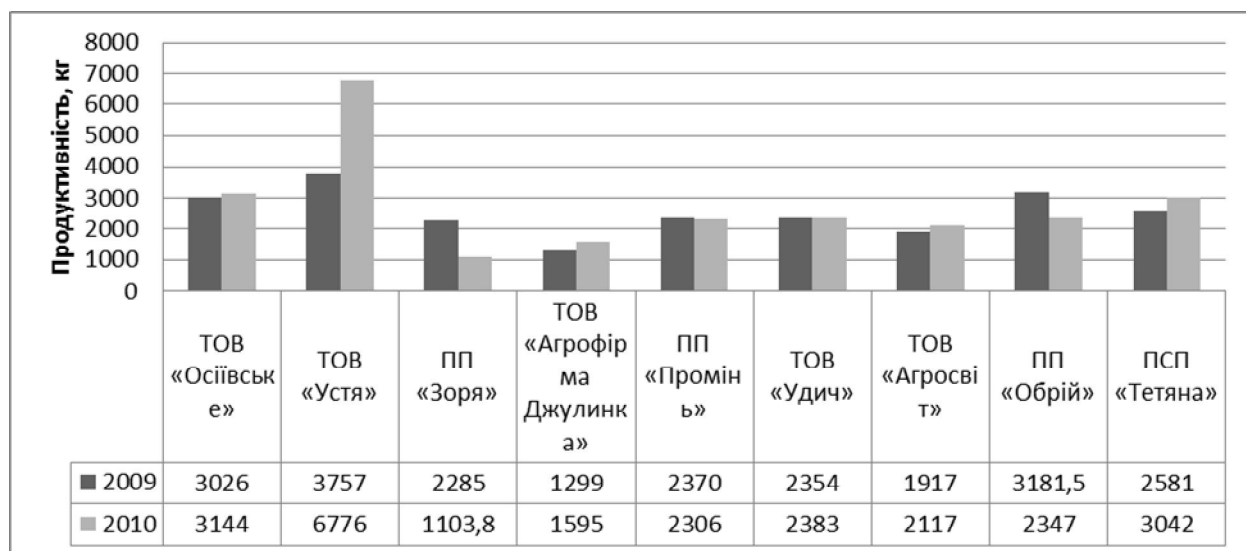


Рис. 2. Зміна продуктивності корів по господарствах у 2009-2010 роках

З даного графіку видно, що у 2010 році сама висока продуктивність корів відмічається у ТОВ «Устя» – 6776 кг, де продуктивність зросла майже вдвічі. Також підвищилась продуктивність корів у ПСП «Тетяна» та ТОВ «Осіївське». У 2010 в ТОВ «Устя» та ТОВ «Осіївське» провели технічне переоснащення виробництва. Зокрема у ТОВ «Осіївське» встановили німецьку доїльну залу типу «Ялінка» з подвійним

виходом. В результаті з шістнадцяти доярок тепер залишилося тільки дві і третя підмінна. Вони обслуговують 240 корів, а в перспективі обслуговуватимуть всі 550 – на стільки розраховане дане устаткування. В ТОВ «Устя» крім технічного оснащення, встановлення доїльного залу також провели вибракування низькопродуктивних корів та закупили високопродуктивних первісток – в основному симентали.

На покращення ефективності виробництва молока в районі також позитивно вплинуло і те, що у 2010 році, у ЗАТ «Зернопродукт МХП» почали утримувати молочне скотарство – поголів'я корів становить 259 голів, продуктивність яких становить 4843 кг.

Як бачимо з розглянутої інформації в області та районі зокрема молочне скотарство одна з пріоритетних галузей на сьогодні.

В закінчення слід сказати що загалом в області є великі перспективи розвитку молочної галузі. Так як не дивлячись на значне скорочення поголів'я, валове виробництво молока за досліджуваний період не змінилось завдяки зростанню продуктивності корів. Дана галузь розвивається інтенсивним шляхом, тобто валове виробництво молока збільшується не за рахунок збільшення поголів'я тварин, а за рахунок підвищення їх продуктивності.

Останніми роками науковці Вінницької державної сільськогосподарської дослідної станції (ДСГДС) разом зі спеціалістами облплемоб'єднання та господарств області вивели заводський тип української червоно-рябої молочної породи, Подільський тип української чорно-рябої молочної породи та дві лінії Борда і Алема, які затверджені Міністерством сільського господарства і продовольства. Генетичний потенціал ВРХ на Вінниччині сконцентровано в 19 племінних заводах, з яких 4 спеціалізуються на розведенні української червоно-рябої, 13 — на розведенні Подільського типу української чорно-рябої і ще 2 заводи розводять симентальську породу.

Вченні-економісти, як України так і СНД, дійшли спільної думки, що розвиток сільського господарства можливий за умови відновлення інвестиційної активності, як на основі посилення ролі держави, так і через ринкові регулювання. На їх думку, сільське господарство потрібно насичувати інноваційними програмами, спрямованими на збільшення обсягів агропромислового виробництва та проведення його інтенсифікації та інтеграції [4].

Суть інтенсифікації проглядається через систему факторів з елементами інновацій, що діють у галузі тваринництва, які об'єднують у наступні групи:

- 1) Біологічні (удосконалення селекційно-племінної роботи);
- 2) Технічні (капітальне будівництво, реконструкція, переобладнання ферм, приміщень, літніх таборів для утримання худоби);
- 3) Технологічні (запровадження передових низькозатратних технологій утримання тварин, забезпечення міцної кормової бази, підвищення якості ветеринарного обслуговування тварин);
- 4) Організаційні та економічні (вдосконалення спеціалізації. Концентрації та інтеграції, запровадження прогресивних норм організації праці, державна підтримка, що забезпечує гарантований збут тваринницької продукції та прибутковість галузі);
- 5) Соціально-побутові (підвищення кваліфікації кадрів. Розвиток інфраструктури села, що в свою чергу створить умови для закріплення кадрів на селі) [2].

Проте самої інтенсифікації недостатньо. Потрібно, щоб держава зі своєї сторони приділяла достатню увагу розвитку молочної галузі. Варто зазначити, що згідно з новим дотаційним механізмом українські товаровиробники молока отримуватимуть дотації у розмірі від 800 до 1600 гривень на корову щороку, тоді як торік високоефективні формування одержували до 3 тис. гривень. Також експерти зазначають, що відтепер молокопереробні підприємства свій податок на додану вартість перераховуватимуть до спеціального фонду державного бюджету, звідки чиновники перерозподілятимуть кошти уже кожному власнику худоби раз на рік. Податковий кодекс передбачає, що 70%

податку на ПДВ виплачуватимуть як дотацію на голову корови, а 30% спрямовуватимуть на фінансування тваринницьких комплексів [5].

Отже, як бачимо з розглянутої вище інформації, молочна галузь на сьогоднішній день знаходиться у важкому становищі. Проте спостерігаються певні позитивні зрушення у її розвитку. Запропоновані вище заходи сприятимуть стабілізації економічної ситуації на ринку молочної продукції, а також налагодженню процесу відновлення і розвитку молочної галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Оруджов Е. Ми готові до конкуренції зі світовими лідерами виробництва молока / Е. Оруджов // Молоко і ферма. – червень 2010. – №1. – С. 16.
2. Оляднічук Н. В., Уланчук В. С. Інтенсифікація галузей тваринництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія / Оляднічук Н., В. Уланчук В.С. – Умань: ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочінський»), 2010. – 220 с.
3. Тваринництво, динаміка поголів'я корів – [Електронний ресурс] – режим доступу: – http://www.yous.vin.ua/stat_info1.htm – 2010.
4. Ткачук С. П. Функціонування регіонального ринку молока: монографія / Ткачук С. П. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 232с.
5. УКАБ просит Президента сохрानить действующий механизм дотаций для производителей молока и мяса – [Електронний ресурс] – режим доступу: – <http://www.marketnews.com.ua> – 2011.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Т.С. ЯНІШЕВСЬКА, магістрант факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент СЕМЕНДА Д.К.**

Зернове виробництво є ключовою галуззю агропромислового комплексу України, де виробляється один з найважливіших базових харчових продуктів, яка гарантує продовольчу безпеку країни. Зерно є незамінним продуктом харчування людей. Воно також необхідне для забезпечення галузі тваринництва в концентрованих кормах з метою виробництва достатньої кількості молока, м'яса, яєць. Зерно є сировиною борошномельної, комбікормової, пивоварної, спиртової та інших галузей. Частина зерна щорічно повинна використовуватися для створення, поновлення і поповнення державних запасів і резервів. Зерно при достатньому його виробництві може бути важливим експертним продуктом. Тому дуже важливим є регулювання виробництва зерна не тільки на рівні держави, але і на рівні кожного підприємства.

Питання економічної ефективності вирощування зернових культур присвячені роботи економістів-аграрників: К.А. Лебедев [1], С.В. Кучер [2], Д.Ю.Соловей [3] та інших вчених.

Метою даного дослідження є вивчення економічної ефективності виробництва зернових культур в умовах формування ринку на основі даних сільськогосподарських підприємств Уманського району, Черкаської області.

В Уманському районі кількість діючих сільськогосподарських підприємств становить: всього – 128 господарств з них 29 господарських підприємств, 10 приватних підприємств, один виробничий кооператив, 80 фермерських господарств, одне державне підприємство та 7 підприємств інших форм господарювання. Загальна земельна площа по Уманському району – 89,3 тис. га (по підприємствах які звітуються), в тому числі сільськогосподарських угідь – 86,5 тис. га, рілля – 84,7 тис. га, сіножаті і пасовища –

400 га [5].

Динаміку посівних площ, урожайності та валових зборів зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Уманського району протягом 2007-2009 рр. розглянемо в даних (табл. 1).

1. Динаміка посівних площ, урожайності та валових зборів зернових культур

Культура	Посівна площа, га			Валовий збір, ц			Урожайність, ц/га			Відхилення валових зборів 2009 до 2007	
	2007р	2008р	2009р	2007р	2008р	2009р	2007р	2008р	2009р	+, -	%
Пшениця	14407	16578	14641	315009	786954	650090	21,9	47,5	44,4	335081	106,4
Ячмінь	8092	10740	13718	89697	397149	458808	11,1	37	33,4	369111	411,5
Кукурудза на зерно	3935	5358	4852	72920	200916	332519	18,5	37,5	68,5	259599	356
Гречка	719	585	545	5863	4483	5130	8,2	7,7	9,4	-733	-12,5
Овес	142	215	213	1639	6664	5020	11,5	31	23,6	3381	206,3
Всього	27295	33476	33969	485128	1396166	1451567	17,8	41,7	42,7	966439	299,2

Аналізуючи дані (табл. 1), можна сказати про високі темпи зростання валових зборів зернових зросли на 966439 ц або на 299,2%. Протягом досліджуваного періоду в господарствах району урожайність зернових зросла по таких культурах, як: пшениця, кукурудза на зерно, ячмінь, овес. Що ж стосується валових зборів, то необхідно зазначити, що валовий збір зменшився лише по одній культурі – гречці, а саме на 733ц або на 12,5%.

В загальному вигляді економічна ефективність – це відношення отриманих результатів до понесених для цього витрат засобів виробництва й живої праці. Розглянемо економічну ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Уманського району Черкаської області в (табл. 2).

2. Економічна ефективність виробництва зернових за 2009 р.

Показник	Культура				
	Пшениця	Ячмінь	Кукурудза на зерно	Гречка	Овес
Урожайність, ц/га	44,4	33,4	68,5	9,4	23,6
Виробничі витрати на 1 га, грн.	289,63	226,22	384,53	113,61	153,71
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	65,22	67,64	56,11	120,70	65,22
Повна собівартість 1 ц, грн.	74,34	74,8	74,13	121,95	47,17
Ціна за 1 ц, грн.	75,66	77,04	78,43	147,03	60,83
Прибуток на 1 ц, грн.	1,32	2,24	4,3	25,08	13,66
Прибуток на 1 га, грн.	60,6	61,6	253,8	228,9	60,09
Рівень рентабельності, %	1,77	3,03	5,8	20,6	28,9

Аналізуючи дані (табл. 2) необхідно відмітити, що найвищу урожайність має кукурудза на зерно, а саме 68,5 ц/га, а найнижчу – гречка 9,4 ц/га. Найбільш прибутковою культурою є кукурудза на зерно, так його прибуток на 1 га становить 253,8 грн., найменш прибутковою є овес, так прибуток 1 га становить 60,09 грн. Найвищий рівень рентабельності має овес (28,9), а найнижчою – пшениця (1,77).

Для порівняння розглянемо показники ефективності виробництва зернових та зернобобових в ТОВ «Дубова», які наведені у (табл. 3).

Аналізуючи дані (табл. 3), можна сказати, що урожайність збільшилася у 2009 році збільшилася на 2,5 ц/га порівняно з 2005 році. Найбільший прибуток спостерігається у 2009 році і становить 1106 грн., а найменший у 2008 році на 161 грн. Рівень рентабельності найвищий у 2009 році (78%), а найменший у 2008 році (41%).

3. Показники ефективності виробництва зернових та зернобобових в ТОВ «Дубова» Уманського району Черкаської області

Показник	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2009р. до 2005р., %
Урожайність, ц/га	48,3	41,3	14,6	41,2	50,8	106,0
Вироблено, ц	62821	53473	9139	50156	65059	104,0
Реалізовано, ц	59423	63894	18512	17673	60479	102,0
Повна собівартість 1 ц, грн.	25,6	34,8	51,7	66,0	50,3	197,0
Ціна за 1 ц, грн.	46,8	58,8	88,4	92,5	88,4	189,0
Прибуток на 1 ц, грн.	22,0	24,0	37,0	27,0	39,0	178,0
Прибуток на 1 га, грн.	730	705	650	161	1106	152,0
Рівень рентабельності, %	86	69	72	41	78	-8 п.п.

Для того щоб виробництво продукції рослинництва було ефективним, вона має бути якомога вищої якості і нижчої собівартості. З метою підвищення ефективності виробництва та реалізації зерна пропонується вжити слідуючих заходів: застосовувати нові високопродуктивні сорти та гібриди зернових культур, особливе значення набуває селекційна робота і поліпшення насінництва зернових культур; вносити добрива в оптимальних нормах, відповідно до забезпеченості ґрунту поживними елементами; дотримуватися технології вирощування сільськогосподарських культур, використовувати ресурсозберігаючі технології вирощування зернових культур, що дасть можливість знизити витрати палива на 16%, затрати праці – в 3,2 рази, оплату праці – на 34%, при зростанні заробітку працівників в 2,1 рази.

Реалізація цих чи інших заходів забезпечить високу ефективність вирощування зернових культур: збільшення виробництва екологічно чистої, конкурентоспроможної продукції рослинництва, підвищення окупності капіталовкладень, а також поліпшення соціальних умов працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лебедєв К.А. Ефективність виробництва і реалізації продукції зерно продуктового під комплексу // Економіка АПК. – 2009. – №5. – с.33-36.
2. Кучер С.В. Фактори впливу на стан ефективності зернового господарства в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №1. – с.114-118.
3. Соловей Д.Ю. Оцінка енергетичної ефективності виробництва зерна озимої пшениці в Україні // економіка АПК. – 2010. – №1. – с.83-85.
4. Крочак О.І., Мартинюк Л.А. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва зерна. – с.188-189
5. За даними бухгалтерської звітності.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Н.О.ТІМАНОВСЬКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент Семенда Д.К.

В економічній літературі витрати виробництва і собівартість продукції завжди займали центральне місце. Довгий час при командно-адміністративній системі, коли вимоги економічних законів, особливо закону вартості, порушувались і нехтувались, собівартість продукції і ціна реалізації не відображали реальних затрат виробництва. Це підірвало можливості господарств працювати в умовах самофінансування. Шкода, окремі перекося такого затратного механізму не переборні і тепер при переході до ринкових відносин.

Якщо розглянути динаміку собівартості реалізації 1 т зернових культур по Україні, то у 2000 році вона становила 266 грн., а у 2008 році вже 669,9 грн. Це при ціні реалізації у 2000– 438,3 грн., у 2008 – 779,6 грн. Така динаміка собівартості вплинула і на рівень рентабельності, що у 2000 році становив 64,8%, а у 2008 році всього лиш 16,4%. Собівартість зростає тому що зростають ціни на матеріально-технічні ресурси, а продуктивність, урожайність культур зростають нищими темпами. Тому важливою умовою економічної ефективності виробництва і забезпечення розширеного відтворення в сільському господарстві є зниження собівартості продукції.

Сільськогосподарські підприємства Любашівського району Одеської області спеціалізуються в основному на вирощуванні зернових та технічних культур. Динаміка собівартості продукції рослинництва відображена в таблиці 1.

1. Динаміка виробничої собівартості 1 ц основних видів продукції рослинництва у господарствах Любашівського району Одеської області, грн.

Види продукції	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2006 р., (+;-)
Пшениця	37,59	46,48	63,58	75,47	37,88
Гречка	34,51	131,03	-	236,84	202,33
Кукурудза	62,78	-	80,22	124,95	62,17
Ячмінь	35,29	65,34	91,06	103,13	67,84
Горох	37,14	39,09	-	112,36	75,22
Овес	32,65	-	59,87	81,33	48,68
Соняшник	69,53	28,82	106,11	396,42	326,89
Соя	69,76	111,11	-	-	-
Ріпак озимий	60,06	51,92	87,45	468,08	408,02
Льон-довгунець	61,32	-	-	-	-
Цукрові буряки	13,51	21,42	14,94	-	-
Картопля	12,32	-	-	-	-

З таблиці видно, що виробнича собівартість 1ц основних видів рослинницької продукції за досліджуваний період збільшилась, що є негативною тенденцією. До 2009 року собівартість пшениці та кукурудзи збільшилась в два рази, собівартість гречки збільшилась на 202,33 грн., ячменю – на 67,84 грн., гороху більш ніж в три рази, соняшника – на 326,89 грн. та ріпаку озимого на 408,02 грн.

Собівартість продукції рослинництва формується з різних за економічним змістом статей витрат, які характеризують її структуру.

Із матеріалів таблиці 2 видно, що за останні три роки найбільш питому вагу у собівартості продукції рослинництва займали матеріальні затрати. Найбільша їх частка спостерігається у 2008 році – 71,29%. В структурі прямих матеріальних витрат вагоме місце займають витрати на нафтопродукти, де їх частка за роками складає відповідно 25,88%, 25,38% і 11,85%.

Затрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи збільшуються з кожним роком. До 2009 року вони збільшились відповідно на 1966 та 694 тис.грн. Проте їх частка в загальній сумі витрат зменшилась на 4,84%. Затрати на амортизацію необоротних активів також значно зросли за досліджуваний період – з 311 тис.грн. у 2007 році до 1019 тис.грн. у 2009 році. В цілому ж сума витрат на виробництво продукції рослинництва за три роки зросла на 16803,4 тис.грн.

Таким чином, сума витрат на виробництво продукції рослинництва в Любашівському районі за досліджуваний період має тенденцію до зростання, що значно знижує ефективність та дохідність галузі.

2. Структура витрат на виробництво продукції рослинництва у господарствах Любашівського району Одеської області

Елементи витрат	2007р.		2008 р.		2009р.		2009 р. до 2007 р. (+;-) у в.п.
	Сума витрат, тис.грн.	%	Сума витрат, тис.грн.	%	Сума витрат, тис.грн.	%	
Затрати на оплату праці	856	17,91	2250	12,31	2822	13,07	-4,84
Відрахування на соціальні заходи	146	3,05	467	2,55	840	3,89	0,84
Матеріальні затрати які увійшли до собівартості	2618	54,77	13028	71,29	13589,6	62,96	8,19
в т. ч. – насіння	722	15,10	3032	16,59	2752,7	12,75	-2,35
– мінеральні добрива	135	2,82	1671	9,14	3017,2	13,97	11,15
– нафтопродукти	1237	25,88	4639	25,38	2558,3	11,85	-14,03
– електроенергія	25	0,52	223	1,22	47	0,21	-0,31
– запасні частини	274	5,73	1054	5,76	1268	5,87	0,14
Оплата послуг і робіт	225	5,33	2379	13,01	3946,4	18,28	12,95
Амортизація основних засобів	311	6,50	263	1,4	1019	4,72	-1,78
ВСЬОГО	4779,2	100	18273	100	21582,6	100	-

Собівартість відображає велику частину вартості продукції і залежить від зміни умов виробництва і реалізації продукції. Таким чином істотний вплив на рівень затрат здійснюють техніко-економічні фактори виробництва. Цей вплив проявляється в залежності від змін у техніці, технології, організації виробництва, в структурі і якості продукції і від величини витрат на її виробництво. Звідси витікає, що виявлення резервів зниження собівартості повинно опиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також усіх складових собівартості.

Впровадження прогресивних систем землеробства, науково-обґрунтованих сівозмін та передових технологій виробництва дасть змогу знизити собівартість продукції рослинництва у господарствах Любашівського району. Також необхідними заходами є впровадження у виробництво нових сортів та гібридів сільськогосподарських культур; раціональна хімізація і поліпшення родючості землі; дотримання всіх агротехнічних вимог; удосконалення галузевої структури підприємства з організацією на вимоги ринку.

Систематичне зниження собівартості забезпечить не тільки зростання прибутку підприємства, а і дасть державі додаткові засоби, як для подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва, так і для поліпшення матеріального становища працівників.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

**Ю.М. СТЕПАНОВА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ПАРХОМЕНКО Л.А.**

Соняшник – основна олійна культура в багатьох країнах світу. У складі всіх олійних культур він займає 70% посівної площі і 85% валового збору. Із насіння соняшнику виробляється приблизно дві третини всієї рослинної олії.

На ринку сільськогосподарської сировини України провідне місце належить насінню соняшнику. Сьогодні Україні належить 10,6% світового і 34,3% європейського обсягів виробництва соняшнику, а в розрахунку на кожного її жителя вироблялося 16 кг олії. За цими показниками Україну можна порівняти з Аргентиною, яка також має значну питому вагу в структурі світового і європейського виробництва.

Соняшник є самою високодохідною культурою і являється основною олійною культурою в Україні. Насіння його районованих сортів і гібридів містить 50 – 52% олії, а селекційних – до 60%.

Виробництво продукції рослинництва залежить від розміру посівних площ і врожайності сільськогосподарських культур. Соняшник в Україні займає найбільшу посівну площу серед всіх технічних і олійних культур.

Метою статті є аналіз ефективності виробництва та обґрунтування шляхів підвищення ефективності виробництва насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Кіровоградської області.

В таблиці 1 наведено динаміку посівних площ, урожайності та валових зборів насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Кіровоградської області.

1. Динаміка посівних площ, урожайності та валових зборів насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Кіровоградської області

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009р. до 2005р, %
Валовий збір, ц	5270	1626	1573	4046	4956	94,1
Площа, га	284	96	228	213	380	133,8
Урожайність, ц/га	18,6	16,9	6,9	19,0	13,1	70,4

Із таблиці 1 видно, що посівна площа насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Кіровоградської області коливається по рокам. Наприклад, в 2006р. вона була найменшою за всі 5 років і становила 96 га, що на 188 га менше, ніж в 2005р. і на 284 га менше, ніж у 2009р. Якщо порівняти 2009р. з 2005р., то видно, що площа збільшилась на 33,8%.

Валовий збір насіння соняшнику також значно змінювався за досліджуваний період. Так, якщо у 2005р. у СТОВ “Вікторія” було вироблено 5270 ц насіння соняшнику, то у 2009р. 4956 ц, або на 5,9% менше, найменше зібрали насіння соняшнику в 2007р. – 1573 ц. Рівень урожайності за даний період також зменшився з 18,6 ц/га до 13,1 ц/га або на 29,6%.

Головною метою виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств є виробництво продукції для задоволення суспільних потреб і отримання максимально можливого прибутку. У процесі виробництва аграрні підприємства використовують матеріальні, грошові і трудові ресурси, виробниче споживання яких формує витрати виробництва.

В таблиці 2 розглянемо структуру виробничої собівартості насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія”.

З даної таблиці видно, що найбільшу питому вагу займають витрати на оплату праці – 25%, нафтопродукти – 13,1%, мінеральні добрива – 11,8%, насіння та посадковий матеріал 8,1%.

Ефективність використання виробничих ресурсів характеризують відносні величини інтенсивності, які визначають відношенням результативних показників (валової, реалізованої продукції, продукції окремих видів у натуральному виразі, прибутку тощо) до показників, що характеризують наявність виробничих ресурсів.

В таблиці 3 розглянемо динаміку показників, які характеризують економічну ефективність виробництва насіння соняшнику у СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Кіровоградської області.

2. Структура виробничої собівартості насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Ковогоградської області, 2009р.

Стаття витрат	Тис.грн.	Питома вага, %
1. Прямі матеріальні витрати, з них:	329,0	55,3
– насіння та посадковий матеріал	48,0	8,1
– мінеральні добрива	70,0	11,8
– нафтопродукти	78,0	13,1
– оплата послуг і робіт сторонніх організацій	47,0	7,9
– решта матеріальних витрат	86,0	14,4
2. Прямі витрати на оплату праці	149,0	25,0
3. Інші прямі витрати та загальновиробничі витрати всього, з них:	117,0	19,7
– амортизація необоротних активів	43,0	7,2
– відрахування на соціальні заходи	45,0	7,6
– решта інших прямих та загальновиробничих витрат	29,0	4,9
Виробнича собівартість, всього	595,0	100

3. Економічна ефективність виробництва насіння соняшнику в СТОВ “Вікторія” Вільшанського району Кіровоградської області

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2005 р., %
Урожайність, ц/га	18,6	16,9	6,9	19,0	13,1	70,4
Валовий збір, ц	5270	1626	1573	4046	4956	94,1
Реалізовано, ц	543	4040	4059	3480	4088	752,9
Валовий збір на 1 га ріллі, ц	247,1	73,9	69,5	178,8	233,2	94,4
Рівень товарності, %	10,3	248,5	258,1	86,1	82,5	72,2 в.п.
Собівартість 1 ц, грн	88,4	74,0	152,3	92,5	125,9	142,5
Ціна реалізації 1 ц, грн	101,3	73,8	142,4	114,1	301,1	297,3
Прибуток на 1 га, грн	7,1	-10,4	-175,4	352,1	144,4	2033,8
Прибуток на 1 ц, грн	12,9	-0,2	-9,9	21,6	175,2	1358,2
Рівень рентабельності (збитковості), %	3,8	-0,4	-6,5	23,3	139,1	135,3 в.п.

З аналізу даних таблиці 3 видно, що у СТОВ “Вікторія” протягом 2005-2009 р.р. урожайність соняшнику зменшилась на 29,6%. Валовий збір також зменшився на 5,9%. Рівень товарності дещо коливався від 10,3% у 2005р. до 258,1% у 2007р. Але якщо порівнювати рівень товарності 2009р. до 2005р. то він збільшився на 72,2 в.п.

Необхідно також відмітити, що за досліджуваний період зросла собівартість 1ц з 88,4 грн у 2005р. до 125,9 грн у 2009р. або на 42,5%. Прибуток на 1ц також коливався за досліджуваний період, навіть у 2006 та 2007 роках був збиток, це пов'язано з коливаннями реалізаційної ціни, яка у 2006 та 2008 роках була найвищою за досліджуваний період.

Стосовно рівня рентабельності можна сказати, що виробництво насіння соняшнику було прибутковим, крім 2006р. та 2008р. де рівень збитковості складав 0,4% та 6,5% відповідно. Але якщо порівняти 2009 з 2005 роком, то рівень рентабельності збільшився на 135,3 в.п.

Для збільшення виробництва і підвищення ефективності соняшнику необхідно:

1. забезпечити 100% оранку глибокого зябу і послідовну підготовку ґрунту;
2. вносити добрива під посів соняшнику в оптимальних дозах;
3. впровадити у виробництво сорти та гібриди соняшнику з високим потенціалом урожаю і вмістом олії;

4. широко впроваджувати біостимулятори росту рослин, як самого доступного, дешевого і вагомого заходу в підвищенні урожайності соняшнику в господарстві;
5. застосовувати засоби захисту рослин;
6. використовувати на збиранні врожаю сучасну і високопродуктивну техніку;
7. зменшити посівні площі під соняшником. Це дозволить при тому ж рівні загальних затрат збільшити затрати на 1 га, завдяки чому збільшиться урожайність соняшнику і зменшиться собівартість 1 ц. Це підвищить рівень рентабельності і дасть можливість збільшити прибуток.

Від успішного вирішення проблеми підвищення ефективності виробництва соняшнику залежить зростання доходності підприємства та забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу в цілому.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Н.Ю. СТОЛЯРЧУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент НЕСТЕРЧУК Ю.О.**

Зниження собівартості продукції є важливою умовою економічної ефективності виробництва і забезпечення розширеного відтворення в сільському господарстві. Воно передбачає збільшення виробництва продукції рослинництва і зменшення затрат праці і виробничих ресурсів на її виробництво.

Головний шлях зниження собівартості продукції рослинництва – це підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Адже основні витрати по вирощуванню сільськогосподарських культур здійснюються незалежно від рівня врожайності і продуктивності [3].

Метою статті є визначення шляхів зниження собівартості рослинницької продукції в сільськогосподарських підприємствах Тетіївського району Київської області.

В таблиці 1 відображено показники економічної ефективності галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємств Тетіївського району Київської області.

Із таблиці 1 видно, що галузь рослинництва є прибутковою. За рахунок збільшення виручки, за одночасного зростання витрат, спостерігається збільшення як прибутку, так і рівня рентабельності. Так, з 2006р. до 2009р. прибуток зріс на 9991 тис. грн, рентабельність – на 6,1%.

1. Економічна ефективність рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Тетіївського району Київської області за роками

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виручка від реалізації продукції рослинництва, тис. грн	48403	67463	94991	109221
Повна собівартість реалізованої продукції рослинництва, тис. грн	44729	61394	86212	95556
Прибуток, тис. грн	3674	6069	8779	13665
Рівень рентабельності галузі рослинництва, %	8,2	9,9	10,2	14,3

В сільськогосподарських підприємствах Тетіївського району Київської області основною галуззю є виробництво зернових. Економічно доведено, що підвищення врожайності сільськогосподарських культур на 50% забезпечується використанням добрив, на 25% – впровадженням високоврожайних і перспективних сортів і гібридів, на 25% поліпшенням обробітку ґрунту [1]. Інтенсифікація зернового господарства неможлива без комплексної механізації виробництва зерна. Вона є основою для

впровадження інтенсивних та індустріальних технологій вирощування, забезпечує зростання продуктивності праці. Забезпечення господарств надійною системою машин (тракторів, пристроїв та знарядь, комбайнів та інше) дає змогу якісно і в оптимальні агротехнічні строки виконувати всі види робіт, що сприяє підвищенню врожайності зернових і значно зменшує втрати зерна при збиранні врожаю [2].

Економічна ефективність виробництва продукції зернових та зернобобових культур показана в таблиці 2.

З даної таблиці видно, що рівень товарності з кожним роком змінюється, тобто з 2006р. по 2007 р. товарність зросла на 8,6%, з 2007р. по 2008 р. – зменшилась на 19,9%, а з 2008р. по 2009р. спостерігається зростання на 21,4%. Найбільший показник ціни реалізації зернових культур у 2007р. – 91 грн за 1ц.

2. Економічна ефективність виробництва продукції зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Тетіївського району Київської області за роками

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Урожайність, ц/га	21,2	13,6	26,2	26,3
Товарність, %	85,7	94,3	74,4	95,8
Виробничі витрати на 1 га, тис. грн	1,7	4,9	2,9	2,9
Ціна реалізації 1ц, грн	37,7	91	37,2	39,6
Прибуток на 1ц, грн	8,2	23,2	9,8	12,2
Прибуток на 1га, грн	267,9	1344,6	385,8	476,1
Рівень рентабельності, %	21,9	37,4	20,6	19,6

За рахунок збільшення ціни на сільськогосподарську продукцію зростає рівень прибутковості. Найбільший прибуток на 1 га підприємства району отримали в 2007р. (1344,6 грн). У 2009р. порівняно з 2006р. прибуток зріс на 208,2 грн.

Отже, підвищення економічної ефективності зернового виробництва передбачає збільшення виробництва і поліпшення якості зерна, забезпечення більшої сталості зернового господарства і ефективного використання його виробничих ресурсів.

Для зниження собівартості продукції рослинництва необхідно:

впроваджувати прогресивні системи землеробства, науково-обґрунтовані сівозміни і передові технології виробництва;

здійснювати послідовну інтенсифікацію виробництва шляхом раціональної хімізації і поліпшення родючості землі;

впроваджувати у виробництво нові сорти і гібриди сільськогосподарських культур. Дотримуватися всіх агротехнічних вимог;

удосконалювати галузеву структуру підприємства з орієнтацією на вимоги ринку, досягнення при цьому раціональної концентрації виробництва, що забезпечує краще використання ресурсів, більш швидке запровадження досягнень НТП і передової практики.

Ці та інші заходи вимагають збільшення виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських культур, але одночасно сприяють зменшенню собівартості одиниці продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Каричковський В.Д. Розрахунок собівартості продукції рослинництва за нормативними показниками / В.Д. Каричковський // Економіка АПК. – 2007. – №6. – С.96-98.
2. Макаров М.П. Основные вопросы себестоимости сельскохозяйственных продуктов / М.П. Макаров // АПК: экономика, управление. – 2007. – №8. – С.54-60.
3. Ярмоленко В.П. Собівартість – об'єктивна економічна категорія / В.П. Ярмоленко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – №8. – С.8-13.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ В ДП «ІЛЛІЧ-АГРО УМАНЬ» АГРОЦЕХ №1 УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

А. І. СИДЕЛЬНИКОВ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент СОКОЛЮК С.Ю.

Україна здавна відома як країна з добре розвиненим зерновим комплексом. Зерно займає особливе місце серед сільськогосподарської продукції, яка забезпечує продовольчу стабільність країни. Це зумовлено тим, що зерно є сировиною для виготовлення високопоживних та найнеобхідніших продуктів харчування. Водночас зернове виробництво є потужним джерелом розвитку тваринництва та кормовиробництва. Зерно та відходи зернового господарства дуже широко використовують у виробництві різної продукції (спирту, пива, медичних препаратів, органічних добрив тощо).

Основними завданнями виробництва зерна на сучасному етапі є виробництво якісної, екологічно чистої продукції з мінімальними енергетичними і трудовими затратами, своєчасне і ефективне сортооновлення культур і раціональне їх розміщення в сівозміні, боротьба з втратами врожаю, збирання і перевезення врожаю, висока фахова кваліфікація працівників, чітка система організаційно-господарських та економічних заходів тощо.

Подальший розвиток зернового потенціалу України неможливий без створення відповідних умов розвитку економіки країни в цілому. Надходження капіталів і інвестицій в зерновий комплекс стримує відсутність ринку землі, механізмів, які б сприяли розширенню рентабельних і скороченню нерентабельних підприємств. Стримуючими факторами розвитку зернового комплексу України є уповільнення приватизації зерносховищ, монополізм держави на реалізаційні послуги та транспортування продукції тощо.

Разом з тим, на державному рівні потребує вирішення проблема адаптації розвитку зернового господарства до потреб ринку зерна та удосконалення регіонального розміщення зернових культур. Державний вплив на структуру валового збору зерна має полягати у визначенні загальних кількісних пропорцій на макрорівні та стимулюванні через цінову політику виробництва найбільш цінної продукції, наприклад, екологічно чистого зерна.

Зернове господарство є основою сільськогосподарського виробництва, а рівень його розвитку – одним з найважливіших показників стану економіки країни, який безпосередньо впливає на матеріальний добробут населення. Однак, займаючи друге місце в світі по площі ріллі і зернових культур в розрахунку на душу населення, Україна постійно відчуває дефіцит в зерні і не може вирішити стабільного продовольчого забезпечення ним населення.

Виробництво зерна характеризується такими показниками, як динаміка посівних площ та їх структура, підвищення урожайності та валового збору зернових культур (табл. 1).

1. Динаміка виробництва зерна в ДП «Ілліч-Агро Умань» Агроцех №1 Уманського району

Рік	Площа посіву, га	Урожайність, ц/га	Валовий збір зерна, ц
2006	690,0	23,8	16457,0
2007	546,0	17,7	9672,0
2008	808,0	41,5	33504,0
2009	900,0	46,5	41881,0
2010	947,0	44,6	42265,0

В період 2006-2010 рр. прослідковується чітка тенденція до збільшення обсягу виробництва зерна. За цей час загальна площа посіву зернових збільшилась на 257,0 га і одночасно зросла урожайність майже вдвічі – на 20,8 ц/га.

За рахунок зростання даних факторів збільшився валовий збір зерна в підприємстві, так в 2010 році було вироблено зерна на 25808,0 ц більше ніж в 2006 році, що є позитивним явищем в господарській діяльності ДП «Ілліч-Агро Умань» Агроцех №1.

При оцінці економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на підприємствах необхідно правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні більш ефективно відбивати її рівень. Для цього широко використовуються як натуральні, так і вартісні показники (табл. 2).

2. Динаміка показників ефективності виробництва зерна в ДП «Ілліч-Агро Умань» Агроцех №1 Уманського району

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилен ня 2010р. від 2006р., (+,-)
Урожайність, ц/га	23,8	17,7	41,5	46,5	44,6	+20,8
Рівень товарності, %	40,8	80,6	9,1	46,7	30,0	-10,8 в.п.
Ціна реалізації 1ц, грн	92,98	63,10	69,04	82,58	130,95	+37,97
Повна собівартість 1 ц, грн	104,50	73,30	63,78	76,98	130,07	+25,57
Прибуток (збиток) на 1 ц, грн	-11,52	-10,20	5,26	5,60	0,88	+12,4
Прибуток (збиток) на 1 га, грн	-112,32	-145,6	19,93	121,77	11,82	+124,14
Рівень рентабельності (збитковості), %	-11,0	-13,9	8,3	7,3	0,7	+11,7 в.п.

В системі заходів по підвищенні ефективності виробництва зерна важлива роль відведена закупівельним цінам. Разом із собівартістю продукції вони формують рівень рентабельності, розмір чистого доходу. Ціни на зерно пшениці, жита, ячменю, вівса і інших культур диференційовані в залежності від класності і показників якості. Ціна реалізації і собівартість 1 ц мають чітку тенденцію до зростання, хоча темпи росту ціни дещо вищі ніж темпи росту собівартості, що і спричинило одержання прибутку від виробництва зернових.

Показники ефективності виробництва зерна в 2010 році покращились порівняно з 2006 роком. До 2008 року зернова галузь була збитковою, збиток на 1 га в 2007 році становив 145,6 грн, а в 2010 році отримано прибуток в розмірі 11,82 грн на 1 га. Рівень товарності за останні роки коливається в межах 10-46%, це пояснюється тим, що частина виробленого зерна використовується як посівний матеріал і частина використовується як концорми для галузі тваринництва Агроцеху №1 та №2.

Підвищення економічної ефективності ринку зерна передбачає збільшення виробництва і поліпшення якості зерна, забезпечення більшої сталості зернового господарства і ефективного використання його виробничих ресурсів. Основним напрямом збільшення виробництва зерна є його інтенсифікація на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інтенсивних технологій, застосування прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату.

У зв'язку із складним економічним станом вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції дедалі частіше орієнтуються на екстенсивний шлях розвитку виробництва, що не дає змоги досягти високої ефективності та урожайності при вирощуванні продукції. Проведені дослідження підтверджують, що виробництво сільськогосподарської продукції доцільно спрямовувати на інтенсивний шлях розвитку.

Таким чином, щоб вивести зернове господарство на належний рівень та

забезпечити його прибутковість, у першу чергу товаровиробникам потрібна фінансова підтримка з боку держави, яка б спрямовувалась на придбання та застосування новітніх технологій щодо вирощування зернових; високоврожайних, стійких проти хвороб сортів посівного матеріалу; розробку науково обґрунтованих програм зерновиробництва, які б реально працювали.

АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ МОЛОКА ЗА СТАТТЯМИ ВИТРАТ В СПОП «ВІДРОДЖЕННЯ» М. ШПОЛА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Ю.О. ЧЕРНЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач Комісаренко Є. М.**

Собівартість продукції являє собою грошовий вираз витрат на виробництво та реалізацію продукції. Це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати уречевленої праці, тобто витрати на спожиті засоби виробництва, й витрати живої праці.

В умовах сьогодення значення собівартості аграрної продукції значно зростає і виступає як основний показник ефективності використання виробничих ресурсів, показує економічну доцільність вкладання коштів у ті чи інші сфери виробництва, їх економію чи перевитрати.

Для того, щоб зробити висновок про можливості (резерви) зниження собівартості продукції, необхідно ці витрати вивчити з точки зору їх функціональної ролі у виробничому процесі. З цією метою проводиться групування затрат за призначенням, що дозволяє визначити, куди, для яких цілей та в яких розмірах використані ресурси. Кількість і найменування калькуляційних статей залежить від галузей промисловості і визначається методичними вказівками з планування, обліку, калькулювання собівартості продукції.

1. Економічна ефективність виробництва молока в СПОП „Відродження”

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення, +;-
Середньорічне поголів'я, гол.	224	238	285	62
Вироблено продукції, ц	14706	15276	15798	1092
Виробничі витрати в молочному скотарстві, тис. грн.	1188,4	1810,7	1770	581,6
Надоєно молока на 1 середньорічну корову, кг	6565,1	6418,4	5543,1	-1022
Виробнича собівартість 1 ц, грн	80,8	118,5	112,03	138,6
Повна собівартість 1 ц, грн	84,8	132,1	116,8	32
Рівень товарності, %	85,8	93,1	78,5	91,4
Прибуток від реалізації 1ц, грн	62,2	57,3	70,5	8,3
Ціна реалізації 1 ц, грн	147	189,4	187,4	40,4
Рентабельність, %	73,3	43,3	60,4	-12,9 пп.

Економічна ефективність виробництва молока характеризується щорічним коливанням рівня рентабельності, постійною тенденцією до росту собівартості (у 2010 році 116,8 грн. в 2008 році 84,8 грн. або на 137,7%) та ціни реалізації (у 2010 році 187,4 грн. в 2008 році 147 грн. або на 127,4) з переважним збільшенням останньої. Прибуток від реалізації збільшився на 8,3 грн. або 113,3% та у 2010 році становив 70,5 грн., а в 2008 році 62,2 грн. В цілому спостерігається зниження рівня рентабельності на 17,5% (з 73,3% – 2008р. до 60,4% – 2010р.). Досить високою є продуктивність корів, що суттєво впливає на собівартість виробництва і на прибуток.

При аналізі виробничої собівартості продукції доцільно використати елементні витрати.

2. Структура собівартості молока за статтями витрат, грн

Статті витрат	Рік								
	2008			2009			2010		
	на 1 голову	на 1 ц	%	на 1 голову	на 1 ц	%	на 1 голову	на 1 ц	%
Прямі матеріальні, витрати	4499,5	68,5	84,8	6632,7	103,3	87,1	4908,7	88,5	79
Корми	3597,3	54,7	67,8	5208,8	81,2	68,4	4017,5	72,5	64,6
Нафтопродукти	86,1	1,31	1,6	17,7	2,7	2,3	261,7	4,7	4,2
Оплата послуг і робіт сторонніх організацій	51,7	0,78	0,9	773,5	12,1	10,1	71,9	1,3	1,1
Решта матеріальних витрат	764,2	11,6	14,4	472,6	7,4	6,2	557,5	10,1	8,9
Прямі витрати на оплату праці	411,6	6,2	7,7	636,1	9,9	8,3	561,4	10,1	9
Інші прямі витрати на загально-виробничі, всього	394,1	6	7,4	339	5,2	4,4	740,3	13,3	11,9
Амортизація	214,2	3,2	4	177,3	2,7	2,3	189,4	3,4	3,1
Відрахування на соціальні заходи	65,6	0,9	1,2	139,4	2,2	1,8	164,9	2,9	2,6
Решта інших прямих та загально виробничих витрат	114,2	1,7	2,1	22,3	0,3	0,2	385,9	6,9	6,2
Виробнича собівартість, всього	5305,3	80,8	100	7607,9	118,5	100	6210,5	112	100

Дані таблиці 2 свідчать, що в 2010 році порівняно з 2008р. собівартість молока збільшилась. При собівартості 1 ц 80,8 грн. фактична становила 112 грн. Витрати на отримання 1 корови підвищились на 905,2 грн. порівняно з 2010 роком. У складі окремих статей витрат у розрахунку на одну голову тварин були вищими: витрати на корми – 409,2 грн., нафтопродукти 175,6 грн., прямі витрати на оплату праці – 149,8 грн., відрахування на соціальні заходи – 99,3 грн., решта інших прямих загальновиробничих витрат – 271,7 грн.

Отже, в 2010 році при середньорічному поголів'ї 285 голів, виробництва продукції 15798 ц, надої молока на 1 середньорічну корову 5543 кг, в СПОП «Відродження» повна собівартість – 116,8 грн., реалізаційній ціні 1 ц 187,4 грн., підприємство має прибутку від реалізації 1 ц 70,5 грн. та 60,4% рентабельності.

Зниженню собівартості молока у СПОП „Відродження” до рівня 2008 року може значною мірою сприяти використання власної кормової бази у самому господарстві, використання зеленого конвеєра, що може належним чином, вчасно і достатньо забезпеченню тварин якісними кормами.

Виходячи з цього слід зазначити, що для підприємства залишається актуальним оптимальний варіант одночасного зниження собівартості і підвищення якості, а отже і ціни реалізації продукції.

Таким чином, собівартість виробництва продукції відіграє визначальну роль у забезпеченні її фінансової та ринкової стійкості. Саме тому необхідно:

1. знижувати рівень витрат на вироблену продукцію (зокрема, найбільше значення у структурі витрат мають витрати на корми);
2. здійснювати зоотехнічні, ветеринарні заходи, а також покращувати структуру кормів з метою підвищення якості виробленої продукції;
3. виходячи із запропонованих змін у структурі витрат, направляти кошти інтенсифікацію виробництва, його технологічне оновлення.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГОТІВЛІ МОЛОКА

В.В. ПОНЬКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач СОКОЛЮК С.Ю.

Молочна галузь України нині переживає не найкращі часи. поголів'я молочного стада корів у країні скоротилося до найнищих показників, і поки не зрозуміло, за рахунок чого воно збільшуватиметься.

Одним із важливих завдань сільського господарства є подолання кризового стану молочної галузі. У зв'язку з цим необхідно приділити значну увагу збільшенню виробництва і реалізації молока, відтворенню поголів'я корів та підвищенню їх продуктивності, удосконаленню маркетингової системи виробництва й збуту молочної продукції.

Незадовільний стан ринку молока насамперед позначився на зниженні його пропозиції. Однією з основних причин такої суттєвої зміни є зменшення виробництва молока, що зумовлюється багатьма факторами. Насамперед, збитковістю молочної галузі, несвоєчасністю розрахунків із товаровиробниками за здану продукцію, порушенням технологічної годівлі, зниженням рівня мотивації до праці, недосконалістю цінової та фінансово-кредитної політики в агропромисловому комплексі.

Метою даної статті є аналіз системи заготівлі молока та обґрунтування конкретних пропозицій щодо удосконалення її організації. Саме тому увага даного дослідження сконцентрована на удосконаленні заготівлі молока.

У дослідженнях вітчизняних економістів-аграрників проблеми виробництва молока та галузі в цілому найбільш широко висвітлені в наукових розробках таких учених: Саблука П.Т., Бойко В., Макаренко Ю., Коржинський М., Любаса М.Г., Дудар Т.Г., Пархомець М.К. та ін. Але не всі проблеми вирішені особливо проблеми заготівлі молока.

Сучасний ринок молока характеризується високим ступенем монополізації на регіональному рівні. Це зумовлено тісним зв'язком молокопереробних заводів із певним просторовим ринком і організацією безпосередньої закупівлі молока. Негативними рисами існуючої системи заготівлі молока є низький рівень стандартизації; невисока якість на різних рівнях обороту і велика зміна товарного обігу, пов'язана з труднощами і складним фінансовим станом молокопереробних заводів.

Система заготівлі молока має особливе значення для вітчизняного ринку. Насамперед це пов'язано з тим, що на багатьох продуктивних ринках спостерігаються значні труднощі зі збутом продукції, що є наслідком погано організованої системи заготівлі. Разом з тим добре налагоджена система заготівлі продукції може стати важливою передумовою поліпшення функціонування сільського господарства і переробної сфери.

У системі заготівлі можуть враховуватися інтереси всіх її учасників або окремих з них. Зважаючи на це, метою даного підходу є визначення можливої побудови каналів заготівлі з огляду на суб'єкт, який має найслабшу позицію ринку, тобто виробника сільськогосподарської продукції.

У результаті цього багато товаровиробників не спрацьовують на прибуток від молочного стада. Для розв'язання даної проблеми необхідний правильний методичний підхід, направлений на усунення негативного стану економіки галузі. Це можливо за умов: достатньої економічної заінтересованості виробників у розвитку молочного скотарства через високі закупівельні ціни на молоко, своєчасні розрахунки переробних підприємств і торговельних організацій; стабільного забезпечення необхідними кормами; наявності державного регулювання цін і обсягів заготівель; поліпшення забезпечення сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами підвищення оплати праці тваринників і як результат – трудової активності та технологічної дисципліни на фермах.

З огляду на характер продукту і значна роздрібність виробництва молока на продуктивному ринку, основним дистрибуційним рішенням має бути безпосередній продаж молока на основі контрактації. Це забезпечує можливість налагоджувати тривалі зв'язки між переробними заводами і сільськогосподарськими товаровиробниками. В окремих випадках доцільно залучати виробників в управління заводами, зокрема в тих, які є акціонерними товариствами через придбані акції. Додатковим дистрибуційними рішеннями на ринку молока і молочних продуктів може бути: функціонування транзитних покупців, які володіють пристосованими транспортними засобами для перевезень на далекі відстані, створення та поліпшення роботи пунктів прийому молока.

Таким чином, за умов ринкової економіки запропоновані заходи сприятимуть стабілізації та покращенні заготівлі молока та покращенні економічної ситуації на ринку молокопродуктів, а також налагодженню процесу відновлення і розвитку молочної галузі зокрема та сільського господарства взагалі як складової економічної системи.

ВПЛИВ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ НА ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ЗЕРНА

Ю. ДОБРОВА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БУРЛЯЙ О.Л.

Виробництво зерна має вирішальне значення для розвитку всіх галузей сільського господарства. Зернові займають найвищу питому вагу в структурі посівних площ та валових зборів продукції серед інших сільськогосподарських культур. Це пояснюється їх винятковим значенням та різнобічним використанням.

Зерно та продукти його переробки входять до раціону харчування людини. Зерно споживається людиною у вигляді хліба, крупи, макаронів, кондитерських виробів та ін. Хліб – один з найважливіших продуктів харчування людини, при цьому рівень його споживання з підвищенням добробуту населення закономірно зменшується.

Зерно є головним і незамінним кормом для тварин. Воно має значно вищу поживну цінність порівняно з іншими видами кормів, характеризується високим вмістом кормових одиниць, перетравленого протеїну, макро- та мікроелементів. Кожна тваринницька галузь потребує великої кількості комбікормів, а такі галузі, як свинарство і птахівництво, практично не можуть існувати без комбінованих кормів, основою яких є зерно.

Продукція зернових культур – сировина для переробної промисловості. В результаті переробки зерна одержують спирт, крохмаль, іншу продукцію, із соломи – целюлозу, папір тощо.

Зерно є важливим експортним товаром, який може забезпечити значні надходження валютних коштів. При зберіганні воно практично не втрачає своїх якостей і тому придатне для створення державних продовольчих та кормових резервів.

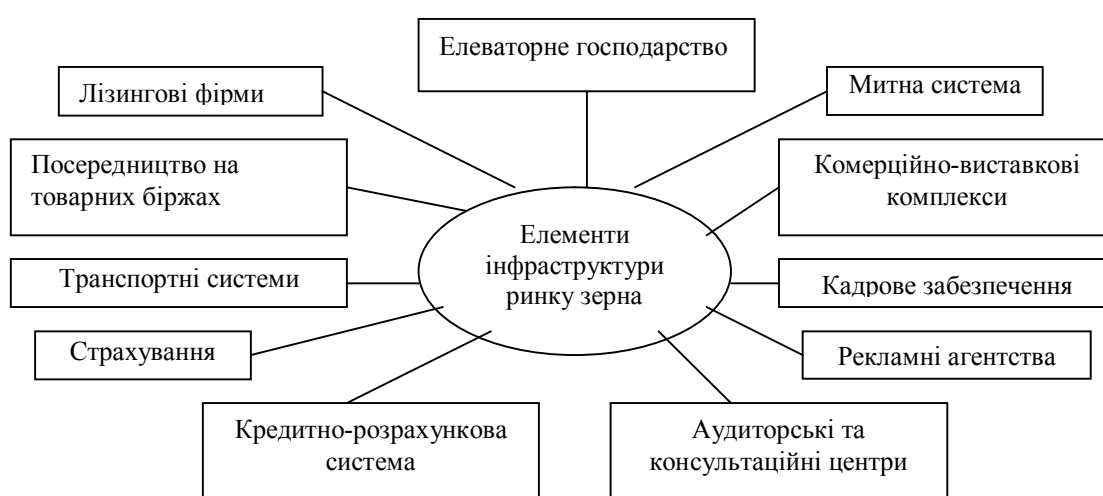
Сутність ринку зерна можна розглядати як систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна та як сферу обігу і реалізації у загальній структурі виробництва зерна.

Механізм функціонування ринку зерна являє собою таку форму організації господарства, яка формує співвідношення попиту і пропозиції на ринку зерна, утворює ціну, формує інфраструктуру та підлягає регулюванню з боку держави. В свою чергу, організаційно-економічний механізм ринку зерна поєднує ринковий механізм та державне регулювання.

Функціонування повноцінного ринку зерна може бути тільки тоді, коли для цього будуть створені відповідні умови. Ринок зерна неможливо розглядати відокремлено від економіки країни. Тому безумовно він відчуває на собі вплив змін і перетворень, які

переживає національна економіка, агропромисловий комплекс і сільське господарство в цілому. Економічні реформи, які необхідно здійснити в агропромисловому виробництві України, не можуть стосуватися реформування чогось одного, наприклад, відносин власності. Необхідна всебічна перебудова всієї системи економічних відносин, яка охоплює одночасно і виробництво, і розподіл, і обмін, і споживання.

Ринкова інфраструктура – це система інституцій (структур), що забезпечують безпосереднє здійснення обмінних процесів, це фізичне місце контактування, взаємодії ринкових контрагентів, операторів ринку, тобто покупців та продавців. Основними формами фізичної ринкової інфраструктури виступають біржі, оптові ринки, аукціони, ярмарки, торгові дома, міські ринки, магазини дрібнооптової та роздрібно торгівлі (рис.). Об'єктивний процес переходу до ринкових відносин в АПК вимагає створення відповідної інфраструктури оптового ринку агропромислової продукції, впровадження нової системи угод купівлі-продажу в економічному середовищі нашої країни, подальшої інтеграції у міждержавні зв'язки і виходу на світовий ринок.



Елементи інфраструктури ринку зерна сільськогосподарських підприємств

Формування інфраструктури ринку на сучасному етапі полягає в упорядкуванні системи аукціонної і біржової торгівлі, що дає змогу створити дієздатний оптовий аграрний ринок за принципом попиту і пропозиції.

Закон України „Про зерно та ринок зерна в Україні” трактує інфраструктуру ринку як комплекс виробничих і невиробничих формувань, які забезпечують умови виробництва зерна, його заготівлі, зберігання, переробку, реалізацію, страхування, кредитно-фінансові і інші послуги. Інфраструктура ринку зерна повинна бути дуже динамічною системою. Недостатньо розвинена інфраструктура може гальмувати розвиток торгових зв'язків.

Таким чином, ефективний розвиток ринку зерна можливий лише за наявності розвинутих всіх елементів інфраструктури ринку зерна.

СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

**В.С. ХМАРУК, магістрант факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БУРЛЯЙ О.Л.**

Послідовне здійснення реалізації аграрної реформи в Україні націлено на забезпечення сталого та ефективного розвитку аграрного сектора економіки.

Прискорення темпів розвитку сільськогосподарського виробництва та підвищення його ефективності зумовлюються потребами, з одного боку, вирішення належним чином питань продовольчої безпеки держави, а з другого – створення реальних можливостей для збільшення обсягів експорту продукції аграрного сектора на світовий, у тому числі європейський агропродовольчий ринок. Розв’язання цих стратегічних, соціально та економічно важливих завдань залежить, по суті, від двох основних чинників:

- науково обґрунтованого і цілеспрямованого реформування виробничих та економічних відносин в аграрному секторі;
- нормального, своєчасного та якісного ресурсозабезпечення, наявності технічно досконалого, технологічно збалансованого й екологічно безпечного ресурсного потенціалу аграрного сектора.

Протягом тривалого періоду в економічній науці значна увага вчених спрямовувалася на розкриття сутності ресурсного потенціалу та визначення напрямів його ефективного використання.

Усі ці складові дуже різні між собою, мають різні властивості і характеристики, але їх об’єднує одне – вони є необхідною передумовою здійснення виробничого процесу. Тому в економічній науці вони об’єднані під одним інтегрованим поняттям – ресурсний потенціал. Перш за все слід зважати на те, що визначення змісту досліджуваної категорії неможливо без аналізу таких понять, як ресурси, потенціал, чинники виробництва. Для розуміння і однозначного трактування даного терміна визначимося з кожною його складовою та синтезуємо отриманий результат для визначення “ресурсного потенціалу” як економічної категорії.

Термін “ресурси” (фр. *ressources*) у перекладі означає або ж засоби, способи, або ж запаси. За тлумаченнями, що надані у словнику С.І. Ожегова – це запаси або джерела чогось, до яких звертаються у необхідному випадку. У короткому економічному словнику радянських часів усі наявні ресурси поділяли на: матеріальні, природні, трудові, фінансові та енергетичні. Матеріальні ресурси – це сукупність предметів праці, що призначені для використання у процесі виробництва суспільного продукту. Вони складаються з сировини, матеріалів, палива, енергії та інших виробничих запасів. Природні ресурси – це частина живої і неживої природи, що використовується або ж можлива для використання суспільством для задоволення матеріальних чи духовних потреб людини. Трудові ресурси – це частина населення країни, що має фізичні та духовні здібності, загальноосвітні та професійні знання для роботи в суспільному виробництві. Фінансові ресурси – це кошти, що знаходяться у розпорядженні держави, уряду, об’єднань, підприємств, організацій і установ. Під енергетичними ресурсами розуміються носії енергії, що використовуються у суспільному виробництві.

Американські економісти К.Р. Макконнел та С.Л. Брю розглядають “ресурси”, як сукупність природних, людських і вироблених людиною засобів, що використовуються для виробництва товарів і послуг.

С.В. Мочерний стверджує, що ресурси – це основні елементи виробничого потенціалу, який має у своєму розпорядженні систему і використовується для досягнення конкретних цілей економічного розвитку.

Саме ресурси характеризують природні, матеріально-технічні і соціально-демографічні умови відтворювального процесу аграрного виробництва.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

**Є.О. ГОРІНОВ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БЛЕНДА Н.О.**

Собівартість продукції є найважливішим показником економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. У цьому показнику синтезуються всі сторони

господарської діяльності, акумулюються результати використання усіх виробничих ресурсів. Зниження собівартості і підвищення рентабельності – одна з першочергових і актуальних задач будь-якого суспільства, кожної галузі, підприємства [2].

Показник собівартості дає можливість глибоко проаналізувати економічний стан підприємства і виявити резерви підвищення ефективності виробництва.

Особливої актуальності проблема зниження собівартості набуває на сучасному етапі, так як виробництво сільськогосподарської продукції є високозатратним, матеріаломістким. Пошук резервів її зниження допомагає багатьом господарствам підвищити свою конкурентоздатність, уникнути банкрутства і вижити в умовах ринкової економіки.

Зміни, що відбуваються в системі АПК України, в тому числі в сільськогосподарському виробництві, зумовлюють зміни і в рівні собівартості продукції. При цьому необхідно зазначити, що на собівартість сільськогосподарської продукції впливає комплекс взаємопов'язаних природно-економічних умов виробництва: родючість ґрунту і клімат; зміни в розміщенні виробництва продукції; рівень спеціалізації та агропромислової інтеграції; ступінь забезпеченості засобами виробництва та їх використання; ціни на основні і оборотні засоби виробництва; тарифи на послуги; продуктивність праці та рівень її оплати; організаційні форми виробництва.

Об'єктом дослідження є собівартість продукції рослинництва у СТОВ «Деметра» Уманського району Черкаської області.

СТОВ «Деметра» Уманського району Черкаської області спеціалізується на вирощуванні зернових та технічних культур. В структурі товарної продукції продукція рослинництва займає 97,3% в 2009 році, а тому, основний прибуток отримано саме від реалізації продукції рослинництва в сумі 570,8 тисяч гривень.

Від рівня собівартості продукції значною мірою залежить сума прибутку і рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства і його платоспроможність, темпи розширеного відтворення, рівень закупівельних і роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію.

Щоб проаналізувати досягнутий рівень собівартості продукції розглянемо динаміку собівартості виробництва 1 центнера основних видів продукції рослинництва (табл. 1).

З даних таблиці видно, що рівень собівартості за останні п'ять років підвищився по всіх сільськогосподарських культурах, окрім гречки.

1. Динаміка собівартості виробництва 1 центнера основних видів продукції рослинництва в СТОВ „Деметра”, грн.

Види продукції	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2005 р. у%
Зернові:						
в т.ч. – пшениця озима	35,0	32,6	89,2	38,5	45,8	130,9
– гречка	189,5	55,25	105,3	237,5	127,7	67,4
– кукурудза на зерно	38,0	45,8	271,4	65,1	-	-
– ячмінь озимий	32,6	31,0	105,9	46,2	46,1	141,4
– ячмінь ярий	-	-	150,9	50,3	50,1	-
Соняшник	76,8	79,5	87,3	141,6	77,0	100,3
Ріпак озимий	-	-	-	113,4	173,0	-

Різке зростання собівартості відмічаємо у 2007 році, на що вплинули негативні погодні умови. В 2007 році собівартість 1 ц пшениці становила 89,2 грн проти 35 грн в 2005 році, кукурудзи на зерно – 271,4 грн проти 38 грн, ячменю 105,9 грн проти 32,6 грн, в наступні роки рівень собівартості дещо знизився, хоча і відмічаємо зростання в 2009 році проти 2005 р. по пшениці та ячменю відповідно на 30,9% та 41,4%. Також, відмічаємо зростання собівартості соняшнику до 2008 року, проте у 2009 році рівень собівартості

насіння соняшнику повернувся до рівня 2005 року.

Для більш детального і глибокого дослідження формування окремих витрат при виробництві різних видів сільськогосподарської продукції необхідно розглянути їх структуру та проаналізувати зміни, що відбулись (таблиця 2).

2. Склад та структура витрат на виробництво продукції рослинництва в СТОВ „Деметра”

Статті витрат	2007 р.		2008 р.		2009 р.		Відхилення (+,-) 2009 р. від 2007 р.	
	Сума витрат, тис. грн	Структура, %	Сума витрат, тис. грн	Структура, %	Сума витрат, тис. грн	Структура, %	Суми, тис. грн	Структури
1. Оплата праці	148,7	19,8	155,3	9,9	151,6	8,0	29	-11,8
2. Відрахування на соціальні заходи	24,2	3,2	35,6	2,3	44,7	2,4	20,5	-0,8
3. Матеріальні витрати	391,5	52,2	1117,3	71,2	1321,0	70,0	929,5	17,8
в т.ч. -насіння	95,4	12,7	178,3	11,4	283,2	15,0	187,8	2,3
– мінеральні добрива	58,5	7,8	230,7	14,7	148,6	7,9	90,1	0,1
– нафтопродукти	130,0	17,3	294,5	18,8	496,2	26,3	366,2	9,0
– електроенергія	13,2	1,8	18,5	1,2	28,6	1,5	15,4	-0,3
– запасні частини, ремонт	14,2	1,9	132,2	8,4	131,6	7,0	117,4	5,1
– оплата послуг стороннім організаціям	80,2	10,7	262,8	16,8	232,8	12,3	152,6	1,6
9. Амортизація	11,8	1,6	7,8	0,5	8,2	0,4	-3,6	-1,2
10. Інші витрати	174,2	23,2	252,4	16,1	364,0	19,3	189,8	-3,9
Всього витрат	750,4	100	1568,4	100	1889,5	100	1139,1	-

Загальні витрати на виробництво продукції рослинництва в 2009 році проти 2007 року збільшились на 1139,1 тис.грн в цілому, зростання відбулось за всіма статтями, за винятком амортизації. Особливо значне зростання відмічаємо по інших витратах, до яких входить орендна плата за майнові та земельні паї, – 189,8 тис.грн та матеріальних витратах – 929,5 тис.грн, в їх числі найвідчутніше зросли витрати на нафтопродукти – 366,2 тис.грн, що викликане їх значним здорожчанням.

Продукція рослинництва є матеріаломісткою. В структурі собівартості найбільша частка витрат за 2007-2009 роки 52,2%; 71,2%; 70,0%, відповідно, припадала на матеріальні витрати, із значним зростання в 2008 та 2009 роках. Частка витрат на оплату праці зменшилась в 2008 та 2009 роках і становила відповідно 9,9% та 8,0%, проти 19,5% в 2007 році. Також, значно зменшились витрати на амортизацію основних засобів та їх частка у структурі, внаслідок зношення основних засобів та виконання більшості технологічних процесів сторонніми організаціями, частка на оплату послуг останніх в 2009 році зростає на 1,6%, що становить 152,6 тис.грн.

Маючи таку негативну тенденцію, як зростання виробничих витрат і, відповідно, собівартості продукції рослинництва, керівництву необхідно зробити відповідні висновки і прийняти управлінські рішення направлені на її зниження.

Для зниження собівартості продукції рослинництва у СТОВ “ Деметра ” потрібно:

- впроваджувати прогресивні системи землеробства, науково-обґрунтовані сівозміни і передові технології виробництва;
- послідовна інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і поліпшення родючості землі;
- впровадження у виробництво нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур. Дотримання всіх агротехнічних вимог;

- удосконалення галузевої структури підприємства з організацією на вимоги ринку, досягнення при цьому раціональної концентрації виробництва, що забезпечує краще використання ресурсів, більш швидке запровадження досягнень НТП і передової практики.

Зниження собівартості надає не тільки зростання прибутку підприємства, а і дає підприємству додаткові засоби для подальшого розвитку виробництва та покращення матеріального стану як підприємства, так і його персоналу.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ В ФГ „ОЛЕНА” ГАЙВОРОНСЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ

М.Б. ЄВДОКИМОВ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БЛЕНДА Н. О.

Серед галузей рослинництва найважливішою є зернове господарство. Це основа всього сільськогосподарського виробництва. Від виробництва зерна і продуктів його переробки значною мірою залежить і могутність держави, і добробут її населення. Зернове господарство займає базове місце у сільськогосподарському виробництві країни та гарантує її продовольчу безпеку. У масштабі економічного розвитку країни та її економічного потенціалу, зернове господарство відіграє роль одного з головних джерел поліпшення ресурсного та розвитку експортного потенціалів.

Відомо, що зерно – високорентабельна продукція сільськогосподарського виробництва, за рахунок якої товаровиробники отримують основну частку прибутків. Але останнім часом рівень рентабельності виробництва зерна різко знизився. На це вплинув цілий ряд причин, однією з яких є висока собівартість виробництва продукції зернових культур. Значне підвищення собівартості продукції рослинництва спостерігається у метеорологічно несприятливі роки, коли значно знижуються врожайність сільськогосподарських культур.

Перехід до нових умов господарювання загострив проблему підвищення ефективності виробництва. Для підприємства важливо знати не тільки обсяг виробництва продукції, а й скільки витрачено фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів, які понесені затрати на виробництво цієї продукції.

Об'єктом дослідження є економічна ефективність виробництва зерна в ФГ „Олена” Гайворонського району Кіровоградської області.

Зернові культури займають одне з провідних місць в економіці господарства. В структурі товарної продукції в 2010 році частка зернових становить 45,3%.

В господарстві спостерігається значне коливання валового збору. Стан зернового виробництва має вплив на розвиток всіх галузей агропромислового комплексу і підвищення народного благоустрою. Виробництво зерна насамперед характеризує динаміка та структура посівних площ, урожайність та валовий збір (табл. 1).

1. Динаміка посівних площ, урожайності та валових зборів по групі зернових в ФГ “ Олена” за 2006 – 2010 роки

Роки	Площа, га	Урожайність, ц /га	Валовий збір, ц
2006	1022	26,1	26652
2007	615	8,2	5027
2008	600	38,1	22872
2009	550	36,1	19847
2010	670	58,2	38966
2010р. до 2006р., %	65,6	222,9	146,2

За досліджуваний період розмір посівних площ по групі зернових і зернобобових в ФГ “Олена” зменшився в 2010р. порівняно з 2006 роком на 352 га, або на 34,4%. Щодо урожайності, то вона, значно зросла, більш ніж вдвічі. Тому, не зважаючи на зменшення посівних площ закономірним є те, що валовий збір групі зернових збільшився в 2010 році проти 2006 року на 46,2%. Зазначимо, що в 2007 році в підприємстві отримано найнижчу урожайність зернових – 8,2 ц/га, як наслідок несприятливих погодних умов.

Крім вказаних факторів на обсяг виробництва зерна в підприємстві відчутно впливає структура посівів зернових, яка постійно змінюється (таблиця 2).

2. Структура посівів зернових культур в ФГ “Олена”, %

Культури	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010р.+,- до 2006 р.
Зернові та зернобобові всього:	100	100	100	100	100	-
в т. ч. пшениця	39,1	78,9	55,0	9,1	22,4	- 14,9
гречка	3,2	-	-	-	-	-3,2
кукурудза на зерно	33,2	21,1	40,0	45,5	77,6	+ 44,4
ячмінь	24,5	4,9	5,0	45,5	-	+ 21,0

Основними зерновими культурами, що вирощують в ФГ „ Олена” є пшениця, кукурудза на зерно та ячмінь, що вирощувався до 2010 року. В 2006 році в господарстві ще сіяли гречку, хоча її доля в структурі була не значна – лише 3,2%.

Економічна ефективність виробництва зерна визначається такими показниками: урожайність, собівартість, ціна реалізації, прибуток, рівень рентабельності. Показники економічної ефективності виробництва зерна за останні п'ять років представлені в таблиці 3.

Надходження коштів від реалізації зерна в підприємстві має загальну тенденцію до зростання, за виключенням неврожайного 2007 року. Проте, поряд із виручкою зростають і затрати на виробництво.

Так, собівартість зерна найнижчою була в 2006 році 34,68 грн на 1 ц і в подальшому зростала. Найвищою собівартість 1 ц зерна була у 2007 році – 96,30 грн.

Ціна реалізації зерна у підприємстві з кожним роком зростає, так у 2006 році середня ціна реалізації зерна становила 55,59 грн за 1 центнер, у 2010 році вона зросла до 113,56 грн. Значне підвищення ціни відмічаємо у 2007 році, як наслідок зменшення пропозиції на ринку зерна. Як наслідок, у 2007 році було отримано найменшу суму прибутку від реалізації зерна – 64,0 тис.грн, а прибуток на 1 га – 104,1грн. В подальшому, рівень прибутку зростав, і у 2010 році в ФГ „Олена ” отримали 1235,1 тис.грн прибутку від реалізації зерна, а рівень рентабельності склав 59,8%. Це означає, що на 1 гривню затрат у підприємстві отримано 59,8 копійок прибутку.

3. Динаміка показників ефективності виробництва зерна в ФГ „Олена” Уманського району Черкаської області

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Валове виробництво, ц	26652	5027	22872	19847	38966
Реалізовано, ц	18601	2565	6963	9662	29062
Товарність, %	69,8	51,0	30,4	48,7	74,6
Виручка від реалізації, тис. грн	1034	311	524	831,5	3300,3
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	645	247	438	692	2065,2
Ціна реалізації 1 ц., грн	55,59	121,25	75,25	86,06	113,56
Повна собівартість реалізації 1 ц, грн	34,68	96,30	62,90	71,62	71,06
Прибуток (збиток) від реалізації зернових, тис. грн	389,0	64,0	86,0	139,5	1235,1
Прибуток (збиток) на 1 га, грн	380,6	104,1	143,3	253,6	1843,4
Прибуток (збиток) на 1 ц., грн	20,91	24,95	12,35	14,44	42,50
Рентабельність (збитковість) зернових, %	60,3	25,9	19,6	20,2	59,8

З метою покращення економічної ефективності виробництва зерна в ФГ „Олена” пропонується впровадити наступні заходи:

- покращити структуру посівних площ зернових культур;
- для підвищення урожайності запровадити нову і ефективну систему удобрення посівів сільськогосподарських культур, з урахуванням нових технологій виробництва та суттєвої зміни агрокліматичних умов.
- удосконалити систему збуту продукції, тобто не реалізовувати її посередницьким структурам, а знайти виходи безпосередньо на комерційні структури, які займаються купівлею сільськогосподарської продукції, тобто шукати вихід на агробіржі, агроторгові дома.
- запровадити свою переробку сільськогосподарської продукції на власному обладнанні і входити в стаціонарну мережу торгівлі, передусім в систему споживчої кооперації.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

**І.Л. МУЗИЧЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МАНЗІЙ О.П.**

Сільськогосподарське виробництво України тривалий час формувалось в умовах надзвичайно дешевих ресурсів. Та в період переходу до ринкової економіки постає питання про більш раціональне використання наявних ресурсів і підвищення їх окупності. Насамперед, це – сучасні енерго- і ресурсозберігаючі технології вирощування культур, питання обробітку ґрунту, створення нових високопродуктивних сортів і гібридів різних сільськогосподарських культур адаптованих до стресових умов середовища, проблема охорони навколишнього середовища, земельних ресурсів тощо.

Перспективність ефективного землекористування в Україні з огляду на його стратегічне значення не викликає сумніву. Основні питання ефективності використання землі знаходять своє відображення у землекористуванні виробника. Земельна реформа, як основна складова аграрної політики, виявила значну кількість багатограних проблем, пов'язаних, зокрема, з нормативно-правовою базою земельних відносин, ефективністю використання землі новими господарськими агроформуваннями, дотриманням екологічних норм використання землі тощо.

Економічна ефективність землекористування продовжує привертати увагу багатьох дослідників. Чимало попередніх розробок у цьому плані мають високу наукову й практичну цінність. В основі сучасної української методології визначення економічної ефективності сільськогосподарської діяльності лежать праці українських науковців та економістів-аграріїв. Вагомий внесок у розробку проблемних питань зробили: В.Я. Амбросов, В.І. Бойко, О.А.Бугуцький, А.П. Вервейко, П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, С.І.Дем'яненко, Ю.С. Коваленко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, М.М.Федоров, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин. Завдяки дослідженням зазначених учених були узагальнені та вдосконалені існуючі методики визначення ефективності аграрного виробництва. Дослідженню питань підвищення економічної ефективності використання сільськогосподарських земель приурочили свої наукові праці: О.І. Гуторов, Д.С. Добряк, М.В.Калінчик, С.М. Кваша, А.В. Македонський, М.І. Малік, І.Р. Михасюк, Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк, О.В. Ульяновченко, В.Й. Шиян та інші вчені. Їх роботи спрямовані, передусім, на розробку загальних теоретичних і практичних питань розвитку земельних відносин.

У сільськогосподарському виробництві, де земля виступає одночасно предметом і засобом праці, а також є його основою, у суспільних відносинах визначальними є

земельні, в основі яких лежить категорія власності на землю. Рівноправність форм власності та господарювання в рівнозначному економічному середовищі є основою виявлення потенційних можливостей кожної з них. Необхідність підвищення рівня ефективності використання земельних ресурсів за нових умов господарювання вимагає відповідного наукового забезпечення.

Визначення економічної ефективності землі слід здійснювати з урахуванням факторів прямого та опосередкованого впливу на землекористування в ринкових умовах, а також враховувати три сторони критеріального підходу до використання земельних угідь у сільському господарстві: а) кількісну та якісну оцінку виробничого потенціалу; б) інтенсивність використання землі; в) ефективність використання землі.

Дана проблема потребує пошуку резервів підвищення економічної ефективності не лише на господарському рівні. Пошук найоптимальніших економічних, екологічних та правових рішень щодо забезпечення ефективного використання та охорони земель, а також максимальне збереження сільськогосподарського земельного фонду залишається важливим завданням оптимізації землекористування. Важливе значення має також економіко-правовий захист сільськогосподарських угідь при їх використанні самими землевласниками і землекористувачами. Відсутність чітких правових гарантій призводить до невиправданого використання земель.

Останнім часом послаблення контрольних функцій з боку держави за використанням ґрунтів призвело до того, що земельні ресурси в багатьох випадках розглядаються новими землевласниками, передусім, як джерело і засіб отримання прибутку. На жаль вони забувають про збереження ґрунтів і те, що у майбутньому необхідно буде витратити велику кількість матеріальних та фінансових ресурсів для відновлення їх родючості. На сьогодні найголовнішим є пошук дбайливого, освіченого землевласника, спроможного поєднувати державні та власні інтереси.

НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

**О.М. ОЛІЙНИК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МАНЗІЙ О.П.**

Обмеженість виробничих ресурсів, що використовуються в сільському господарстві, та необхідність задоволення дедалі зростаючих потреб населення об'єктивно вимагають підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Цього можна досягти створенням регульованої ринкової економіки, відповідного механізму господарювання та забезпеченням рівноправності всіх форм власності.

Підвищення ефективності сільського господарства передбачає збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва і тваринництва з мінімальними витратами на її одиницю. Отже, необхідно збільшувати врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин та знижувати собівартість продукції. Звідси випливає, що основним напрямом підвищення економічної ефективності, сільськогосподарського виробництва є послідовна його інтенсифікація. Адже, як правило, збільшення врожайності і продуктивності пов'язане із ростом витрат на 1 га посіву та 1 гол. худоби, а при комплексному використанні ресурсів вихід продукції зростає більшою мірою і її собівартість знижується. Тому всі фактори інтенсифікації є й шляхом підвищення ефективності виробництва.

Найважливішим заходом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є поліпшення використання землі на основі підвищення її родючості та продуктивності (врожайності сільськогосподарських культур). Такі завдання успішно вирішуються при вирощуванні культур за інтенсивними технологіями. Однак практика

інтенсифікації землеробства в Україні свідчить, що цей процес часто призводить до негативних результатів і загострення екологічної ситуації, хоча науково-технічний прогрес має в своєму розпорядженні ефективні засоби надійного захисту ґрунтів від руйнування, підвищення їх родючості та збереження довкілля.

Для обґрунтування напрямів та виявлення резервів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва необхідно здійснити оцінку різних явищ, що відбуваються в цій галузі. Але на основі одного критерію цього зробити не можна. Тому потрібні конкретні показники, що відображують вплив різних факторів на процес виробництва. Лише система показників дає змогу провести комплексний аналіз і зробити правильні висновки щодо напрямів та резервів підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Оцінюючи ефективність галузі, слід враховувати її особливості, які значно впливають на кінцеві результати.

Важливим напрямом зростання ефективності сільськогосподарського виробництва є підвищення рівня за-безпеченості господарств основними і оборотними фондами та поліпшення їх використання. Із зростанням фондооснащеності сільськогосподарського виробництва відбувається підвищення його ефективності, проте спостерігається деяке зниження фондоддачі. Тому очевидне значення раціонального використання машинно-тракторного парку, автомобілів, виробничих приміщень і їх обладнання, кормів, насіння, мінеральних добрив та інших засобів виробництва. На рівень ефективності виробництва в господарствах істотно впливають склад виробничих фондів, співвідношення основних виробничих фондів і оборотних засобів, частка технічних засобів в основних виробничих фондах. Підвищення віддачі основних фондів є одним з головних факторів інтенсивного розвитку сільськогосподарського виробництва і зростання його ефективності.

У системі заходів зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва чільне місце займає підвищення якості продукції. Поліпшення якості сільськогосподарської продукції має велике економічне і соціальне значення, воно рівнозначне збільшенню виробництва продукції. Підвищення ефективності виробництва і досягнення більш високих кінцевих результатів нерозривно пов'язані з проблемою якості, розв'язання якої вимагає вдосконалення технології виробництва сільськогосподарської продукції і збільшення потужностей для її переробки і зберігання. За рахунок використання резервів поліпшення якості та збереження виробленої продукції можна на 20--30% підвищити рівень її споживання, що сприятиме більш повному задоволенню потреб населення в продуктах харчування.

Вагомим джерелом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є раціональне використання трудових ресурсів і зростання продуктивності праці на основі застосування прогресивних форм її організації та відповідних методів матеріального і морального заохочення працівників у досягненні високих кінцевих результатів. У зв'язку з цим очевидна необхідність всіх господарств та їх виробничих підрозділів на господарський розрахунок, самофінансування і самоуправління. В сучасних умовах лише наукова організація виробництва і праці в змозі створити умови для високоефективного використання трудових ресурсів і всіх елементів сільськогосподарського виробництва.

Підвищення економічної ефективності сільського господарства передбачає збільшення виробництва і підвищення якості сільськогосподарської продукції при одночасному зменшенні затрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції. Розв'язання цієї проблеми нерозривно пов'язане з подальшою всебічною інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, в процесі якої забезпечується підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби і птиці. В сучасних умовах сільське господарство розвивається переважно на основі інтенсифікації, що є основним джерелом підвищення його економічної ефективності.

Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, які забезпечують далі збільшення обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, передбачають комплекс таких основних заходів: поліпшення використання землі, підвищення її родючості; впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва; поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції; раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів; впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих техно-логій та індустриальних методів виробництва; підвищення якості і збереження виробленої продукції; широке використання прогресивних форм організації виробництва і оплати праці на основі колективного, сімейного і орендного підряду та оренди як прогресивної форми господарювання; розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання і створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ В ПП «ЗАПОВІТ» НОВОАРХАНГЕЛЬСЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Л. О. ОСАДЧУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент СОКОЛЮК С.Ю.**

Прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання і основним джерелом фінансових ресурсів підприємства. Прибуток відображає результати підприємницької діяльності, ефективність виробництва, обсяг та якість продукції. Також прибуток виконує стимулюючу функцію тому, що він впливає на формування доходів підприємства та є джерелом фінансування його розвитку.

При визначенні фінансових результатів діяльності підприємства використовують такі показники: валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; прибуток від звичайної діяльності за вирахуванням податку на прибуток від звичайної діяльності; надзвичайний прибуток; чистий прибуток.

Проблемам формування прибутку приділили увагу у своїх працях такі вітчизняні вчені-економісти як П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Г. Андрійчук, Т.М. Ковальчук, О.В. Приказюк та інші. Але не всі проблеми вирішені, особливо розподілу прибутку на підприємстві.

Від правильного розподілу та використання прибутку залежить кінцевий результат діяльності підприємства, достатність його власних фінансових ресурсів, перспективи розвитку виробництва, можливість залучення додаткових джерел фінансування.

Прибуток – це найголовніший елемент, котрий стимулює підприємців для більш ефективної діяльності в умовах жорсткої конкуренції.

Метою статті є розгляд механізму формування та використання прибутку сільськогосподарського підприємства, дослідження ефективності функціонування

підприємства, визначення ефективних шляхів вдосконалення механізму формування прибутку на прикладі ПП «Заповіт» Новоархангельського району Кіровоградської області.

Отже, прибуток підприємства – основний фактор його економічного та соціального розвитку.

1. Прибуток від реалізації основної сільськогосподарської продукції в ПП «Заповіт» Новоархангельського району, тис. грн

Види продукції	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010р. від 2006р. (+,-)
Зернові та зернобобові	170,0	-58,3	-29,6	315,4	81,8	-88,2
Пшениця озима	174,0	4,5	-87,7	1,2	27,2	-146,8
Кукурудза на зерно	-	-42,0	0,1	106,2	43,4	+43,4
Ячмінь озимий	-7,0	16,0	27,3	63,2	10,1	+17,1
Просо	-	-	-	11,5	26,2	+26,2
Соняшник	152,0	718,5	-52,4	508,7	535,3	+383,3
Соя	-23,0	-0,5	-	25,7	249,0	+272,0
Ріпак	38,0	114,3	971,0	-	315,4	+277,4
Свинина	40,0	-221,2	-76,7	0,1	-277,0	-317,0
Всього по підприємству	223,0	515,7	798,4	826,3	902,3	+679,3

Об'єктом дослідження є ПП «Заповіт» Новоархангельського району, яке спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, а саме зернових та технічних культур. За досліджуваній період підприємство отримувало прибутки від своєї діяльності, зокрема від продукції галузі рослинництва, а тваринництво є збитковим, так прибуток в 2010р. порівняно з 2006р. збільшився на 679,3 тис. грн (табл. 1).

Потрібно відмітити, що в 2009-2010 рр. підприємство отримало набагато кращі результати від виробництва продукції, так прибуток від виробництва ріпаку, сої та соняшнику в 2010р. зріс порівняно з 2006р. відповідно на 277,4 тис. грн, 272,0 тис. грн та 383,3 тис. грн, що і вплинуло на одержання прибутку по підприємству. Виробництво озимої пшениці також є прибутковим, але порівняно з 2006р. в 2010р. прибуток зменшився на 146,8 тис. грн, або в 6,5 рази. Дану ситуацію можна пояснити тим, що темпи росту собівартості значно швидші ніж темпи росту ціни, а також кількість реалізованої продукції не значна, рівень товарності в 2010р. становить 52%, що і вплинуло на зменшення прибутку.

Отже, діяльність ПП «Заповіт» Новоархангельського району спрямована на збільшення прибутку:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок ведення грамотної цінової політики на ринку сільськогосподарської продукції;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

У фінансовій політиці ПП «Заповіт» Новоархангельського району важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела задоволення економічних інтересів власників.

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими

законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципів (головних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини:

1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток);

2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

ВИРОБНИЦТВО М'ЯСА СВИНИНИ В ДПДГ „ОЛЕКСАНДРІВСЬКЕ” ТРОСТЯНЕЦЬКОГО РАЙОНУ

**В.О. РАШКОВАН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент СОКОЛЮК С.Ю.**

За своєю господарською значимістю свинарство як скоростигла галузь традиційно посідає перше місце серед інших галузей тваринництва. У кризових ситуаціях воно нерідко ставало головним джерелом швидкого нарощування виробництва м'яса. Соціальні зміни у країні позначилися на економіці галузі свинарства. Насамперед це виявилось у значному скороченні поголів'я свиней і відповідно виробництва свинини. Особливо погіршився стан галузі за період реформування АПК на спеціалізованих підприємствах, більша частина з яких припинила свою діяльність або є нерентабельною.

Аналогічна ситуація простежується і в підприємствах Тростянецького району Вінницької області щодо виробництва м'яса свинини. Поголів'я свиней в 2010 році збільшилось в порівнянні з 2006 роком на 193 голови. Середньодобовий приріст 1 голови також збільшився на 23,4 г в 2010 році порівняно з 2006 роком, хоча в 2009 році даний показник становив 454,9 г, що є найкращим показником за досліджуваний період.

Валове виробництво живої маси свиней за даний період збільшилось на 325 ц, це пояснюється збільшенням поголів'я свиней та зростанням середньодобового приросту (табл. 1).

1. Виробництво свинини в ДПДГ «Олександрівське»

Показник	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	Відхилення 2010 р. від 2006 р. (+;-)
Поголів'я, гол	735	753	526	616	928	+193
Середньодобовий приріст 1 голови свиней, г	348,8	350,4	396,3	454,9	372,2	+23,4
Валове виробництво приросту живої маси свиней, ц	936	963	761	1023	1261	+325
Виробництво живої маси свиней на 100 га ріллі, ц	31,5	32,5	26,3	34,5	43,6	+12,1

Економічна ефективність свинарства характеризується системою натуральних і вартісних показників: продуктивністю тварин – середньодобовим приростом живої маси

1 гол. свиней, собівартістю 1 ц, середньою ціною реалізації 1 ц живої маси, прибутком та рівнем рентабельності.

Показники ефективності виробництва свинини в ДПДГ «Олександрівське» дещо погіршились за останній рік (табл. 2).

2. Економічна ефективність виробництва свинини в ДПДГ «Олександрівське»

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2006 р. (+;-)
Виробнича собівартість 1 ц приросту живої маси свинини, грн	786,30	826,50	915,90	1068,0	1192,0	+405,70
Повна собівартість 1 ц живої маси свинини, грн	741,80	863,50	935,50	1061,0	1151,0	+409,20
Ціна реалізації 1ц живої маси, грн	1098,0	686,30	1173,0	1340,0	996,40	-101,60
Прибуток (збиток) на 1ц живої маси, грн	356,10	-177,20	237,50	279,0	-154,60	-510,70
Прибуток(збиток) на 1 голову, грн	580,0	-500,0	281,0	410,0	-190,0	-770,0
Рівень рентабельності (збитковості), %	48,0	-20,5	25,4	26,3	-13,4	-61,4 в.п.
Рівень товарності, %	128,3	124,8	81,6	90,3	90,5	-37,8 в.п.

Так повна собівартість 1 ц живої маси свинини має чітку тенденцію до зростання, так в 2010 році даний показник в порівнянні з 2006 роком зріс на 409,2 грн. Ціна реалізації 1ц живої маси за відповідний період зменшилась на 101,6 грн, а це в свою чергу спричинило збитковість виробництва. В 2010 році підприємство від виробництва свинини отримало збитки, так збиток на 1ц живої маси показник становив -154,6 грн проти 580 грн в 2006 році. Відповідно і отримано збитку на 1 голову – 190,0 грн, що на 770 грн менше ніж в 2006 році. Потрібно відмітити, що виробництва свинини в 2010 році є збитковим, і рівень збитковості становив -13,4%, що на 61,4 відсоткові пункти менше ніж в 2006 році. Рівень товарності також має тенденцію до зменшення, так даний показник в 2010 році менший ніж в 2006 році на 37,8 відсоткові пункти.

Підвищення ефективності виробництва свинини значною мірою залежить від розробки та впровадження державою цільових програм розвитку галузі з урахуванням пільгового кредитування.

Високого рівня економічної ефективності у свиначстві можна досягти за рахунок створення сільськогосподарськими товаровиробниками кооперативного об'єднання з виробництва та реалізації свинини. Завдання сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств полягає у забезпеченні комбікормового заводу фуражним зерном, а свиначського комплексу – у виробництві та реалізації свинини. Учасники такого кооперативного об'єднання отримають рівнозначні прибутки залежно від частки своєї участі.

Тому в сучасних умовах головним напрямом розвитку свиначства та єдино можливим шляхом виходу його з кризового стану є інтенсифікація виробництва на інноваційній основі, переведення галузі на індустріальний шлях розвитку з використанням досягнень науки, техніки і передової практики й інших невід'ємних складових даного процесу.

Для відродження галузі та збільшення виробництва високоякісної свинини, потрібно:

1) ретельно й професійно вивчити передовий досвід розвинених країн та розробити сучасну вітчизняну технологію виробництва свинини з залученням конкретних заводів із

виготовлення технологічного обладнання. 2) запровадити для виробників свинини державні дво-п'ятивідсоткові кредити терміном на п'ять-десять років;

3) будівництво об'єктів за імпоротною технологією слід здійснювати після ретельної експертизи проекту кваліфікованими вітчизняними вченими та спеціалістами-практиками;

4) забезпечити захист вітчизняних виробників племінної і товарної свинарської продукції, особливо на початкових етапах відродження галузі, а також проводити ефективну політику регулювання обсягів виробництва та цін на продукцію на ринках;

5) на відгодівлі в усіх господарствах середньодобовий приріст молодняку свиней має бути в межах 600-800 г. За такої продуктивності свинина завжди буде рентабельною і високої якості.

РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

**Р.О. КИРИЛЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т. І.**

Реклама є спланованою і невимовною формою впливу на кінцевого споживача, що повинна спонукати його до виконання мети рекламної акції.

Завдання реклами полягає в першу чергу в такому впливі на цільову групу, щоб вона зацікавилася продуктами, що рекламуються. Реклама на відміну від інших двох інструментів комунікаційної політики спрямована лише на кінцевого покупця.

У США й інших промислово розвинених країнах термін «реклама» (advertising) означає рекламні оголошення в засобах масової інформації (у пресі, по радіо, телебаченню, на щитовій рекламі) і не розповсюджується на заходи, що сприяють продажам, – «сейлз промоушн» (sales promotion), престижні заходи, націлені на завоювання бажаного відношення громадськості, – «паблік рилейшнз» (public relations), а також на специфічну область рекламної діяльності, суть якої в спрямованих зв'язках виробника зі споживачем – «директ-маркетинг» (direct-marketing).

Функціональна відмінність реклами в засобах масової інформації від сейлз промоушн, паблік рилейшнз і директ-маркетинг у наступному:

1. Реклама, як правило, створювана і публікована рекламним агентством, інформує про виробника або його товар, формує і підтримує їх образ (image) і оплачується рекламодавцем відповідно до тарифів на розміщення рекламних оголошень у засобах масової інформації.

2. Сейлз промоушн – діяльність по реалізації комерційних і творчих ідей, що стимулюють продажі виробів або послуг рекламодавця, нерідко в короткий термін. Зокрема, вона використовується за допомогою упакування товарів, на якій розташовані різні інструменти сейлз промоушн (наприклад, портрети відомих людей, героїв мультфільмів, дорогих марок автомобілів), а також шляхом спеціалізованих заходів на місцях продажу. Довгострокова мета – формування в сприйнятті споживача більшої цінності фірмових товарів, замаркованих визначеним товарним знаком; короткострокова – створення додаткової цінності товару для споживача (added value).

Паблік рилейшнз припускає використання редакційної частини засобів поширення масової інформації з метою здійснення престижної реклами, спрямованої на завоювання доброзичливого відношення до товарних сімейств або випускаючих їх фірм.

Директ-маркетинг – постійно підтримувані спрямовані комунікації з окремими споживачами або фірмами, що мають очевидні наміри купувати визначені товари. Діяльність в області директ-маркетинг, в основному, здійснюється шляхом прямого поштового розсилання реклами (direct mail) або через вузькоспеціалізовані засоби поширення реклами.

У німецькій літературі по маркетингу розрізняють іміджеву рекламу підприємства і продуктову рекламу (рекламу конкретних товарів і послуг).

Під іміджевою рекламою розуміється інформація, що спрямована на кінцевого споживача, що має на меті формувати в нього позитивний образ продавця. Крім того, іміджева реклама завжди намагається підкреслити індивідуальність продавця і його ексклюзивний підхід до кожного покупця. Вона будується нерідко на принципі порівняння даного виробника з конкурентами (з висвітленням і підкресленням сильних сторін підприємства, що рекламується).

Іміджева реклама дуже часто, у своєму змісті і цілях, збігається з заходами Public Relations (PR), але істотним розходженням є завжди цільова група. Іміджева реклама, як і реклама взагалі, спрямована в першу чергу на існуючих і потенційних клієнтів продавця, тоді як заходи PR намагаються впливати, коректувати і маніпулювати суспільною думкою взагалі, тобто цільовою групою є зовнішнє навколишнє середовище.

Метою товарної реклами є, у першу чергу, повідомлення до цільової групи через прийнятні ЗМІ вичерпної інформації про повний спектр товарів і послуг, що надається даним виробником.

Головною цільовою групою для товарної реклами є, як правило, не постійні клієнти, а потенційні споживачі товарів і послуг даного виробника. Цей вид реклами в ідеалі повинний дати перший поштовх потенційному клієнту для звертання до продавця і для сприйняття визначеного товару виробника.

У рамках товарної реклами подається не тільки загальна інформація про товари окремого виробника, а і формується його імідж. Крім того задачею товарної реклами є також спрямоване позиціонування визначених товарів і послуг на ринку (це особливо стосується нових товарів і послуг).

По інструментах проведення рекламних акцій рекламу можна класифікувати, розділивши на три наступні групи:

- медіа-реклама, до якої відноситься реклама в ЗМІ (пресі, телебаченні, радіо і т.д.) і зовнішня реклама (у транспорті, на вулицях);
- пряма реклама (Direktwerbung), до якої належать консультаційні бесіди з клієнтом, телефонна реклама, адресна і не адресована реклама поштою, рекламні листівки, проспекти і т.д.;
- реклама на місці продажу чи на місці контакту з клієнтом (POP-реклама), під якою звичайно розуміється реклама у вітринах, у фойє банків і рекламні матеріали біля віконець у залі обслуговування.

Отже, маркетинг не обмежується лише розповсюдженням товарів від виробника до кінцевого споживача. Він включає всі стадії, починаючи зі створення товару і закінчуючи сервісним обслуговуванням після продажу. Однією з цих стадій є реклама. Мета реклами – зародити у споживача не лише думку про потребу в якомусь товарі, а й бажання його купити. Реклама ефективна лише тоді, коли вона є складовою загального процесу створення продукції та її просування до покупця. Розрізнені, епізодичні рекламні заходи малоефективні, навіть якщо вони вирізняються високою якістю подання реклами. Кожний етап життєвого циклу товару має супроводжуватися активною програмою рекламного впливу. Отже, реклама є такою ж важливою стадією в досягненні поставлених цілей, як і будь-яка інша. Успіх очікує підприємців, які найбільш вдало впливають на підсвідомість людини, її розум і поведінку. Кожна зі складових системи маркетингових комунікацій має свої особливості, але всі вони доповнюють одна одну, створюючи єдиний комплекс.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

К.А. МОВЧАН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т.І.

В умовах сучасної ринкової економіки важливим є питання забезпечення та підтримання на належному рівні конкурентоспроможності підприємства. Підприємство, яке діє на ринку не може не враховувати діяльність інших товаровиробників. Тому, актуальним є питання створення та підтримання власних конкурентних позицій підприємства на основі дослідження та аналізу діяльності основних його конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу.

Тобто, конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку.

Існує досить велика кількість підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів.

Так, американський вчений Майкл Портер запропонував здійснювати оцінку конкурентоспроможності за системою таких показників: фінансові цілі; відношення до ризику; цінності організації; системи контролю та стимулювання; організаційна структура; система бухгалтерського обліку; типи вищих керівників та стиль їхнього управління; уявлення про шляхи розвитку фірми; склад ради директорів; обмеження з боку держави та зобов'язання фірми, що зменшують свободу вибору рішень і поведінки.

Англійський вчений Адам Роу зі співавторами пропонують такі чинники для аналізу конкурентів: стратегічна орієнтація/політика; якість продукту; організація збуту та реалізації; маркетингові можливості; виробничий потенціал; фінансова ситуація; рівень наукових досліджень і розробок; забезпеченість енергією та сировиною; географічна локалізація системи виробництва та збуту; витрати; якість підготовки керівників і персоналу; марка/імідж фірми.

Аналіз конкурентів та власної конкурентної позиції має дати відповідь на питання про напрямки діяльності та способи ведення конкурентної боротьби, однак це пов'язано з певними труднощами, оскільки галузь може характеризуватись діяльністю десятків або сотень підприємств.

Розглянемо конкурентоспроможність та її рівень на прикладі фармацевтичного підприємства – ПрАТ “Технолог”, м. Умань.

ПрАТ “Технолог” являється вітчизняним виробником генеричних лікарських засобів. Ключовим фактором успіху товариства являється його продуктовий портфель. Сьогодні номенклатура лікарських засобів, які виробляє ПрАТ “Технолог”, складає більше 60 найменувань.

Універсальність продуктового портфеля ПрАТ “Технолог” полягає саме в тому, що в ньому присутні різноманітні групи препаратів, а не препарати якогось одного сегменту ринку.

Виробничою програмою охоплене виготовлення:

- твердих лікарських форм для внутрішнього вживання у вигляді таблеток і капсул;
- моно- і полівітамінних драже;
- олійних розчинів;
- сиропів;
- крем-шампунів.

Для оцінювання конкурентоспроможності ПрАТ “Технолог” було проведено опитування серед спеціалістів даного підприємства на основі бального методу. Опитування проводилося способом анкетування за такими ознаками

конкурентоспроможності: якість управління; якість товарів і послуг; фінансовий стан підприємства; використання ресурсів; уміння працювати з персоналом; довгострокові вкладення; здатність до інновацій; відповідальність перед суспільством. Кожен показник оцінювався в діапазоні від одного до п'яти балів. Максимальна сумарна оцінка за даними показниками становить 40 балів.

За результатами досліджень ПрАТ “Технолог” отримало оцінку конкурентоспроможності в 35 балів. Це свідчить про те, що товариство має достатній потенціал для подальшого розвитку виробництва та збільшення частки ринку.

Показниками конкурентоспроможності товариства, що постійно зростають є обсяги виробництва та збуту продукції, високий рівень рентабельності, чисельність працівників та розширена виробнича інфраструктура.

Для підвищення конкурентоспроможності ПрАТ “Технолог” та збільшення частки ринку доцільним є застосування наступних заходів:

- виробництво нових видів лікарських засобів, які виготовляються за держзамовленням (протитуберкульозні препарати);
- збільшити обсяги виробництва та збуту лікарських засобів у формі розчинів;
- систематичне проведення маркетингових досліджень;
- широке застосування заходів зі стимулювання збуту (участь у виставковій діяльності, реклама, надання знижок дистриб'юторам та упаковка).

Впровадження запропонованих заходів в комплексі надасть можливість підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому, та зміцнити його становище серед конкурентів на ринку фармацевтичної промисловості

Отже, дослідження конкурентоспроможності є актуальним питанням в процесі діяльності будь-якого підприємства. Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності підприємства в цілому, по окремих товарних групах або товарах.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

А.В. СЛІПЧУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т.І.

В умовах адаптації до ринку ціна як економічний елемент у системі маркетингового механізму набуває все більшого значення. Ціна суттєво впливає на ефективність діяльності підприємства, на кінцеві фінансові результати і його ринкове становище, виступаючи при цьому одним із найважливіших факторів конкурентної боротьби.

Цінова політика являє собою важливу складову загальної стратегії маркетингу. Її суть полягає у встановленні таких цін на товари, які, з одного боку, задовольняли б потреби і відповідали можливостям покупців, а з іншого – забезпечували компенсацію витрат і отримання бажаного прибутку продавцем. Визначення ціни є дуже складним етапом в діяльності підприємства. Обґрунтування визначення цін на товари (продукцію, роботи, послуги) підприємства належать до визначальних рішень, від яких залежить успіх усієї комерційної діяльності підприємства, ефективності його функціонування.

Практична реалізація самостійності підприємств з питань встановлення цін на товари (продукцію, роботи, послуги), які реалізуються, передбачає розробку його цінової політики, яка являє собою систему рішень підприємства, пов'язаних з визначенням рівня цін.

Розробка цінової політики підприємства покликана забезпечити умови досягнення його стратегічних цілей і завдань та окреслити принципи ціноутворення, методи визначення базового рівня цін, умови і розміри їх диференціації та коригування.

Ціна – це грошове вираження вартості товару або послуги, економічна категорія для визначення затраченої на виробництво товару (послуг) суспільної праці. Як наслідок, ціна є важливим аргументом у конкурентній боротьбі, регулюванні попиту і пропозиції, формуванні ринкової кон'юктури.

В умовах ринку ціноутворення є дуже складним процесом, на який впливають ряд зовнішніх та внутрішніх чинників. Проте вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення цін на нові вироби, а також вироби, що вже випускаються, і послуги з метою збільшення обсягів реалізації, товарообороту, підвищення рентабельності виробництва і зміцнення ринкових позицій підприємства є основним завданням маркетингової цінової політики.

Перш ніж вибрати метод ціноутворення підприємству необхідно провести маркетингові дослідження і обґрунтувати вибір цілей ціноутворення. Цілі можуть бути зорієнтовані на: максимізації поточного прибутку, максимізації поточних доходів, росту продаж, цілі направлені на досягнення визначеної частки ринку, чи зняття вершків, або й взагалі, що є найменш бажаним, цілі виживання.

Цілями ціноутворення ПП «Немирівський ККП», що займається виробництвом хліба та хлібобулочних виробів є максимізація поточного прибутку по асортименту випускаємої продукції, збільшення продажу, також збільшення частки ринку і підвищення конкурентоспроможності продукції.

Важливою складовою у ціновій політиці є визначення цінової стратегії, при якій необхідно враховувати: стадію та динаміку життєвого циклу товару; можливості збільшення попиту; наявність і активність конкурентів; повні та змінні витрати на виробництво та реалізацію продукції, які визначають мінімальний рівень ціни, забезпечуючи беззбитковість діяльності підприємства

На цей час існують різноманітні наукові підходи до визначення поняття «цінова стратегія».

На нашу думку найбільш вдалим є підхід визначення цінової стратегії як – напряму дій фірми щодо ціноутворення з метою досягнення визначених цілей у конкретній ринковій ситуації протягом певного періоду; або як – сукупність маркетингових дій відносно встановлення та регулювання ціни на товари фірми. Вона залежить від цілей фірми в галузі ціноутворення, а також від загальної орієнтації у виробничо-господарській діяльності

ПП«Немирівський ККП» використовує стратегію якнайшвидшого повернення коштів. Суть даної стратегії полягає в тому, щоб в найкоротший термін повернути кошти, вкладені в організацію виробництва товару.

Визначення стратегії ціноутворення зумовлює і вибір методу ціноутворення. Базова ціна розраховується на основі методу повних витрат. Суть якого полягає в додаванні змінних та постійних витрат і прибутку, який підприємство сподівається отримати.

Після встановлення вихідної ціни підприємство коригує її, враховуючи особливості розвитку ринку. При цьому виділяють ряд тактичних завдань, які має розв'язати підприємство, для встановлення остаточної ціни товару.

Протягом 2010 року ціна на хлібобулочні вироби неодноразово змінювалась. Якщо в березні ціна на хліб «Селянський» була 3,20грн., хліб «Український»- 3,10грн., хліб «Домашній» – 3,30грн, то на то в грудні 2010 року населення купувало хліб «Селянський» була 3,40грн., хліб «Український» – 3,30грн., хліб «Домашній» – 3,50грн. Таке зростання роздрібних цін появи в першу чергу підвищенням цін на зерно та енергоносії. Таким чином для подальшого вдосконалення цінової політики слід проводити маркетингові дослідження та проаналізувати недоліки, а саме надлишкова орієнтація цін на собівартість; запізнювання в орієнтації цін на ринкові зміни; недостатнє урахування реальної ситуації на ринку; відсутність варіацій ціни в залежності від різних складових частин, характеристик товару і сегментів ринку. Незважаючи на зростання

ролі нецінових факторів у сучасному маркетинговому процесі, ціна залишається важливим компонентом маркетингового комплексу, адже саме в ній знаходять своє вираження різні елементи вартості суспільного продукту. На сьогодні ціна може визначатися фактором витрат, а завтра її рівень може залежати від психології поведінки покупця. Тому підприємство повинно розробити і впровадити комплекс заходів для переходу від традиційного до маркетингового підходу ціноутворення у досліджувальній галузі.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

О.Ю. МАЗУР, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: професор ДУДЧЕНКО М.А.

Якість аграрної продукції є основним критерієм для споживача, а також гарантує довготривалі переваги товаровиробнику в конкурентній боротьбі.

Поняття якості формувалося під впливом історико-виробничих обставин. Це обумовлено тим, що кожне суспільне виробництво мало свої об'єктивні вимоги до якості продукції. Сучасне управління якістю виходить з того, що діяльність по керуванню якістю не може бути ефективною після того, як продукція зроблена, вона повинна здійснюватися в ході виробництва продукції. Важлива також діяльність по забезпеченню якості, що передуює процесу виробництва.

Якість визначається дією багатьох випадкових, місцевих і суб'єктивних факторів. Для попередження впливу цих факторів на рівень якості необхідна система управління якістю.

Процес забезпечення якості складається з наступних узагальнених етапів:

- оцінка рівня якості наявних на ринку аналогічної продукції, аналіз вимог покупців;
- довгострокове прогнозування;
- планування рівня якості;
- розробка стандартів;
- проектування якості;
- контроль якості вихідної сировини і покупних матеріалів;
- поопераційний контроль у процесі виробництва;
- приймальний контроль;
- аналіз відкликів і рекламаций покупців.

Потім весь цикл повторюється спочатку.

Якість виробничих процесів визначається п'ятьма основними компонентами: людьми, устаткуванням, матеріалами, методами, навколишнім середовищем.

Одним з найголовніших компонентів, що забезпечують високу якість виробничих процесів, є люди. Для того, щоб люди могли і хотіли забезпечити високу якість виробничих процесів, вони повинні мати необхідну інформацію про те, що і як вони повинні робити; бути зацікавлені у високій якості своєї праці (тобто має бути мотивація їхньої праці); мати відповідну кваліфікацію й трудові навички; безперервно навчатися новим прийомам праці, й усі разом повинні утворювати трудовий колектив (команду), зацікавлений у високій якості продукції.

Другий компонент, що гарантує високу якість виробничих процесів, стосується використання відповідного устаткування, пристосувань і інструментів.

Висока якість виробничих процесів не може бути досягнута без застосування високоякісних матеріалів (сировини, комплектуючих елементів та напівфабрикатів).

Важливим компонентом забезпечення якості виробничих процесів є використання методів управління, що містять у собі системи управління, організацію управління, забезпечення або створення визначеного стилю керівництва, а також упровадження сучасних виробничих рішень, як у сфері управління, так і у сфері вдосконалювання технології.

І останній, але не менш важливий компонент пов'язаний зі створенням необхідного морального клімату, що сприяє плідній роботі як кожного працівника, так і трудового колективу в цілому.

Потім здійснюється перехід від якості одиничних виробничих процесів до якості всього підприємства. На кожному підприємстві на якість продукції впливають різноманітні фактори, як внутрішні, так і зовнішні.

До внутрішніх відносяться такі, які пов'язані зі здатністю підприємства випускати продукцію належної якості, тобто залежать від діяльності самого підприємства. Внутрішні фактори класифікують на наступні групи: технічні, організаційні, економічні, соціально-психологічні.

Технічні фактори істотно впливають на якість продукції, тому впровадження нової технології, застосування нових матеріалів, більш якісної сировини – матеріальна основа для випуску конкурентноздатної продукції.

Організаційні фактори пов'язані з удосконалюванням організації виробництва і праці, підвищенням виробничої дисципліни і відповідальності за якість продукції, забезпеченням культури виробництва і відповідного рівня кваліфікації персоналу.

Економічні фактори обумовлені витратами на випуск і реалізацію продукції, політикою ціноутворення і системою економічного стимулювання персоналу за виробництво високоякісної продукції.

Соціально-економічні фактори значною мірою впливають на створення сприятливих умов праці, відданості і гордості за своє підприємство, моральне стимулювання працівників – усе це важливі складові для випуску конкурентноздатної продукції.

Зовнішні фактори в умовах ринкових відносин сприяють формуванню якості продукції. До них у першу чергу можна віднести: вимоги ринку, тобто покупців, конкуренцію і т.д.

Усі ці фактори зв'язані між собою і безпосередньо впливають на якість продукції.

Успіх формування конкурентного ринкового середовища залежить від багатьох факторів, серед яких особливе місце займає активізація інноваційної діяльності.

Новації в сільськогосподарському виробництві можуть полягати у: впровадженні нових прогресивних технологічних процесів (маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних тощо), впровадження нових сортів культур та порід тварин; вирощування нових культур та розведення менш розповсюджених чи нерозповсюджених в конкретному регіоні тварин; удосконалення відгодівлі худоби тощо.

Основним державним органом в сфері управління якістю сільськогосподарської продукції є Державна інспекція з контролю якості сільськогосподарської продукції та моніторингу її ринку (Держконтрольсільгосппрод), яка є урядовим органом державного управління, що діє у складі Мінагрополітики і підпорядковується йому.

Важливим елементом державного управління якістю продукції являється стандартизація як основа державного контролю сировини, технологічних процесів і готової продукції.

В ПП „Дмитрушки” основною складовою частиною критерію оцінки якості праці є науково обґрунтовані вимоги до процесу конкретної праці, які враховують її умови та специфіку.

Важливе місце в системі контролю якості в ПП „Дмитрушки” займають стандарти на технологічні процеси та операції. В них відображаються вимоги до якості роботи.

Конкретною формою їх прояву є розробка карти оцінки якості.

В ПП „Дмитрушки” практикують також контрольні об’їзди полів, бригад, проводять рейди якості. До організаційних форм управління якістю праці і продукції відноситься також періодична атестація керівників, спеціалістів та інших працівників.

Висока якість праці і продукції стимулюється матеріально і морально.

Важливий важіль підвищення якості продукції – планування. Особливе значення при цьому набуває комплексність планування підвищення якості продукції, основана на розвитку і використанні досягнень науки і техніки.

У формуванні якості продукції важливе значення мають високоякісне виконання операцій технологічних процесів виробництва і особливо своєчасність їх проведення.

Окрім цього, оптимальна структура виробництва є однією з найважливіших складових ефективного функціонування будь-якого сільськогосподарського підприємства.

Одним із способів стимулювання виробництва високоякісної продукції є організація трудового суперництва за підвищення якості продукції. Оцінка результатів трудового суперництва проводиться за визначений проміжок часу -місяць, квартал, рік. При цьому здійснюється винагорода тих працівників, ферм, бригад, які отримали найкращі результати. Дана винагорода повинна бути досить високою, щоб вона могла й в подальшому стимулювати якісне і своєчасне виконання робіт.

Таким чином, можна зробити висновок, що в умовах ринкової економіки проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ФІЛІЇ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ» «УМАНСЬКИЙ ЕЛЕВАТОР»

**О.М. ШИБЧЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач КОРМАН І.І.**

У ринковій економіці кожне підприємство діє в певному конкурентному середовищі, фактори якого справляють на нього визначальний вплив. Конкуренція – це співіснування і боротьба товаровиробників та інших суб’єктів ринкового середовища за досягнення максимальних прибутків та інших цілей шляхом задоволення різноманітних потреб споживачів з повним використанням при цьому власних сильних сторін і можливостей зовнішнього середовища, усуненням слабких власних сторін і загроз ззовні.

Підприємство повинно правильно оцінити своїх конкурентів та їх інтереси, галузь, в якій воно функціонує, щоб виробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували його високу конкурентоздатність та конкурентостійкість.

Філія ДП «Державна продовольчо-зернова корпорація України» «Уманський елеватор» – це заготівельне підприємство, що спеціалізується на наданні послуг: приймання, сушіння, очищення від сміттєвих домішок з доведенням до відповідних кондицій, оздоровлення, зберігання на сертифікованих складах, відвантаження на залізничний та автотранспорт.

Виробнича потужність елеватора складає 97,0 тис. тонн, технологічне обладнання в хорошому робочому стані, що забезпечує оптимальний рівень ефективності виробництва підприємства.

Головними конкурентами підприємства є:

1. ТОВ «Кононівський елеватор» ст. Поташ. Власник «Кернел-Трейд» – приватна форма власності. З виробничою потужністю 60,0 тис. тонн, все технологічне обладнання

імпортне, зерносушарки американські. Територія прирельсована;

2. ДП ДАК «Хліб України» «Поташське ХПП» – державна форма власності. З виробничою потужністю 75,3 тис. тонн, оснащене технологічним обладнанням на рівні Уманського елеватора, тобто обладнання є не новітнім, але в нормальному робочому стані, що забезпечує оптимальну ефективність виробництва підприємства;

3. ДП ДАК «Хліб України» «Тальнівське КХП» – державна форма власності. З виробничою потужністю 53,8 тис. тонн, оснащене технологічним обладнанням на рівні Уманського елеватора;

4. ДП ДАК «Хліб України» «Христинівська хлібна база» – державна форма власності. З виробничою потужністю 67,6 тис. тонн, оснащене технологічним обладнанням на рівні Уманського елеватора;

Ринкова частка по Черкаській області кожного з підприємств становить:

1. ТОВ «Кононівський елеватор» – 2,7%;
2. ДП ДАК «Хліб України» «Поташське ХПП» – 2,0%;
3. ДП ДАК «Хліб України» «Тальнівське КХП» – 1,7%;
4. ДП ДАК «Хліб України» «Христинівська хлібна база» – 4,9%;
5. Філія ДП «Державна продовольчо-зернова корпорація України» «Уманський елеватор» – 7,3%.

Отже, ринкова частка Уманського елеватора серед основних його конкурентів є найбільшою. Це свідчить про те, що підприємство має вищий попит на послуги.

Беручи до уваги цінову політику основних конкурентів підприємства, можна сказати, що ціни ТОВ «Кононівський елеватор» в середньому є найнижчими, що спричинено меншими затратами виробництва, так як на підприємстві все технологічне обладнання є імпортним, що є більш економічно вигідними та менш затратними в технологічному процесі виробництва. Серед інших конкурентів ціни по прийманню, сушінню, очищенню, зберіганню є однаковими. Ціни Уманського елеватора на навантаження на автотранспорт є найнижчими серед конкурентів підприємства, а ціна навантаження на залізничний транспорт найвища у ТОВ «Кононівський елеватор».

На рівень цін підприємства впливають ціни конкурентів. Перед тим як встановлювати ціни, потрібно знати ціни і якість послуг своїх конкурентів. Для цього використовують різні способи: порівняння цін за допомогою прейскурантів, вивчення думки споживачів про якість послуг конкурентів та рівень цін на них.

Якщо встановлено, що якість послуг не поступається якості послуг конкурентів, встановлюють ціну, близьку до ціни послуг конкурентів. Якщо послуга за якістю краща, ніж послуга конкурентів, можна встановити вищу ціну. При встановленні ціни на послуги підприємство враховує рівень попиту на ці послуги, всі витрати, точку беззбитковості та норму прибутку. Ціни послуг підприємства дають йому змогу захопити лідерство на ринку серед основних своїх конкурентів.

Отже, судячи з ринкової частки Уманського елеватора (7,3%), підприємство займає позицію ринкового лідера, надає високоякісні послуги за цінами, що майже не поступаються конкурентам. Воно завжди готове передбачити та відреагувати на цінові маневри конкурентів і завчасно підготувати відповідні заходи.

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ „APRIL INDUSTRY FOOD” М. КИЇВ

**В.Ю. ОРЯБКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємства
Науковий керівник: доцент БУДЬКО І.О.**

Аналізуючи діяльність „April Industry Food” слід відзначити, що дирекцією підприємства значна увага приділяється питання маркетингу. Підприємство, що

вивчається функціонує з 2005 р., налічує 23 працівники і відноситься до категорії малого бізнесу. Організацією і проведенням маркетингової діяльності займається маркетолог і логіст, які вирішують питання середньострокового планування, аналізують ринок та здійснюють просування і збут продукції.

Спеціалізація підприємства полягає в експорті сільськогосподарської продукції з виділення провідного напрямку – постачань волоського горіха. Перш ніж увійти до цього бізнесу було проведено маркетингове дослідження ринку горіха.

Україна входить в п'ятірку провідних виробників волоського горіха у світі, де явно лідирують Китай та США. У Європі наша країна займає об'єм близько 20% валових зборів. Ринок горіха не був новим для українського бізнесу, частка експорту складала 30% вітчизняного виробництва. З 2000 р. по 2005 р. виробництво цієї культури в Україні виросло вдвічі і продовжує збільшуватися і нині.

Однак при здійсненні зовнішньоторговельних операцій зустрічаються певні труднощі. По-перше, існує відмінність стандартів на горіх в Україні і країнах Євросоюзу, по-друге встановлено жорсткі вимоги за змістом в продуктах афлотоксинів, що експортуються, по-третє, доставка ядра волоського горіха не забезпечувала його товарний вид, що викликало зауваження імпортерів.

Шляхи вирішення цих проблем були висвітлені в прийнятій маркетинговій стратегії підприємства. Так керівництво фірми в селі Салькове, Кіровоградському обл. створило власний цех по очищенні, переробці, фасуванню як волоського горіха, так і іншої сільгосппродукції. Окрім вдалого розташування власне виробництво дозволяє реалізувати головне – готувати товар і упаковувати його згідно вимог до продукту в країнах імпорту. Щоб зовнішній вигляд товару зберігався в процесі доставки, фірма удосконалила процес фасування і для цього закупила устаткування по вакуумній упаковці продукції. Впроваджене нововведення дозволило дотримувати положення Стандарту DDP – 02 про те, що упаковка зобов'язана забезпечувати збереження товару. Сам товар упаковувався в дрібніші одиниці – п'ятикілограмові пакети, а вони у свою чергу в картонні ящики на які наносилися необхідні позначення і товарні характеристики. У результаті європейський ринок збуту вдалося зберегти.

Якість готової продукції також вирішальним чином залежала від закупленої сировини, тому виявилися багато проблем, пов'язаних з горіховодством в Україні. Щоб набрати продукт на одне оптове постачання доводилося робити десятки закупівель у населення, у результаті поступала сировина різної якості. Відмінність у властивостях волоського горіха різних сортів, не дозволяють створити оптимальну технологію його переробки.

Зараз дану проблему намагаються розв'язати. В 2008 р. була створена Асоціація учасників горіхового бізнесу України і прийнята Національна програма розвитку горіхоплідних культур до 2025 року. Метою Асоціації є об'єднання фермерів, підприємств, приватних і юридичних осіб для впровадження єдиної маркетингової стратегії розвитку горіхової індустрії.

На 2011 р. на основі проведеного SWOT – аналізу розроблена чергова програма фірми, де визначені стратегії, цілі, заходи маркетингового комплексу.

В товарній політиці намічено розширення асортименту. Старий продукт буде також в роздрібній фасовці, а як нове для фірми – з'являться круп'яні і зернові продукти. Набувають форму товару супутні продукти горіхового виробництва (шкаралупа, перегородки). Позиціонування товару по колишньому буде в статусі лідера якості за європейським стандартом ЕЭК ООН. Дизайнерське оформлення ящиків посилить фірмовий імідж товару.

У ціновій політиці фірма як і раніше збереже рівень ціни товару не вище середньоринкової, і це при високій якості сировини. Намічено продовжити практику цінових знижок від об'єму закупленої продукції, а також вести постійний моніторинг цін

на горіх у конкурентів.

По збуту має відбутися вихід на нові ринки Грузії і східних регіонів Росії, освоєння літніх продажів горіха за рахунок збільшення термінів його збереження у вакуумупаковці.

У просуванні продукту робиться ставка на більш економні електронні способи реклами, створення власного маркетингового знаку, подальше проведення спільних рекламних акцій з фірмами роздрібного фасування горіха.

На забезпечення маркетингового комплексу виділено 98 тис. грн. Реалізація заходів маркетингового комплексу, які щомісячно контролює директор, дозволить фірмі зберегти позиції лідера якості, освоїти новий товар і нові ринки збуту, а значить вижити в складних умовах ринку, що міняється.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ НА ПРИКЛАДІ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ДСДС

**Т.В. ТИМОШЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БУДЬКО І.О.**

Бюджетні організації – це організації, які створені органами місцевого самоврядування, діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів. Для них основним фінансовим документом є кошторис доходів і видатків, який визначає обсяг та напрями коштів для виконання відповідних функцій.

Бюджетні установи належать до одного з різновидів організацій некомерційного характеру, для яких одержання прибутку не є їх основною метою. Головною для них є діяльність з надання просвітницьких, культурних, наукових, освітніх та інших подібних послуг для суспільного споживання, послуг зі створення системи соціального самозабезпечення громадян та здійснення інших цілей, передбачених статутними документами.

Бюджетні організації здійснюють свою діяльність на підставі положення (статуту), що затверджується уповноваженим органом (як правило, органом, який прийняв рішення про їх створення). Такі організації визнаються юридичною особою з дня реєстрації положення (статуту) і з цього моменту можуть від свого імені набувати майнових і особистих немайнових прав та нести зобов'язання, бути позивачами в суді і арбітражному суді.

Донедавна в Україні система насінництва будувалася переважно на обласному рівні. Кожна область прагнула створити власну, замкнену систему насінництва, що не відповідала принципам і порядку цивілізованого обороту сортів, носієм яких є насіння. Наслідком таких дій стала відсутність стабільності та стійкості виробництва, втрати врожаю, його низька якість.

На даний час в Україні проводиться введення сортової сертифікації насіння за схемами ОЕСР, що дає змогу країні інтегруватися в європейську маркетингову сітку насіння, зменшує перешкоди для “руху” насіння між державами, оскільки сертифікат на насіння ОЕСР визнається 57 країнами світу. Вступ до Організації підвищує авторитет держави на шляху до інтеграції в Європі та збільшує шанси як сільськогосподарського виробника насіння на рівних умовах для його маркетингу в європейських країнах. Віднині Україна веде сортову сертифікацію відповідно до міжнародних нормативно-правових і методичних вимог для експорту виробленого насіння: польову оцінку посівного матеріалу – відповідно до Сортівих Схем сертифікації; лабораторну оцінку посівного матеріалу – до вимог ISTA (Міжнародна асоціація тестування насіння заснована 1924 року)

Для вітчизняних виробників насіння Схеми сертифікації як офіційно визнаний

інструмент для сертифікації дають можливість спростити торгівлю насінням на зовнішньому ринку та посилити його конкурентоспроможність. На внутрішньому ж дає право застосовувати власні нормативні акти.

Мінагрополітики та відповідні служби завершують приведення нормативно-правових актів, стандартів, інших документів щодо сертифікації насіння в Україні у відповідність з вимогами ОЕСР. Одним із практичних заходів Мінагрополітики, Укрдержнасінінспекції та Держсортслужби було навчання та атестація державних інспекторів з насінництва на право проведення польового інспектування та відбору проб за міжнародними правилами із видачею відповідних посвідчень.

Підприємством на яке покладено впровадження нових сортів та гібридів насіння рослин та посадкового матеріалу на території Ульянівського району Кіровоградської області є Кіровоградська державна сортодослідна станція. Вона є бюджетною організацією.

Маркетингова діяльність на Кіровоградській ДСДС знаходиться в прямій залежності і контролюється безпосередньо державою через міністерства. Вона також залежить від ресурсного забезпечення, земель і практичного досвіду працівників підприємства.

Кіровоградська державна сортодослідна станція здійснює свою діяльність за рахунок коштів із загального і спеціального фондів Державного бюджету України. В 2010 році з нього було пофінансовано заходи на суму 7211,173 тис.грн (загальний фонд – 631,495 тис.грн; спеціальний фонд – 6579,678 тис.грн), що становить на 933,911 тис.грн більше ніж та сума, що надійшла в 2008 році (6277,262 тис.грн). Поряд з цим, ресурсом фінансування маркетингової діяльності є доходи отримані підприємством в поєднанні з здійснення його господарської діяльності. Всі витрати, які підприємство планує понести, в тому числі і на маркетингову діяльність, повинні знайти своє відображення в кошторисі доходів і видатків, який складається на 1 рік і є основним документом, згідно з яким і відбувається фінансування бюджетних закладів і установ.

Організація маркетингу на Держсортостанції великою мірою знаходиться під контролем керівництва. На підприємстві маркетинговий підрозділ не є відокремленою структурною одиницею тому питаннями організації маркетингової діяльності займаються: директор, головний бухгалтер, бухгалтер зі збуту і завідувач складським господарством.

Підприємство реалізує свою продукцію як безпосередньо зі складу так і з торгової точки, що знаходиться на території Ульянівського району. Обсяг реалізації продукції в 2010 році склав 5007,064 тис.грн, що на 1592,823 тис.грн перевищує аналогічний показник за 2008 рік (3414,241 тис.грн) і становить 99,98% від показника, який було заплановано отримати. Постійний попит на пропонований станцією посівний матеріал насамперед зумовлений його високою якістю. Значну частину доходу підприємства складає сума отримана за рахунок надання ним послуг, таких як: впровадження у виробництво нових сортів та гібридів, експертиза придатності їх до поширення в Україні, узагальнення результатів польових та лабораторних досліджень сортів щодо їх відповідності умовам державної реєстрації. Контакти для майбутньої співпраці Держсортостанція налагоджує через особисті знайомства на виставках чи конференціях і за допомогою новітніх технологій (на спеціалізованих сайтах).

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Д.А. ПРУС, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ЦИМБАЛЮК Ю.А.**

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного росту виробництва, прогресивний поступ інформаційних технологій бізнесу, зростаючі темпи

розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення конкурентної боротьби висувають на перший план проблему ефективного функціонування підприємства та створення сприятливих передумов подальшого його розвитку. Саме тому розробляють маркетингові стратегії підприємства.

Розробка маркетингової стратегії підприємства — це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета — ефективне розміщення ресурсів для досягнення цілей на ринку. Предметом маркетингової стратегії є вирішення питань щодо того, які продукти (стратегічні простори) мають бути освоєні підприємством і яким чином це можна здійснити.

Маркетингова стратегія — це раціональна, логічна структура, через використання якої підприємство розраховує вирішити свої маркетингові завдання. Вона складається з певних стратегій щодо цільових ринків, комплексу маркетингу та витрат.

Маркетингова стратегія визначається залежно від цілей маркетингу. Цілі маркетингу повинні бути чіткі, визначені у кількісному виразі, у часі й просторі. Наприклад, такими цілями можуть бути: в наступному маркетинговому році підвищити прибутковість виробництва молока на 10%, збільшити ринкову частку підприємства у сировинній зоні місцевого цукрового заводу до 3%.

Найвідомішими видами маркетингових стратегій для підприємств харчової промисловості є такі:

- **«ціна-кількість»** — підприємство орієнтується на помірні ціни та значні обсяги збуту продукції, виробництво великої кількості стандартизованої (масової) продукції на широкому ринку (недиференційований маркетинг) за рахунок ефективного використання опрацьованих технологій, які дозволяють знижувати витрати та ціни;
- **«стратегія переваг»** — підприємство створює або має стабільну перевагу над конкурентами завдяки можливостям зміни технологій виробництва, розвитку сервісу і логістики, що дозволяє вести нецінову конкуренцію за рахунок товарів, які відомі на ринку своїми унікальними характеристиками (диференційований маркетинг).

Якщо підприємство займає стійкі ринкові позиції, стабільний розвиток і має на меті подальше зростання обсягів збуту, прибутку та масштабів діяльності, воно має три шляхи:

- інтенсифікація існуючих можливостей та ресурсів фірми — інтенсивний ріст;
- об'єднання зусиль з іншими підприємствами — інтегративний ріст;
- вихід в інші сфери бізнесу, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства — диверсифікаційний ріст.

Маркетингові стратегії класифікують за різними ознаками.

- Глобальні маркетингові стратегії — стратегії, які визначають принципові рішення щодо вибору напрямку розвитку фірми.
- Базові стратегії базуються на певних конкурентних перевагах фірми.
- Стратегії росту визначають напрямок розширення масштабу фірми.
- Залежно від методу обрання цільового ринку — стратегії, що дозволяють визначити, які товари й для яких сегментів ринку буде виробляти фірма.

При прийнятті рішення про вибір маркетингової стратегії на підприємстві використовується ряд методів, які допоможуть оцінити цілі, розглянути завдання, які необхідно вирішити, і розмістити їх в порядку виконання:

- діаграма "оцінка цілей";
- матриця визначення проблеми;
- лист перевірки впливу;
- оцінка ступеня залежності від покупців;
- оцінка ступеня залежності від постачальників;
- аналіз поля сил.

Відповідно до результатів маркетингового аналізу вітчизняних виробників харчових продуктів може бути розроблено підходи щодо формування груп продажу та обґрунтовано пропозицію щодо поєднання дистрибуції харчових продуктів з протилежною динамікою сезонних коливань попиту. Такі заходи сприяють підвищенню рівня дистрибуції та мінімізації вартості продукції в ланцюзі постачань.

РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

**А.С. ЛИТВИН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач МАЗУР Ю.П.**

Сьогодні в провідних країнах світу питання якості – у центрі економічних інтересів держави та громадян. Розвиток цивілізації погіршує якість навколишнього середовища та харчових продуктів, що призводить до погіршення здоров'я людей та катастрофічного зниження якості життя. Для власного захисту та споживачі вимагають убезпечити продукцію та довкілля.

Конституцією України всім громадянам гарантується право на безпечне для життя і здоров'я довкілля, право вільного доступу до інформації щодо стану довкілля, якості безпечності харчових продуктів і предметів побуту. Держава забезпечує споживачам захист їх прав, інтересів, надає можливість вільного вибору продукції, забезпечує рівень споживання, достатній для підтримання здоров'я і життєдіяльності.

Упродовж минулого року спеціалісти ДП «Черкасистандартметрологія» здійснили перевірки 13-ти суб'єктів господарювання, які спеціалізуються на виробництві, зберіганні та реалізації м'ясопродуктів. Із перевірених м'ясопродуктів не допущені до реалізації як такі, що не відповідали вимогам стандартів та нормативної документації, – 58,1%.

В 2010 році було перевірено 14 суб'єктів господарської діяльності, які займаються виробництвом, зберіганням та реалізацією молокопродуктів. На 12-ти підприємствах виявлена продукція, яка не відповідала вимогам нормативної документації.

Із перевірених 15 підприємств, які спеціалізуються на виробництві та оптовій торгівлі рибною продукцією, на 14-ти підприємствах встановлено порушення стандартів, норм і правил в процесі виробництва, зберігання та реалізації продукції із риби.

Крім того, протягом 2010 року було перевірено 20 підприємств, які спеціалізуються на виробництві хлібобулочної продукції. На 17-ти підприємствах встановлено порушення стандартів, норм і правил в процесі виробництва, зберігання та реалізації хлібобулочної продукції. Перевірили рибну продукцію 8 підприємств області на суму 43 тис. 127 грн. Близько 44,3% перевіреної продукції було забраковано через невідповідність маркування, близько 22,3% – через зберігання у неналежних умовах, ще 11% рибопродуктів не проходили випробувань за показниками якості, а відхилення за фізико-хімічними показниками мало теж близько 11% перевіреної продукції.

До побудови системи управління якістю слід ставитися не як до локального завдання, а як до великої, складної, відповідальної роботи, що стосується всього колективу підприємства, починаючи з керівника, та потребує значних витрат часу й інших ресурсів. Вважається, що існує дві основні цілі розробки системи управління якістю. Перша і головна поліпшення, впорядкування, оптимізація роботи підприємства, забезпечення його дієздатності, конкурентоспроможної якості продукції, підвищення ефективності виробництва. Друга, загальна мета розробки – продемонструвати споживачу, що підприємство може стабільно випускати продукцію заданого рівня якості. Якщо для досягнення першої мети досить просто розробити і впровадити на підприємстві систему управління якістю, то для другої необхідно ще й одержати

відповідний сертифікат.

В останні десятиліття одним із важливих механізмів гарантії якості стала сертифікація, яка переросла в норму торгових відносин будь-якого рівня. Якщо на ранніх етапах появи і розвитку сертифікації в її проведенні був зацікавлений головним чином виробник і споживач, то зараз до вирішення задач сертифікації залучені громадські і приватні виробники, споживачі та науково-технічні організації, уряди більшості країн і навіть міжурядові організації. При цьому сертифікація з продукції поширилась на системи якості.

Сертифікація продукції пов'язана з оцінкою показників її якості, тобто вимірюванням їх з використанням певних засобів вимірювання, достовірність і точність яких вивчає метрологія. Тому значно зростає роль метрологічного забезпечення якості продукції.

Сертифікація продукції так само відіграє важливу роль у підвищенні якості продукції і послуг, вона тісно пов'язана з розвитком системного підходу до управління.

Найбільш ефективний метод – впровадження систем управління якістю на базі стандартів ISO серії 9000. Це особливо важливо для підприємств намагаються вийти на міжнародний ринок

Практика конкурентоспроможних зарубіжних фірм показала, що якісний товар, відповідний запитам покупців, може бути виготовлений лише з урахуванням комплексного дослідження ринку. Цей досвід втілений у стандартах ISO у вигляді моделі "петля якості", яка починається з маркетингу і ним же закінчується, що зайвий раз підкреслює провідну роль маркетингу в системі забезпечення якості продукції. При цьому система забезпечення якості складається із заходів і дій, які поширюються на всі стадії петлі якості, і включає "себе як сферу виробництва продукції, так і сферу її споживання та обігу.

Міжнародні стандарти серії ISO 9000 встановили ступінь відповідальності керівництва за якість. Керівництво фірми відповідає за розробку політики в сфері якості, за створення, впровадження та функціонування системи управління якістю, що повинна чітко визначатися і оформлятися документально. До обов'язків керівництва відносяться підбір фахівців і виділення необхідних ресурсів для виробничого, контрольно-вимірювального та випробувального обладнання, програмного забезпечення ЕОМ і т.п. Керівництво відповідає і за визначення цілей, які обумовлюють рішення про виробництво.

Якість сьогодні – головний критерій оцінки продукції, робіт, послуг. Воно визначає рівень життя кожної людини і суспільства в цілому. Воно є індикатором високого стандарту або рівня досконалості, і не випадково, виробник рекламуючи свою продукцію говорить про її якість.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТУЛЬЧИНСЬКОЇ ФІЛІЇ «ІНТЕР ФУД»

**М. НАДРАГА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент НЕВЛАД В.Ф.**

Існування ринку в нових умовах демонструє стихійне формування нових зв'язків між виробниками і споживачами, відновлення та створення нових, раніше не існуючих каналів руху продукції.

Ці нові структури і нові зв'язки, що виникають в окремих продуктових сегментах, що є важливим свідченням переходу всього продовольчого комплексу від централізовано планової системи до ринкової економіки. В результаті таких процесів на

споживчому ринку України останнім часом з'явилося значна кількість торгових посередників, що дає поштовх більше уваги приділяти службам маркетингу. Саме маркетингові дослідження забезпечують важливі зв'язки суб'єктів аграрного ринку за допомогою інформаційних потоків, а також є основним засобом збору й аналізу інформації, яка потрібна для прийняття економічно обґрунтованих рішень у перманентно мінливих умовах ринкового середовища. Такі дослідження дають можливість оцінити кон'юнктуру ринку та конкурентні позиції сільськогосподарських та переробних підприємств і визначити основні напрямки його розвитку.

Досліджуючи молокопродуктовий підкомплекс можна дійти висновку, що він є одним із важливих складових АПК України, основними видами продукції якого є молоко та продукти його переробки (сметана, сухе молоко, масло тощо), що відрізняються високою споживчою цінністю і користуються попитом споживачів. Виробництво молочної продукції тривалий час було доходною, пріоритетною галуззю АПК, яка забезпечувала значні і стабільні надходження не тільки молокопереробним підприємствам, а й до державного бюджету. Однак в останні роки молокопродуктовий підкомплекс відчуває глибоку економічну кризу і зниження свого конкурентного статусу.

Молоко і молочні продукти є надзвичайно цінними та незамінними продуктами харчування, особливо для дітей і людей похилого віку. Тому виробництво молока і молочних продуктів завжди є надзвичайно актуальним.

Стосовно ринку молочних продуктів, маркетинг має двобічну структуру: маркетинг – здійснюваний виробниками, і маркетинг – здійснюваний покупцями. В сучасних умовах господарювання, основна увага приділяється маркетингу, здійснюваному виробниками. Такий маркетинг визначають, як «комплекс заходів в галузі досліджень торговельно-збутової діяльності підприємства, по вивченню всіх чинників, що здійснюють вплив на процес виробництва, просування товарів і послуг від виробника до споживача».

В нашому випадку, маркетинг спрямований на управління виробництвом та реалізацію молочної продукції та продуктів її переробки відповідно до вимог та умов ринку, аналізу факторів конкурентоспроможності продукції та пристосування її до змін у ринковому середовищі.

Метою такого маркетингу, для підвищення конкурентоспроможності молочної продукції, є досягнення ряду цілей, зокрема підвищення рівня реалізації за рахунок удосконалення виробництва та переробки.

На товарному ринку заготівлі молока для промислової переробки у територіальних межах Вінницької області, здійснюють свою діяльність 18 молокопереробних підприємств. Серед них – ВАТ “Вінницямолоко” у складі п'яти структурних підрозділів (Калинівський, Козятинський, Липовецький, Немирівський, Муровано-Куриловецький молокозаводи), ВАТ “Вінницький міський молочний завод”, ТОВ “Жмеринський маслосирзавод”, ВАТ “Могилів-Подільський молокозавод”, ВАТ “Хмільницький завод сухого знежиреного молока”, ВАТ “Барський завод сухого знежиреного молока”, ВАТ “Ямпільський маслосирзавод” та ПрАТ “Тульчинський маслосирзавод”

Тульчинська філія "Інтер Фуд" спеціалізується по виробництву і реалізації масла, спреїв, сумішей, сирів та технічного казеїну. На даний час, „Тульчинка” – відома українська торгова марка, лідер маслоробної промисловості України, потужність якої понад 240 тонн готової продукції за добу.

В асортимент підприємства входить 15 видів фасованих і 10 видів вагових вершкових масел, спреїв та сумішей – це зразки останніх досягнень світового маслоробства, продукції в моноліті і у фасованих брикетах по 200, 400, 500 г, а сир «Російський» – в головках та пакетах по 250 і 500 г. Які відповідають найвищим національним стандартам якості і представлені по всій Україні.

Підприємством в 2009 році вироблено 44,248 тис. тонн масла, 2959,6 тонн сиру, 245,7 тонн казеїну на суму 374,4 млн. грн., або 62,1% від загальних обсягів району.

Тулчинська філія ТОВ «Інтер Фуд» впровадила та використовує систему управління якості молочної продукції. Шляхом аудиторської перевірки, задокументованої у звіті, було отримано підтвердження того, що система управління якістю відповідає вимогам ДСТУ ISO 9001 – 2001 та стандарту ISO 2000: 2005.

Таким чином, організація маркетингової діяльності підприємства дбає про те, щоб сформувані в уяві споживача позитивний образ відносно його діяльності, торгової марки, якості виробленої продукції, а отже, мотивує потребу повторної покупки. Всьому цьому сприяють маркетингові дослідження якими періодично займаються маркетингові служби підприємства, що орієнтується на споживача.

Але, будь-які маркетингові дослідження на досліджуваному нами підприємстві повинні здійснюватись систематично, а не періодично так як вони здійснюються на сьогодні. Це не одноразові заходи, а сукупність дій, які включають збирання даних, запис та аналіз. Процес дослідження повинен бути спланованим і здійснюватись поетапно і постійно, де об'єктивність інформації забезпечується точністю, правдивістю, змістовністю та глибиною зібраної інформації.

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.Л. ЗАВАДА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент РИБЧАК В.І.

Розвиток ринкової системи господарювання впритул підвів українські підприємства до усвідомлення проблеми необхідності практичного застосування маркетингових принципів у своїй повсякденній діяльності. Однак, для цього потрібні не тільки підготовлені фахівці, а значні зусилля по створенню управлінських структур, у задачу яких входить аналіз, планування, організація і контроль маркетингової діяльності на підприємстві.

Процес управління маркетинговою діяльністю на підприємстві починається з визначення концепції управління маркетингом, що є обов'язковим складовим елементом місії компанії.

Кожна компанія повинна знайти свій стиль роботи, щонайкраще враховує специфіку умов, можливостей, цілей і ресурсів. Усім компаніям необхідно думати про майбутнє і розробляти довгострокові стратегії, що дозволили б оперативно реагувати на мінливі умови ринку. Маркетинг відіграє важливу роль у стратегічному плануванні. Він надає необхідну інформацію для розробки стратегічного плану. Стратегічне планування, у свою чергу, визначає роль маркетингу в організації.

Сьогодні термін «управління маркетингом» визначається як аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку і розширення вигідних відносин з цільовими покупцями для досягнення цілей організації. Таким чином, управління маркетингом пов'язано з регулюванням попиту, який, у свою чергу, пов'язаний з регулюванням відносин зі споживачами.

Більшість людей думає, що управління маркетингом – це пошук кількості споживачів, достатньої для даного рівня виробництва компанії. Але це занадто спрощений погляд. Наприклад, управління маркетингом у компанії, що має бажаний рівень попиту, також необхідне, як і в компанії, що має недостатній його рівень. Адже в будь-який момент попит може змінитися: наприклад, зникнути, стати недостатнім, нерегулярним чи надмірним. Управління маркетингом забезпечує відповідні методи роботи з цими різними станами попиту.

Управління попитом означає управління споживачами. Попит на продукцію компанії виходить від двох груп: нових клієнтів і постійних клієнтів. Теорія і практика традиційного маркетингу зосереджені на залученні нових клієнтів і продажу їм товарів і послуг. Сьогодні, однак, акценти змістилися. Крім використання стратегій, націлених на залучення нових клієнтів і здійснення з ними угод, компанії роблять усе можливе, щоб зберегти вже наявних клієнтів і підтримувати з ними постійні відносини. На зміну устояних поглядів наштовхують дані статистики. Залучити нового клієнта коштує в п'ять разів дорожче, ніж удержати вдоволеного клієнта.

Управління маркетингом має за мету досягти бажаного рівня обміну з цільовими ринками. Однак, дуже часто в процесі реалізації цієї задачі, інтереси компанії і клієнтів вступають у протиріччя. Виникаючий конфлікт розв'язується на базі наступних п'яти концепцій, керуючись якими, компанії ведуть маркетингову діяльність: концепція удосконалення виробництва; концепція удосконалення товару; концепція інтенсифікації комерційних зусиль; концепція маркетингового підходу; концепція соціально-етичного маркетингу.

Концепція удосконалення виробництва заснована на твердженні про те, що споживач віддає перевагу тим товарам, що достатньо поширені і доступні за ціною. Отже, управління маркетингом повинне бути спрямоване на удосконалення виробництва та підвищення ефективності розподілу. Дана концепція актуальна в двох випадках. Перший – коли попит на товар перевищує пропозицію. Тут керівництво повинне шукати засоби збільшення обсягів виробництва. Другий випадок – коли собівартість товару занадто висока і підвищення продуктивності праці дозволяє її знизити.

Інший важливий підхід, що часто використовують продавці, – це концепція удосконалення товару. Її суть у тім, що споживач віддасть перевагу товару, що представляє вищий рівень якості, максимальну продуктивність і нові можливості. Отже, компанія повинна всю енергію направляти на безупинне удосконалення своєї продукції. Орієнтація на товар забезпечує постійне відновлення технологій, тому що менеджери переконані, що саме технологічна перевага лежить в основі успіху. На жаль, концепція поліпшення товару обертається з часом «маркетинговою короткозорістю», що не дозволяє вчасно помітити новий спосіб задоволення потреб покупців.

Багато компаній використовують концепцію інтенсифікації комерційних зусиль. У її основі лежить уявлення про те, що споживачі не будуть купувати товар, вироблений даною компанією, якщо не зробити спеціальних заходів з просування товару на ринок і широкомасштабного продажу. Найчастіше ця концепція застосовується у відношенні так званих товарів пасивного попиту – тих, про покупку яких покупець навряд чи задумується.

Природно, маркетинг, заснований на стратегії агресивного продажу, зв'язаний з великим ризиком. Він націлений винятково на сам акт продажу, а не на створення тривалих вигідних відносин із клієнтами. Більшість досліджень показує, що покупець не стане знову купувати товар, яким він залишився незадоволений. Задоволений покупець розповідає про товар, який йому сподобався, у середньому трьом своїм знайомим, а незадоволений ділиться розчаруванням у середньому з десятьма. Концепція маркетингу припускає, що досягнення компанією своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів. Суть концепції соціально-етичного маркетингу можна виразити таким чином: спочатку компанія виявляє потреби й інтереси цільових ринків, а потім забезпечує клієнтам вищу споживчу цінність засобами, які підтримують чи навіть поліпшують благополуччя клієнтів і суспільства.

Результати аналізу свідчать про те, що серед загальних недоліків в організації маркетингової діяльності можна назвати наступні:

- відсутність єдиного методологічного підходу до маркетингової концепції компанії;

- орієнтацію керівництва компанії на застарілі маркетингові концепції «інтенсифікації комерційних зусиль» і «удосконалення виробництва»;
- відсутність єдиної служби маркетингу на підприємстві і цілеспрямованій діяльності в області управління маркетинговою діяльністю;
- відсутність ясних стратегічних цілей і планів компанії та лінійних підрозділів;
- недостатня діяльність компанії в області реклами і стимулювання збуту;
- відсутність налагодженої системи «зворотного» зв'язку з покупцями товарів і послуг компанії;
- відсутність єдиної політики в області розвитку й удосконалення товарів і послуг компанії, а також їх торгових марок.

Таким чином, успіх компанії залежить не тільки від її власних дій, але і від того, наскільки добре задовольняються потреби кінцевого споживача. Кожна компанія повинна знайти свій стиль роботи, що найкраще враховує специфіку умов, можливостей, цілей і ресурсів. Усім компаніям необхідно думати про майбутнє і розробляти довгострокові стратегії, що дозволили б оперативно реагувати на мінливі умови ринку.

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

І.М. КІРІЄНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент РИБЧАК В.І.

Ринкова економіка передбачає створення нової системи управління формуванням асортименту товарів підприємств торгівлі, діяльність якої буде здійснюватись в умовах економічного коливання та зміцнення смаків клієнтів, дії конкурентів, зміні цін, попиту, змінення ділової активності на ринку. Перед тим, як товар переходить до кінцевого споживача, проходить певний торгово-технологічний процес: постачання товарів, організація та формування асортименту, стимулювання збуту, сервісне обслуговування. Дані операції є взаємопов'язаними і основними у комерційній роботі торговельного підприємства. Це створює атмосферу потреби у розвитку товарного асортименту, росту ініціативи підприємства, передбачає пошук неординарних творчих рішень виникаючих проблем. Великі резерви підвищення ефективності управління формуванням асортименту товарів пов'язані з комплексним використанням маркетингу, впровадженням нових форм торгівлі, застосуванням сучасних методів господарювання.

Асортимент товарів – це сукупність їх видів, різноманітності і сортів, які об'єднані конкретною ознакою. Формування асортименту товарів в фірмі є складним процесом, який здійснюється з урахуванням дії цілого ряду факторів. Ці фактори поділяються на загальні та специфічні. До загальних факторів відносять споживчий попит та виробництво товарів. Специфічними факторами являються тип і розмір магазинів фірми, умови товаропостачання, чисельність і склад населення, яке обслуговується, транспортні умови, наявність інших торгових підприємств в зоні діяльності даної фірми.

Споживчий попит є основним фактором, який впливає на формування асортименту, і направлений на максимальне задоволення попиту населення і разом з цим – на активний вплив на попит в сторону його розширення. Формування асортименту і споживчий попит в своєму розвитку взаємозв'язані. Суттєві зміни в попиті повинні відбиватися в сформованому асортименті.

При формуванні асортименту продовольчих товарів, враховуються деякі особливості попиту на продукти харчування. Попиту на продовольчі товари, в порівнянні з попитом на непродовольчі товари, притаманна висока стійкості, а в окремих випадках – консервативність. Споживач звикає до конкретних видів продукції,

тому важливо досягнути стабільності в формуванні асортименту таких товарів, забезпечуючи їх безперебійний продаж.

При формуванні асортименту продовольчих товарів, враховується фактор взаємної заміни. У випадку відсутності у продажу потрібного товару покупець, як правило, не відкладає покупку, а буде шукати йому заміну. Крім цього на продовольчі товари попит є комплексним, тобто при здійсненні покупки покупець купляє, доповнюючи один до одного товари.

На попит також впливають фактори соціального та економічного характеру країни: розміри грошових доходів населення, його чисельність, соціальний, професійний і віковий склад; рівень роздрібних цін і їх співвідношення; діяльність підприємств громадського харчування; обсяги доставки продуктів з інших регіонів; географічні і кліматичні особливості; національні і історичні особливості праці та побуту населення.

На формування асортименту впливає також характер попиту. Розрізняють попит стійкий, альтернативний і імпульсивний. Суттєвим фактором формування асортименту являється ціна товару. Покупець обов'язково визначає для себе граничну ціну, або діапазон цін в границях якого він збирається заплатити за покупку. Тому одним із критеріїв раціонального формування асортименту товарів в магазині є забезпечення співставлення товарів з різною ціною.

Формування асортименту товарів дозволяє забезпечити задоволення споживчого попиту, підвищення економічної ефективності підприємства і рівня торгового обслуговування населення. Від складу і своєчасного оновлення асортименту товарів, в значній мірі, залежить ступінь задоволення попиту, витрати потреб населення, які пов'язані з покупкою товарів, кількісні та якісні показники господарської діяльності фірми. Відсутність окремих товарів, їх вузький, не стабільний або не відповідаючий запитам покупців асортимент, породжують незадоволений попит, збільшуючи витрати часу населення на пошук необхідних товарів, негативно відбивається на її економічній ефективності.

Тому при формуванні асортименту товарів важливою вимогою являється максимальне задоволення попиту покупців при мінімальних витратах часу на здійснення покупки і забезпечення ефективної роботи фірми.

Процес формування асортименту товарів в сучасних умовах складається з 3-х етапів:

На першому етапі фірма встановлює груповий асортимент товарів. Ця робота проводиться на основі маркетингових досліджень в області цільового ринку. В залежності від цього визначені місце та роль фірми в загальній системі торгового обслуговування населення району та міста.

На другому етапі формування асортименту проводяться розрахунки структури групового асортименту, визначаються кількісні співвідношення окремих груп товарів. Структура групового асортименту встановлюється з урахуванням торгової площі фірми, його розміщення та інших факторів.

На третьому – заключному етапі визначається внутрішньогруповий асортимент, здійснюється підбір конкретних видів товарів в межах кожної групи.

На кінцевому етапі формування асортименту ведеться з урахуванням очікування змін у попиті населення, а також виходячи із наявних торгових і складських площ, розрахункових показників товарообігу, контингенту обслуговуючих покупців та інших факторів. Формування асортименту залежить від асортиментного переліку товарів фірми. Наявність асортиментного переліку дозволяє не тільки раціонально регулювати асортимент товарів, але і систематично контролювати його повноту і стабільність.

МЕЗОМАРКЕТИНГ ЯК ОСОБЛИВИЙ ТИП УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА МЕЗОРІВНІ

**Я.Г. ДІХТЯРЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент СЛОБОДЯНИК Н.П.**

Маркетинг — це діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів.

З погляду системного аналізу маркетинг розглядається з трьох аспектів:

1. Як підсистема підприємства, функціонування якої забезпечує взаємозв'язок споживача й виробника – мікромаркетинг.

2. Як підсистема суспільства, за допомогою якої досягається управління ринком із метою забезпечення запитів кінцевих споживачів, – макромаркетинг, що перемістив акцент із вивчення підприємства на вивчення більшою мірою соціальної системи.

3. Як підсистема регіону, що створює умови для пристосування регіонального відтворення до вимог ринку, підвищує конкурентоспроможність регіону і якість життя населення, – мезомаркетинг (регіональний маркетинг).

Мезоекономіка – розділ економічної науки, який займає проміжне положення між макроекономікою та мікроекономікою. До мезоекономіки відносять економіку галузей, масштабних видів виробничої діяльності, економіку регіонів.

Мезомаркетинг – це елемент ринкової системи, що сфокусований на мезорівні і не передбачає вивчення попиту, цін на продукцію одного підприємства, а мова вже йде про вивчення ринку, попиту і цін на сукупну продукцію регіону, реалізацію всього його потенціалу. Регіональний маркетинг трактується як система економічних відносин узгодження економічних інтересів і цілей мезорівня з макро- і мікрорівнями, адаптації регіональної структури відтворення до зовнішнього та внутрішнього ринків на основі постійного моніторингу (аналіз, оцінка та прогноз) процесів, що відбуваються на них.

Мезомаркетинг – це маркетингова діяльність на мезорівні, що спрямована на підтримання сталого розвитку регіону через оптимізацію попиту і пропозиції в регіональному масштабі шляхом речових і неречових обмінів між суб'єктами ринку. У такому разі регіон як територіальна цілісність, що набула специфічних природних, економічних, соціальних, культурних та інших особливостей, є об'єктом маркетингу, а його суб'єктами є органи місцевого самоврядування й регіональні структури виконавчої влади. Регіональні структури управління, озброєні концепцією маркетингу, повинні намагатися в найкращий спосіб задовольнити платоспроможний попит як у межах регіону, так і поза його межами (на обраних цільових регіональних і міжнародних ринках) шляхом просування товарів, послуг, ідей, які створюються в регіоні. Упровадження концепції маркетингу в практику регіонального управління можливо шляхом перегляду й перебудови діяльності існуючих структурних підрозділів обласних державних адміністрацій і міських виконавчих комітетів, а також створення спеціальних управлінських органів регіонального маркетингу, до складу яких обов'язково слід включити підрозділи (відділи, сектори, центри тощо) з розроблення й реалізації регіональних інвестиційних програм. Управлінські рішення щодо регіонального маркетингу повинні ґрунтуватися на рекомендаціях регіональної маркетингової інформаційної системи, яка є комплексом кваліфікованого персоналу, технічних засобів, баз і банків даних, методів і процедур, що в сукупності дозволяють збирати, накопичувати, обробляти й розповсюджувати необхідну та своєчасну інформацію для підготовки й прийняття рішень у сфері регіонального маркетингу. Регіональний маркетинг повинен стати одним з перспективних напрямів досліджень географів-маркетологів.

Мезомаркетинг – це система, що складається з маркетингу землі, житла, зон господарської забудови, інвестицій, туристичного маркетингу і спрямована на донесення до цільових споживачів інформації про регіон як місце для ведення бізнесу.

В діючих умовах розвитку різноманітних видів власності й господарства проблема функціонування господарського механізму будь-якого підприємства вивчена недостатньо. Основним інструментом виявлення цілей функціонування підприємств може стати мезомаркетинг, що знаходиться на стадії зародження. Мезомаркетинг проявляє себе як особливий тип ринкового управління, що кардинально міняє ринковий механізм господарювання, що вносить в нього початок свідомого цілеспрямування. Його відмінною особливістю повинно стати виявлення до кожного об'єкта, що являється елементом конкретної мезосистеми, індивідуального підходу. Виходячи з цього, мезомаркетинг передоприділяє початок стратегічного і тактичного планування вже на рівні кожного елемента мезоекономіки.

Мезомаркетингове середовище – три фактори регіонального рівня, які мають безпосереднє відношення до його можливостей по обслуговуванню споживачів:

- ресурсний потенціал регіона: економіко-географічний, природний, рекреаційний, мінеральний, трудовий, промисловий, сільськогосподарський, інфраструктурний і т. д.;
- споживачі, тобто юридичні й фізичні особи;
- контактні аудиторії.

Концепція формування маркетингової системи України полягає в наступному — вона повинна складатися із підсистеми макромаркетингу, мезомаркетингу та мікромаркетингу. Макро- і мезомаркетинг в міру своєї компетенції покликані створювати сприятливе зовнішнє середовище для підвищення ефективності маркетингу підприємств. Маркетингова діяльність на макро- і мезорівнях виконується органами державного управління та органами місцевого самоврядування і шляхом обміну задовольняє потреби у створенні сприятливого маркетингового середовища для формування довготермінових конкурентних переваг юридичних осіб, підвищенні якості життя населення території.

ОЦІНКА ПОПИТУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

О.В. СЛОБОДЯНЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент СКУРТОЛ С.Д.

Поглиблення ринкових процесів в економіці України визначає необхідність переорієнтації виробничо-комерційної діяльності господарюючих суб'єктів щодо задоволення потреб споживачів на основі концепції маркетингу. В зв'язку з цим перед сільськогосподарськими підприємствами постають нові задачі, розв'язання яких вимагає комплексного дослідження ринку та вивчення його поточної кон'юнктури, прогнозування розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, формування та задоволення попиту, аналізу економічної ефективності ринкової діяльності в цілому. Її вплив на економічні здобутки останніх років є беззаперечними аргументами актуальності науково-прикладної проблеми і необхідності підвищення ефективності використання маркетингу в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності і господарювання.

В основі діяльності виробників, що працюють на основі принципів маркетингу, лежить девіз: робити тільки те, що вимагають ринок, покупець. Вихідним моментом, що лежить в основі маркетингу, виступає ідея людських нестатків, потреб, запитів. Звідси сутність маркетингу в наступному: варто робити тільки те, що безумовно знайде збут, а не намагатися нав'язати покупцю «неузгоджену» попередньо з ринком продукцію. Ефективна реалізація товару на ринку в намічених кількостях означає, по суті, оволодіння його визначеної частки відповідно до довгострокової мети, наміченої підприємством.

У сільському господарстві як і в інших галузях суспільного виробництва, відбувається постійний розвиток і вдосконалення продуктивних сил і на цій основі зростає ефективність сільськогосподарської праці, що дає змогу з меншою кількістю робочої сили виробляти більші обсяги продукції. Попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає, оскільки збільшується кількість населення, особливо міського. Попит – це економічна категорія, характерна для ринкового господарства, яка виражає сукупну суспільну потребу в різних товарах з врахуванням платоспроможності покупців. З погляду оцінки ринкового середовища, яке оточує сільськогосподарські підприємства, вкрай важливо знати таку характерну особливість сільського господарства, як цінова еластичність попиту на сільськогосподарські продукти.

Цінова еластичність попиту – це кількісне відображення реакції споживачів на зміну ціни на товари. Така реакція впливає з дії закону попиту, відповідно до якого споживачі скорочують придбання товарів при зростанні цін на них, і навпаки, купують більшу їх кількість при зниженні цін. Проте ця дія закону проявляється далеко не однаково щодо різних товарів, тобто має місце різний ступінь чутливості споживачів до зміни ціни на той чи інший товар. При низькому рівні добробуту людей, коли на харчування витрачається основна частина бюджету сім'ї, на кожную додатково зароблену гривню сім'я намагається забезпечити насамперед свої потреби в їжі. Коли проблема харчування перестає бути першочерговою, то додатковий заробіток використовується на інші товари та послуги. Тому, зі збільшенням доходів попит на продукти харчування і відповідно на сільськогосподарську продукцію збільшується.

Відносно стабільні площі під зерновими та низькі темпи зростання врожайності є основними чинниками стабільності на ринку зерна до 2013 р. Загальне подорожчання сільськогосподарської продукції та продовольства не обійшлося без підвищення цін на м'ясо та м'ясопродукцію. За офіційною інформацією, протягом вересня 2010 року ціни на цю групу товарів стали вищими на 2,4% порівняно з 2009 року. Причинами зподорожчання м'яса стали зростання цін на фуражне зерно, скорочення поголів'я.

Дослідження попиту сільськогосподарської продукції проводили на ПСГП «Савинецьке», яке займається вирощуванням сільськогосподарської продукції. Обсяги попиту на озиму пшеницю у 2010 р. збільшився порівняно з 2009 р. на 13747 ц, соняшнику – 2595 ц, ріпаку – 4448 ц. Таке збільшення попиту зумовлене залученням нових споживачів, виходу підприємства на регіональні ринки, участі у виставках (ярмарках). Щодо гречки та ячменю попит на них зменшився, це пов'язане зі збільшенням цін на ці види продукції. У зв'язку з зростанням обсягу витрат на вирощування і збирання цих культур.

В умовах ринкової економіки, кожне підприємство має дбати про самоокупність свого виробництва. В тому скрутному становищі, в якому перебуває Україна, сільському господарству важко сподіватися на підтримку з боку держави, яка існує в усіх розвинених країнах світу і деяких країнах, що розвиваються. В даній галузі функціонує багато підприємств, а тому кожне з них, виробляючи, як правило, однорідну продукцію, не в змозі впливати на бажані для них зміни у попиті і пропозиції, а отже, і на ціну.

Для сільськогосподарської продукції притаманний відносно невеликий діапазон якості. В зв'язку з цим неможливо здійснити концентрацію виробництва продукції певного рівня якості в руках обмеженої кількості товаровиробників і завдяки цьому впливати на рівновагу ринку. Тому аграрні підприємства повинні будувати свою виробничу і маркетингову діяльність з урахуванням тієї обставини, що ціни на сільськогосподарську продукцію і ресурси, які вони закупають, формуються під впливом зовнішніх факторів, які не піддаються або мало піддаються впливу кожного окремого сільськогосподарського товаровиробника. За сукупності цих причин на ринку сільськогосподарської продукції рельєфно проявиться зв'язок між попитом і пропозицією.

РОЛЬ СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

**С.А. СОРОКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ПОДЗІГУН С.М.**

Управління маркетинговою діяльністю передбачає наявність людини, яка в процесі роботи приймає остаточні рішення для здійснення певної стратегії підприємств. Відсутність науково-прикладного забезпечення організації управління маркетинговою діяльністю підкреслює важливість і своєчасність проведення таких досліджень.

Ціль даної роботи – підвищити ефективність організації управління маркетинговою діяльністю підприємств в умовах ринкової економіки.

Черговий етап розвитку української економіки спонукав українські підприємства до усвідомлення проблеми необхідності практичного застосування маркетингових принципів в своїй повсякденній діяльності. Проте, для цього потрібні не тільки підготовлені фахівці, а певні зусилля по створенню управлінських структур, в завдання яких входить планування, організація і контроль маркетингової діяльності на підприємстві.

Процес управління маркетингом – це процес аналізу ринкових можливостей; відбору цільових ринків; розробки маркетингового комплексу і втілення в життя маркетингових заходів.

В даний час термін «управління маркетингом» визначається як аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, направлених на створення, підтримку і розширення вигідних відносин з цільовими покупцями для досягнення мети організації. Таким чином, управління маркетингом пов'язане з регулюванням попиту, яке, у свою чергу, пов'язане з регулюванням відносин із споживачами.

Більшість людей вважають, що управління маркетингом – це пошук кількості споживачів, достатньої для даного рівня виробництва компанії. Але це дуже спрощений погляд. Наприклад, управління маркетингом в компанії, яка має бажаний рівень попиту, також необхідне, як і в компанії, що має недостатній його рівень. Адже у будь-який момент попит може змінитися: наприклад, зникнути або стати недостатнім, нерегулярним або надмірним. Управління маркетингом забезпечує відповідні методи роботи з цими різними станами попиту.

Управління попитом означає управління споживачами. Попит на продукцію компанії складається з двох груп: нових клієнтів і постійних клієнтів. Теорія і практика традиційного маркетингу зосереджені на залученні нових клієнтів і продажі ним товарів і послуг. Сьогодні, проте, акценти змістилися. Крім використання стратегій, націлених на залучення нових клієнтів і здійснення з ними операцій, компанії роблять все можливе, щоб зберегти вже наявних клієнтів і підтримувати з ними постійні відносини. На зміну сталих поглядів нашою хвують дані статистики. Привернути нового клієнта коштує в п'ять разів дорожче, ніж утримати задоволеного клієнта.

Служба маркетингу повинна визначити кращий спосіб досягнення стратегічної мети для кожного підрозділу компанії. Метою менеджерів з маркетингу не завжди є забезпечення зростання продажів. Їх метою може бути підтримка існуючого об'єму продажів при одночасному скороченні витрат на рекламу і просування товарів на ринку або навіть зниження попиту. Іншими словами, служба маркетингу повинна підтримувати попит на рівні, визначеному в стратегічних планах вищого керівництва. Служба маркетингу допомагає компанії оцінити потенціал кожної господарської одиниці компанії, встановити цілі для кожної з них і потім успішно їх досягти.

Існують різні думки щодо значення маркетингу для компанії. У деяких фірмах служба маркетингу – звичайний відділ, що працює нарівні з іншими підрозділами.

Деколи, маркетологи вдаються до іншої крайності, стверджуючи, що відділ маркетингу – головний функціональний підрозділ компанії. Такі маркетологи упевнені, що саме служба маркетингу повинна визначати місію, товари і ринки компанії і керувати іншими функціональними підрозділами в процесі обслуговування покупців.

Маркетингова діяльність в сучасних компаніях організована по-різному. Найбільш поширена форма – це функціональна організація, коли на чолі різних напрямів маркетингової діяльності стоять фахівці з цього виду діяльності – менеджери з продажу, менеджери по рекламі, менеджери з маркетингових досліджень, сервіс-менеджери і менеджери з нових товарів.

Всі функціональні підрозділи служби маркетингу повинні працювати спільно, щоб добитися задоволення покупця і заслужити його вищу оцінку. Служба маркетингу грає координуючу роль в роботі всіх підрозділів над рішенням задачі задоволення покупця.

Таким чином, служба маркетингу здійснює не функціональне (пряме) управління підрозділами компанії, а спеціальне (методологічне). Іншими словами, служба маркетингу аналізує, планує, організовує і контролює виконання маркетингових функцій, властивих кожному підрозділу компанії.

Реалізація маркетингу є процесом перетворення маркетингових стратегій і планів в маркетингові заходи, направлені на досягнення стратегічної маркетингової мети. Реалізація полягає в повсякденній і щомісячній роботі для ефективного втілення в життя маркетингового плану. Якщо маркетингове планування задається питаннями що і чому, то реалізація ставить питання хто, де, коли і як.

Компанія повинна мати людей здатних проводити аналіз ринку, планування маркетингових заходів, їх здійснення і контроль. Поки компанія невелика, всю роботу по маркетингу – дослідження, рекламу, продажі, обслуговування покупців та ін. – може виконувати одна людина. У міру зростання компанії постає питання про організацію служби маркетингу для планування і здійснення маркетингової діяльності.

Практичне використання теоретичного матеріалу і створення та впровадження служби маркетингу на підприємстві дасть позитивний ефект, підвищить рівень прибутку і сприятиме розширенню його ринкової частки.

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ

В.А.ВЕРНИГОРА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач КОРМАН І.І.

При аналізі сучасної системи аграрного маркетингу розкриваються тенденції розвитку аграрного ринку в Україні, а також розглядаються умови формування системи маркетингу в сільському господарстві.

Характерними особливостями першого етапу аграрної реформи є становлення (хоча і не до кінця завершене) реального власника. Основним завданням другого етапу аграрної реформи є формування сільськогосподарського ринку. Оцінюючи зміни в реалізації сільськогосподарської продукції в Україні за 1990–2006 рр., відмітимо, що загальний обсяг реалізації майже всіх видів сільськогосподарської продукції за вказаний період знизився, що пояснюється погіршенням технологічних умов виробництва в рослинництві і тваринництві.

Суттєвих змін зазнала структура збуту сільськогосподарської продукції. Так, нині найбільшу частину обсягів реалізації продукції складають посередницькі організації, спеціалізовані фірми, які в статистичній звітності визначені як „інші канали”. Зазначимо, що за період дослідження зросла частка збуту на ринку та населенню.

Позитивним моментом у формуванні інфраструктури ринку сільськогосподарської

продукції за останні п'ять років слід уважати зростання кількості спеціалізованих збутових фірм.

Так, на початок 2007 р. на аграрному ринку України працювали 29 сертифікованих товарних бірж, 437 торгових агрофірм, 1432 оптових продуктових та плодоовочевих магазинів; крім того, було проведено 320 аукціонів живої великої рогатої худоби і 2184 виставок та ярмарків. Однак ці дані відображають швидше кількість зареєстрованих, а не активно діючих структур. Кількість обслуговуючих кооперативів становить 1055 од.: 70 з них є переробними підприємствами, 170 – постачальницькими та торговельними компаніями, 21 – споживчими кооперативами, 324 – кооперативами з надання послуг, а 424 – багатофункціональними кооперативами.

Інфраструктура ринку товарів і послуг безпосередньо пов'язана з ринком постачання і з ринком збуту. До складу цієї інфраструктури входять торговельні палати, комерційні центри і міжнародні торги, аукціони та ярмарки, маркетингові фірми, оптові і роздрібні торговельні посередники, товарні біржі, лізингові і факторингові компанії тощо. Зазначимо, що стрімкому розвитку підприємств інфраструктури сприяла система державної підтримки.

Характерною особливістю становлення інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції в сучасних умовах є те, що вона представлена структурами, яких лише умовно можна назвати партнерами сільськогосподарських підприємств, оскільки останні закупають продукцію сільськогосподарських підприємств за низькими цінами, яку потім перепродають іншим споживачам, маючи на цій посередницькій операції значний зиск. Сільськогосподарські підприємства при цьому втрачають значну частину прибутку, тому їх зусилля мають бути спрямовані на встановлення ділових стосунків з посередниками як суб'єктами інфраструктури аграрного ринку та кінцевими споживачами їх продукції.

Перед сільськогосподарськими виробниками, особливо малими та середніми за потужністю виробництва, у процесі збуту виробленої продукції в сучасних умовах господарської діяльності в Україні виникає ряд серйозних економічних проблем. За результатами анкетного опитування встановлено, що основними з них є: низький рівень інформованості чи взагалі відсутність інформації про ринки збуту продукції; поглиблення диспаритетності економічних відносин між суб'єктами аграрного ринку; низький рівень професіоналізму власників і керівників; обмежена конкуренція на аграрному ринку внаслідок значного втручання держави та діяльності великих посередницьких організацій монополістичного типу; незначний досвід створення торгових кооперативів та інших об'єднань ринкового типу; недостатність гарантій та відсутність впевненості у точному виконанні угод, що перешкоджає налагодженню довгострокових стосунків з покупцями і клієнтами; неефективно організовані оптові ринки та біржова торгівля, що зорієнтована на забезпечення прибутків посередника, а не сільськогосподарського товаровиробника; обмежений доступ сільськогосподарських виробників до конкурентних пропозицій щодо постачання продукції; нерозвинена інфраструктура ринку збуту сільськогосподарської продукції, яка може забезпечити збереження належної якості продукції, зокрема відповідне транспортування, складування, обробку, пакування та інші послуги.

Отже, учасниками системи маркетингу на аграрному ринку є і самі сільськогосподарські підприємства, і спеціалізовані організації, які виконують маркетингові функції та забезпечують збут сільськогосподарської продукції. Велика кількість сільськогосподарських підприємств вже мають не лише свої потужності з переробки продукції рослинництва і тваринництва, але й фірмові магазини, які здійснюють функції реалізації продукції, забезпечують зв'язки з іншими суб'єктами аграрного ринку.

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТІВ ПІДПРИЄМСТВА

**С.М. БРИЖАТЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
науковий керівник: доцент СКУРТОЛ С.Д.**

Конкуренція – економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків. Водночас – механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин. Конкуренція – важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. У перекладі з латинської це слово означає «сходитися», «стикатися». Конкуренція – це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Вона є тією ринковою силою, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, яка урівноважує ринкові ціни.

Конкуренція відбиває зв'язок між виробництвом і реалізацією продукту. Цей зв'язок є причинно-наслідковим, суттєвим, необхідним і повторюваним, тобто об'єктивним економічним законом. Закон конкуренції відображає причинно-наслідковий зв'язок між можливостями створити продукт, потрібний споживачам, і можливостями реалізувати його з вигодою насамперед для покупця, а потім уже для виробника.

Зокрема, розрізняють такі види конкуренції:

1. цінова – конкуренція, що здійснюється через зниження цін;
2. нецінова – конкуренція, здійснювана через підвищення якості товарів, їх надійності, збільшення термінів служби, підвищення продуктивності, поліпшення умов реалізації за незмінних цін;
3. чиста (ідеальна, досконала) – конкуренція, на ринку з багатьма продавцями та покупцями тотожного, взаємозамінного товару, коли жоден із продавців чи покупців не здатний відчутно вплинути на ціну чи обсяги продажу;
4. монополістична – конкуренція, коли ринок не здатний виконувати свої функції, внаслідок чого, наприклад, окремі виробники мають змогу контролювати ціни й обсяги продажу продукції, яку вони виробляють;
5. недосконала – конкуренція, яка має місце на ринку з багатьма продавцями і покупцями та значною кількістю товарів, що реалізуються за різними цінами;
6. олігополістична – конкуренція, на ринку з небагатьма великими продавцями товарів, здатними суттєво впливати на ціни реалізації цих товарів; модель ринкової структури, за якої небагато великих фірм монополізують виробництво і реалізацію основної маси товарів.

Конкуренти фірми є найважливішим елементом мікросередовища маркетингу. Підприємство в умовах ринкової економіки, здійснюючи свої функції, постійно знаходиться в конкурентному середовищі, що характеризується наявністю деякого числа незалежних покупців і продавців, які мають право і можливість вільно функціонувати на ринку або покидати його.

Основним конкурентом ТОВ “Стандарт Будівельний” є ПП “Євродім”, в якого, чітко налагоджена робота з клієнтами, між ними існує цінова конкуренція.

Кожен відділ має технічне обладнання (комп'ютерну техніку), що допомагає швидко здійснювати розрахунки, знайти необхідну інформацію про той чи інший товар (наявність на складі, закупівельну ціну, рівень знижок) можна зробити. На ПП “Євродім” вдало сплановано розміщення товарної продукції, товарна продукція, що впливає на стимулювання, прийняття споживачем рішення про купівлю товару. Для покращення своїх позицій ПП “Євродім”, на відміну від товариства швидко розвивається з науково-технічної сторони, краща культура бізнесу, налагоджена система розподілу праці персоналу. В ТОВ “Стандарт Будівельний” комп'ютерне обладнання є лише в бухгалтерії, кабінеті директора, секретаря та на касі. Товариство використовує гнучку

систему знижок у вигляді дисконтних карток, що надаються оптовим покупцям: 5000.00 грн. – 4%; 15000,00 грн. – 5%; 60000,00 грн. – 8%.

ТОВ “Стандарт Будівельний” розвивається повільніше, оскільки розширює свою збутову мережу, тому.

ПП “Євробуд” є одним із головних конкурентів товариства оскільки займається торгівлею аналогічних товарів. Комп’ютерне обладнання є лише в бухгалтерії, кабінеті керівника, касирів та секретаря. Ціни на товар у цього підприємства вищі ніж у ТОВ “Стандарт Будівельний”, наявний невеликий асортимент продукції. Місце знаходження – центр міста, що не надає йому певні переваги. ТОВ “Стандарт Будівельний” за характеристиками не поступається ПП “Євробуд”.

Взагалі проблема конкурентів є дуже серйозною. З одного боку, наявність їх створює на ринку ситуацію змагання, стимулює діяльність фірми. З іншого боку підприємство намагається перемогти конкурентів, випередити їх в ринковому позиціонуванні, і по можливості, витиснути з нього конкурентів. Ця обставина обумовлює необхідність постійного і глибокого вивчення конкурентів при проведенні маркетингових досліджень.

Основними напрямками дослідження конкурентів є:

1. Дослідження конкурентної ари, значущості на ній конкурентних позицій фірми.
2. Пошук основних конкурентів фірми, оцінка їхніх можливостей.
3. Вивчення основних конкурентів за такими характеристиками, як конкурентоздатність товару, маркетингу, фірми.
4. Вивчення чинників конкурентоздатності компанії.
5. Аналіз конкурентних позицій фірми на основі зіставлення її потенціалу з потенціалом конкурентів.

МАРКЕТИНГОВІ ПРИЙОМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ З УРАХУВАННЯМ ПСИХОЛОГІЇ СПОЖИВАЧІВ

**М.О. ПІХОЦЬКА, студ. ІV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т.І.**

У багатьох економічних публікаціях часто робиться допущення, що покупки завжди є раціональними, і існує деяка група покупців, яким непідвладні емоції. Насправді це не так, і покупки споживчих та промислових товарів бувають досить ірраціональні в ухваленні рішень про покупку. Але якщо акт купівлі – продажу не є раціональним на 100 відсотків, як можна застосувати дану особливість у практиці встановлення цін?

Дослідження показують, що коли люди роблять покупку, вони слідуєть певній логіці. Споживачі шукають шляхи спрощення ухвалення рішення щодо даного питання і часто слідуєть правилу «вказівного пальця». Стає зрозуміло, що необхідним є визначення моделі поведінки покупців в частині задоволення їх потреб.

Закон попиту передбачає, що ціна є основною змінною (детермінантою) кількості проданого товару. Крім того, закон стверджує, що покупці купуватимуть більше за нижчими цінами і менше за вищими цінами, за умови рівності інших змінних. Ці два твердження були б урівноважені, якби на акт купівлі–продажу не впливали й інші змінні: ціни конкурентів, дохід (бюджет) покупця, його смаки і преференції, очікування покупця стосовно цін і власного бюджету в майбутньому, сезонність, вплив реклами і т.д.

При опитуванні споживачів про їх поінформованість щодо ціни повсякденних товарів, більшість з них не сказали: “я не знаю”, але відповіли: «приблизно в таких межах», незалежно від того, чи знайомі вони на практиці з цими цінами. Їх відповідь – індикатор того, скільки вони збираються заплатити за даний продукт, або яка, на їх

думку, цінність продукту. Дана ціна в маркетингу визначається як довідкова ціна, і вона визначає об'єм грошового еквіваленту, який покупець вважає справедливим в кореляції з отримуваною споживчою вартістю. Довідкова ціна інколи може навіть і не стояти з поряд з реальною ціною. Проте, вона робить істотний вплив на ухвалення рішення про покупку і є внутрішнім стандартом оцінки –порівняння інших цін. Довідкова ціна покупця, як правило, є комбінацією декількох чинників:

- ціна, сплачена останній раз (ціна, сплачена останній (попередній) раз за товар, стає базою порівняння для нових цін).
- ціна, що найбільш часто зустрічається (покупець, оцінює свій досвід вживання деякої групи товарів і виділяє ціну, що найбільш часто зустрічається, як базу порівняння).
- справедлива ціна (деяка нормативна ціна, яку покупець повинен заплатити за отримання користі від товару).
- ціна улюбленого бренду.

Довідкова ціна унікальна для кожного рівня якості товару, усередині продуктової лінії або категорії. Проте довідкова ціна за продукт також знаходиться під впливом контексту (зовнішнього середовища покупки). Наприклад, ціна, яку ви хочете заплатити за пляшку одного і того ж охолоджувального напою може відрізнитися по своєму рівню при покупці її на футбольній грі, в ресторані, автозаправній станції, в готелі (при доставці її в номер).

Вказана концепція тісно пов'язана з теорією адаптації, яка досить часто використовується при формуванні політики ціноутворення. Суть теорії полягає в тому, що покупець має певний рівень адаптації до ціни, визначений його основною і допоміжною точкою концентрації уваги на продукті або послугі. Основна точка концентрації – це та стимул-реакція, на яку покупець реагує прямо. Допоміжна точка концентрації, це той контекст, при якому покупець сприймає ціну (бюджет, умови покупки, мотивація покупця і т. д.).

Розглянемо приклад використання теорії адаптації на конкретному прикладі. Допустимо, покупець знаходиться на ринку в цілях придбання стерео колонок. Перед ним декілька брендів, що були показані йому в порядку зниження ціни: спочатку найкращі за 850 грн, потім трішки дешевші – за 690, і т.д. відповідно за 450, 250, 170, 120 гривень. Покупець зазвичай відразу відмовиться від останніх 2-3 найдешевших товарів, посилаючись на їх невисоку якість у порівнянні з найкращими і, швидше за все, придбає колонки, ціна яких на декілька позицій нижча за ціну найдорожчого товару, тобто 690 грн, (оскільки саме вона, на його думку, не є завищеною і відповідає високому рівню якості товару). Тепер інший сценарій: ті ж самі колонки, демонструються покупцеві в зворотньому порядку, – порядку зростання ціни: першими розглядаються найдешевші – за 120 грн (покупцеві вони здаються вартими уваги, оскільки мають весь набір необхідних характеристик, а порівнювати їх поки що нічим). Потім споживач оцінює трохи дорожчі колонки, – за 170 грн, 250, 450, 690 і, нарешті, найдорожчі – за 850 грн. Практика показує, що покупець відразу відмовиться від 2 найдорожчих, вважаючи їх ціни завищеними. А з магазину він вірогідніше піде з колонками середніми за ціною, тобто 250 чи 450 грн, вважаючи саме їх найкращим поєднанням гарної ціни та якості.

Окрім ефекту довідкової ціни існує ефект контрасту ціни. Допустимо, покупець підходить до дисплею з комп'ютерами і бачить цінник: «було

1 900 грн, стало 1 300 грн». Альтернативний сценарій з іншими тагами: «було 1 900 грн, стало 1 775 грн». З економічних позицій покупець повинен реагувати краще на перший сценарій. Проте на практиці це не завжди так. У першому випадку клієнт не завжди матеріалізує цінність в 1 900 дол. порівняно з 1 300 дол. Він може припустити, що продукт дійсно не коштує 1 900 грн., і з ними просто грають в гру. Або він може порохувати, що продукт дефектний. Дані явища можуть відлякати покупця, і він не зробить покупку. У другому випадку, покупець може вважати, що він має хорошу пропозицію щодо знижки і тут більша вірогідність покупки. Тому слідує дуже обережно

грати із знижками в цінах. Таке збиття ціни може не залучити, а відлякати покупця.

Слід наголосити також на тому, що люди із більшою ймовірністю використають продукт чи сервіс, якщо заплатили за нього. Ставлення до витрачених ресурсів не завжди раціональне.

Наведемо приклад салону оздоровлення. Його метою є постійне залучення нових членів та утримування бувалих відвідувачів. Щоб створити відчуття корисності для членів, салон повинен піклуватися про регулярне відвідування. Проте, якщо членські внески виплачуються раз на рік, то люди відвідуватимуть салон регулярно лише перший місяць або два, поки пам'ять про плату ще залишається свіжою. Вихід із цієї ситуації — переглянути політику членських внесків і зробити їх щомісячними. В такому випадку члени рідше пропускати процедури в салоні, оскільки пам'ять про внески завжди залишатиметься свіжою. А салон досягне хорошого рівня відвідуваності.

На даний момент існує програмне забезпечення, яке має на меті оптимізувати ціни. Чи можуть комп'ютерні системи ефективно оцінити ринок та максимізувати прибутки?

Знову ж таки, ми повертаємося до запитання багатогранності ціни. Комп'ютерні системи оптимізації цін — це дуже позитивна і ефективна частина ціноутворення. Проте, вони можуть дати відповіді лише на запитання "Яку ціну встановити?" чи "Яким чином змінився попит?".

У реальності ж існує багато інших факторів та умов, які впливають на оптимальну ціну. Скажімо, якщо програмне забезпечення з оптимізації цін може допомогти вирішити питання, наприклад підняття членського внеску до салону оздоровлення із 600 до 700 грн. Проте, ніякі програми не вкажуть на необхідність прийняття рішення щодо переходу із щорічних до щомісячних членських внесків.

Таким чином, науковців можуть запитати, чи існують якісь узагальнені формули, по яких можна розрахувати поведінку покупця з врахуванням його психології. На жаль, таких формул немає, бо існує значна кількість змінних, що визначають поведінку покупців при спогляданні ціни. Це врешті-решт людська непередбачуваність та імпульсивність. Тому єдиним вірним кроком є дослідження коливань об'єму продажів залежно від різних психологічних трюків, які може застосовувати компанія при встановленні ціни.

ОСОБЛИВОСТІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ «CASH & CARRY»

**А.В. ІЛЬЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент МАКУШОК О.В.**

Однією з форм оптової торгівлі є торгівля "cash & carry". Перший магазин за концепцією "cash & carry" розпочав свою роботу у 1964 році в Німеччині. Сьогодні компанія присутня у 29 країнах і нараховує понад 670 центрів оптової торгівлі METRO Cash & Carry, пропонуючи своїм професійним покупцям вибір до 50 000 різноманітних товарів під одним дахом.

Високоєфективна бізнес-концепція "cash & carry", яка легко адаптується до специфічних потреб покупців кожної окремої країни та регіону, є основою успішного розвитку мережі.

Сьогодні METRO Cash & Carry — лідер професійної оптової торгівлі в Україні. З моменту відкриття першого магазину METRO інвестувала у розвиток мережі більше 460 млн. євро, створивши понад 7000 робочих місць.

Термін "cash & carry" походить з англійської мови і означає „плати готівкою і забирай товар сам”. Працюючи за цією формою оптової торгівлі, магазини METRO Cash & Carry обслуговують професійних клієнтів, які купляють товари для задоволення своїх бізнес-потреб.

Клієнтів цієї мережі поділяють на такі три основні групи:

- ресторанний бізнес – готелі, ресторани та інші заклади громадського харчування, що купують продукти харчування та супутні товари;
- торговці – невеликі магазинчики, кіоски та приватні підприємці, які купують товар для перепродажу;
- інші бізнес клієнти – офіси, сервісні компанії, органи державної влади та інші організації, які купують товар – для професійного використання.

Для здійснення закупівель у магазинах METRO Cash & Carry покупцю – юридичній особі або приватному підприємцю, необхідно отримати карту клієнта, яка видається на основі офіційних документів.

На відміну від традиційної оптової торгівлі, концепція базується на принципі самообслуговування. Покупці приїжджають в магазин, купують товар і самі вивозять його. Для зручності клієнтів, в магазинах працює служба доставки, крупно габаритні товари доставляються безкоштовно.

Однією з ключових особливостей стратегії є пристосування асортименту до потреб і в уподобань місцевих покупців. В залежності від розміру та формату магазину METRO Cash & Carry пропонує до 50000 постійно наявних найменувань продовольчих та непродовольчих товарів високої якості. Спеціалісти концепції “cash & carry” підтримують зв'язок з представниками торгових та виробничих організацій, враховуючи сучасні тенденції та потреби клієнтів.

Асортимент товарів оптової торгівлі METRO Cash & Carry вражає своєю різноманітністю та відмінним співвідношенням ціни та якості. Особливістю компанії є також її унікальний досвід постачання продуктів групи «фреш». При відкритті магазину у новому регіоні, компанія залучає до співробітництва локальні компанії, особливо постачальників товарів групи «фреш», до якої входять молочні продукти, фрукти, овочі та м'ясо.

Близько 90% товарів METRO Cash & Carry закуповує в понад 1 300 українських виробників, дистриб'юторів та імпортерів. Це дозволяє не лише забезпечувати відповідність асортименту очікуванням українського професійного покупця, а й підтримувати місцеву економіку.

Отже, концепція “cash & carry” має наступні основні переваги:

- пропонує широкий, постійно наявний асортимент товарів під одним дахом, таким чином економить час клієнтів і зменшує їх витрати на зберігання товарів;
- надає готові бізнес-рішення, а не окремі артикули товарів, згідно потреб професійних покупців;
- магазини відкриті цілодобово, тому клієнт може приїхати за покупками у зручний для нього час, сім днів на тиждень;
- пропонує товари за найнижчими оптовими цінами. Це досягається завдяки великим обсягам закупівель та низьким експлуатаційним витратам, постійному удосконаленню робочих процесів, ефективній організації системи логістики та управління товаром.

ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГУ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Г.П. ЛЯХОВЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент МАКУШОК О.В.

Проблема розвитку й удосконалення лізингової діяльності в агропромисловому комплексі України є ключовою. Адже у більшості аграрних підприємств відбулося виснаження основного капіталу, насамперед активної частини машинно-тракторного парку.

Формування та розвиток ринку матеріально-технічних ресурсів в

агропромислового комплексу, забезпечення підприємств сучасними технічними засобами вимагає посилення державної підтримки щодо подолання дефіциту інвестиційних коштів.

Означені процеси потребують скоординованих дій органів державного управління, сільськогосподарського машинобудування й виробничих структур, спрямованих на розробку та впровадження дієвіших механізмів фінансування оновлення матеріально-технічної бази в галузі. Саме лізинг є тим специфічним механізмом, який розв'язує ці проблеми додатковим залученням бюджетних коштів у відтворення основних засобів і застосуванням прогресивних технологічних процесів у аграрному виробництві й на цій основі створенням науково-організаційних передумов стабільного та вискоєфективного функціонування не тільки сільськогосподарської, а й промислової сфер виробництва.

Дослідження лізингових відносин показують, що лізинг повинен стати одним із найрезультативніших чинників матеріально – технічного оновлення та підвищення економічної ефективності вітчизняного аграрного сектора. Вони широко висвітлені в працях провідних вітчизняних вчених – економістів: В.Г. Андрійчука, І.Д. Бурковського, П.І. Гайдуцького, М.Я. Дем'яненка, В.В. Іванишина, В.В. Казімірського, Г.Б. Калитки, О.В. Крисального, М.Г. Лобаса, С.І. Мельника, Г.М. Підлісецького, А.Л. Прокопенка, П.Т. Саблука, М.А. Садикова, Г.В. Черевка та ін. У них по різному й досить широко розглядаються проблеми становлення лізингових відносин. Однак, такі важливі аспекти, як науково – методологічне трактування сутності лізингу в умовах ринку, нормативно – правові засади регулювання лізингових відносин між виробниками техніки, лізингодавцями і лізингоодержувачами потребують подальшого вивчення.[1]

Лізинг регламентується Законами України «Про лізинг», прийнятим 1997 році та «Про внесення змін до Закону України «Про лізинг», прийнятим у 2003 році. В них дається наступне визначення: «Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів».

Лізинг – відносно новий вид підприємницької діяльності, який викликав швидке зростання економіки розвинутих капіталістичних країн. Про ступінь поширення лізингу в сучасному світі свідчить той факт, що він став самостійною сферою вкладання капіталу. Слід зазначити, що впровадження лізингу охопило не тільки великі компанії, а й сферу середнього і дрібного бізнесу.

Частка витрат на лізингові операції в загальних обсягах капітальних вкладень у машини і обладнання становить: у США – 33%, Англії, Франції, Швеції, Іспанії – 13-17%; Італії, Голандії – 12-14%. В Японії щорічний приріст обсягу лізингових операцій становить 25-30%[2].

Наведені дані свідчать, що західних підприємців приваблює саме ця форма оренди, насамперед перевагами, які має право користування обладнанням порівняно із правом володіння на нього. У США кожний четвертий долар, вкладений у розширення і модернізацію виробничого апарату, витрачається не на придбання техніки, а на її тимчасове користування.

Ефективність поновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників шляхом лізингу пояснюється такими перевагами:

- лізинг на відміну від кредиту зменшує ризик неповернення засобів;
- лізинг не вимагає негайного початку платежів, що дає можливість господарським формуванням поновити виробничі фонди, придбати сучасну техніку й устаткування без різкої фінансової напруги;
- лізингова угода гнучкіша і має компромісні умови порівняно з кредитним договором дає можливість обом сторонам лізингової угоди вибрати вигідну схему виплат;

- лізингове майно не перебуває на балансі підприємства, лізингоодержувач не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на дане майно;
- лізингові платежі відносять на витрати виробництва, тим самим знижуючи оподаткування прибутку підприємства.

Отже, лізинг, що проводився останніми роками в Україні, не вплинув помітно на економіку АПК. Він потребує розвитку, активнішої державної підтримки. Необхідно розвивати повноцінні лізингові відносини, створивши належні організаційні умови шляхом опрацювання необхідних законодавчих актів, в яких, зокрема, дати чітке визначення концептуальної ідеї лізингових відносин в аграрному секторі, розробити механізм взаєморозрахунків між лізингодавцем та лізингоодержувачем, а також податкові пільги одержання кредитних ресурсів, механізм стимулювання банків для надання кредитів лізинговим компаніям, зниження митних платежів і податків на техніку, що ввозяться в Україну. Оскільки лізингові відносини це не тільки засіб стимулювання реалізації нової прогресивної техніки, а й прискоренню оновленню матеріально – технічної бази загалом, та інтенсифікація розвитку національної економіки, залишається ще багато аспектів, які потребують подальших досліджень.

СУЧАСНА МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ УПАКОВКИ ТОВАРІВ

**Н.І. БОВКУН, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЖМУДЕНКО В.О.**

Упаковка має важливе значення для виробника товару, бо вона є одним із основних засобів привертання уваги споживача та створення довіри до товару. Покупця найчастіше примушує щось вперше купити саме вдала упаковка.

Традиційне уявлення про упаковку пов'язано, насамперед, з її споконвічною функцією – бути оболонкою, контейнером для якого-небудь продукту. Але упаковка це не просто суттєвий додаток до продукту, а й наймогутніший маркетинговий інструмент, що відіграє важливу роль в товарній політиці підприємства. Саме упаковка є наймасовішим об'єктом дизайну. Вона може бути як унікальним результатом кропіткої праці талановитого дизайнера, так і надрукована на газетному папері. Але справа не в дизайні, й не в тім, як і де зроблена упаковка, важливо, яку суб'єктивну цінність вона несе для споживача.

Багато правил маркетингу часто перегукуються із законами життя. Всім, наприклад, відомо, що "по одешинці зустрічають, а по розуму проводжають". З маркетингової точки зору ця народна мудрість буде звучати приблизно так "по упаковці товар зустрічають, по якості товар проводжають". Це правило особливо гарно працює на ринку масових товарів. Численні маркетингові дослідження показують, що кожен третій споживач ухвалює рішення щодо покупки товару широкого вжитку безпосередньо в місцях продажів. Товар, що лежить на полиці, має всього кілька секунд, щоб справити позитивне враження. І переоцінити роль упаковки в цьому процесі просто неможливо. Не даремно багато лідерів світових ринків приділяють стільки уваги створенню специфічної, "фірмової" упаковки. Чого коштує тільки пляшка, розроблена Coca-Cola, яка стала невід'ємною частиною іміджу продукту. Начальник відділу дизайну компанії Coca-Cola Стерлінг Стюард стверджує: "Деякі з наших виробів є складними скульптурними поверхнями. Раніше скляні пляшки були досить округлими, із простими поверхнями. Сьогодні ми схилиємося до більш складних поверхонь. Опуклі й увігнуті поверхні, тиснені написи й графіка присутні тепер у більшості пластикових і скляних пляшок". Таку ж стратегію застосовують більшість пивоварних і молочних компаній Європи й Америки.

Упаковка є настільки важливим елементом планування нової продукції, що інколи

нова форма або дизайн упакування сприймаються як випуск нових товарів: аерозольні балончики, тетрапаки, перпаки, туби для соків, газованих напоїв, пива, молока, вакуумне упакування тощо.

Фахівці з маркетингу виходять із того, що покупець щось купує не заради самої речі, а заради вигод, які він матиме. Так, наприклад, покупцеві потрібне не свердло, як таке, а отвір, який можна зробити з його допомогою. Купуючи косметику, жінки якнайменше думають про кількість у ній вітамінів та інших лікувальних і корисних компонентів: вони купують молодість і красу. Якби це було інакше, люди не купували б нічого, крім найнеобхіднішого. Товар забезпечує покупцю якісь додаткові послуги й вигоди.

Маркетологи повинні передовсім з'ясувати, чи дизайн упаковки відповідає загальній стратегії маркетингу підприємства. Помилки можуть дуже дорого коштувати. Спрощена упаковка часто асоціюється в покупця з товаром низької якості. Упаковка товару – це щось значно більше, ніж звичайний захист. Зростання добробуту споживачів дає змогу безупинно поліпшувати зручність, зовнішній вигляд, надійність і престижність упаковки. Щорічно підприємства-виробники витрачають набагато більше коштів на упаковку своєї продукції, ніж на її рекламу. Не варто забувати, що на ринку завжди є безліч виробників аналогічної продукції, відтак можливість конкурентної диференціації товарів різко звужується, а упаковка стає найважливішим інструментом маркетингу. Позитивне ставлення споживача до товару найчастіше асоціюється з його упаковкою, бо нині завдяки упаковці один товар відрізняють від інших.

Світова практика рекомендує такі підходи до створення тари:

- аналіз потреб споживачів з урахуванням інтересів усього суспільства (так, забороняється використовувати тару, яку не можна буде утилізувати, чи тару, що отруюватиме довкілля);
- ознайомлення з думкою працівників служби торгівлі (збутової служби);
- спільна праця фахівців різних галузей знань;
- ретельний аналіз скарг і претензій споживачів, що може стати дійовим інструментом для модифікації тарних виробів та створення нових видів тари.
- використання фактора екологічної небезпеки для винайдення нових, цілком безпечних способів задоволення потреб споживачів (у тім числі екологічно безпечної упаковки);
- урахування зміни поглядів на цінності та ставлення до них. В економічно розвинутих країнах змінився навіть характер споживання їжі, нині їжа в багатьох випадках стала об'єктом насолоди. Відтак її упаковка теж має породжувати приємні естетичні відчуття;
- урахування конструктивно-технологічних проблем тарного виробництва.

Сучасна маркетингова концепція упаковки товарів розглядає їх у двох аспектах: м'яка і тверда вартість товару.

Тверда вартість – це конкретна споживна цінність товару. Дизайн, колір і упаковка – це його додаткова, так звана м'яка вартість. Коли однорідних товарів на ринку мало, або й зовсім немає, споживач передусім оцінює їх з погляду твердої вартості. Нині, коли в усіх передових країнах світу однорідних товарів безліч, увага покупця пересувається на м'яку вартість. Відтак серед сучасних маркетологів ходовою стала фраза: «Упаковка продає товар».

Теорія сучасної упаковки стверджує, що упаковка стала необхідним атрибутом життя суспільства. Фірмовий одяг та різні емблеми — «упаковка» підприємства; розкішні автомобілі, виставлені біля входу в численні казино для щасливчиків, які виграють – «упаковка» казино; інтер'єр, вибір товарів, розкішні вітрини – «упаковка» магазину; навіть програма та імідж кандидата на високу державну посаду – теж не що інше, як «упаковка». У такому «упакованому» світі споживач – це король. На жаль, безкоштовно можна в найліпшому разі отримати тарілку добродійного супу. І це, на

думку фахівців, примушує людей «упаковувати» самих себе для того, щоб вижити. Американський культ веселої усмішки виник не тому, що американцям завжди весело, а тому, що людині з такою «упаковкою» можуть запропонувати за її послуги вищу ціну.

Отже, сучасна роль упаковки виходить далеко за рамки її колишніх суто захисних функцій, охоплює сферу стимулювання продажу, поширюючись на сферу комунікацій споживача з виробником або продавцем, торкаючись соціально-екологічних проблем. Упаковка – це німий продавець, послуги якого є незамінними за умов постійного збільшення номенклатури товарів і поширення нових форм торгівлі.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА СПОЖИВАЧА

**В. М. ЛЕМЕЩЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЖМУДЕНКО В. О.**

Неможливо уявити собі сучасний світ без реклами. Вона допомагає дізнатися про нові товари і послуги, зорієнтуватися в безмежному морі виробництва і споживання. Реклама, як відомо, рушій торгівлі. Фахівці стверджують, що вона – могутній засіб впливу і маніпуляції людиною. Вона здатна формувати і змінювати світогляд і поведінку людей. Вплив реклами на ставлення споживачів до певного товару досить суттєвий. Секрет її дії криється у використанні найточніших особливостей людської психології. Реклама – це процес впливу однієї групи людей на іншу з метою активації у неї певного відношення до об'єкту рекламної діяльності.

На сьогоднішній день реклама має винятковий вплив на свідомість людини. Процеси сприйняття й розуміння реклами, формування позитивного ставлення та цікавості до рекламованого товару, поява бажання придбати його – процеси, що обумовлені певними психологічними характеристиками людей, для яких саме реклама і призначена. Саме тому реклама має бути побудована з урахуванням тих характеристик і законів, які управляють цими процесами.

На людину, як єдиний суб'єкт рекламної діяльності, вплив здійснюється через органи чуття. Найбільш пов'язаними з рекламою є: зорові та слухові відчуття. Певні співвідношення кольорів часто можуть неприємно впливати на зір, а саме підвищувати зорову стомлюваність. Це кольори, при змішуванні яких утворюється сірий колір. Також варто враховувати відтінки, яскравість та насиченість, що сприяє оптимізації якості впливу. Те ж стосується і звукового ряду, тобто приємний, не різкий звук і голос викликає позитивні емоції, відповідно підвищуючи ефективність впливу реклами.

Метою та результатом будь-якого впливу завжди є якась зміна стану, що раніше існував. Позитивний вплив реклами, це поява у людини нових емоцій, уявлень, бажань та прагнень, пов'язаних з рекламованим товаром. Досить поширеною була модель впливу реклами на психіку AIMDA (запропонована Е.Палмером 1896 р.), де: А – Attention – увага, І – Interest – інтерес, М – Motive – мотив, D – Desire – бажання, А – Activity – активність. Утримує нашу увагу лише те, що з якоїсь внутрішньої причини для нас є актуальним чи необхідним. Зона інтересів кожної людини досить різна, часто виходить, що наявність одних інтересів виключає інші. Щоб спонукати людину до придбання певного товару (що і робить реклама) недостатньо лише мотиву: товар має володіти певними якостями, крім тих, що задовільняють загальну людську потребу. У різних за рівнем забезпеченості шарів суспільства населення є різні підходи по співвіднесенню своїх бажань з необхідністю купівлі. Є 3 фактори, що впливають на рішення про купівлю: ступінь необхідності товару; ступінь привабливості мети, заради якої здійснюється купівля; можливості досягнення тієї мети.

Рекламне звернення може пробуджувати почуття, які в кінцевому підсумку також впливають на ставлення до продукту й на поведінку покупця. Можна створити відчуття

енергії, життєрадісності, веселощів, належності до якогось колективу. Ці відчуття асоціюватимуться з торговою маркою й рекламним зверненням, впливатимуть на ставлення до торгової марки й поведінку щодо неї. Оскільки чуттєві реакції бувають або позитивними (сподобалось) або негативними (не сподобалось) без конкретної аргументації, їх ще називають емоційними реакціями. «Чуттєвою» є реклама, для якої основне значення має емоційна, чуттєва реакція цільової аудиторії і в котрій, як правило (але не завжди), присутня або незначна кількість інформації, або такої нема взагалі. Ця реклама звичайно робить наголос на оформленні (виконанні), її метою є породження якогось відчуття, емоції чи настрою і асоціювання цього відчуття з торговою маркою.

Американські фахівці з рекламного бізнесу стверджують, що навіть реклама, яка не подобається, теж може бути ефективною. Це пояснюється наступним. По-перше, за деяких обставин негативне ставлення до реклами не переноситься на виріб, зате стимулює увагу й обробку інформації. По-друге, так чи інакше здійснюється ознайомлення покупця з торговою маркою: згодом негативні емоції можуть послабшати й перестануть асоціюватися з торговою маркою, яка залишиться в пам'яті (так званий ефект елі пера, тобто сновиди), що може цілком несподівано принести значний прибуток. По-третє, емоційне роздратування, породжене рекламним зверненням, може завадити глядачам (слухачам, читачам) знайти переконливі контраргументи щодо суті рекламного звернення, а тому також збільшуватиме його ефективність.

Реклама повинна в першу чергу викликати теплі почуття – це кохання, дружба, єдність родини. У контексті рекламного звернення душевне тепло може пробуджуватись опосередковано, наприклад, герої рекламного ролика відчують його на собі. Кохання демонструють нам герої рекламного ролику «Корона», чоловічу дружбу і підтримку бачимо в рекламі пива «Рогань», сімейний затишок і тепло в рекламі багатьох мобільних операторів («МТС», «Київстар» та ін.), соків («Наш сік», «Сандора») та ін.

У рекламних зверненнях користуються й відчуттям страху. Це буває тоді, коли треба застерегти людину від дій, які загрожують небезпекою, втратою власності, здоров'я тощо. Буває також і неусвідомлений страх, пов'язаний із соціальними чи психологічними мотивами – загроза втрати рідних, друзів, становища в суспільстві, роботи тощо. У такому разі страх необхідно обов'язково співвіднести із запобіжними заходами – придбанням засобів безпеки, ліків, страхових полісів тощо. Прикладом може бути соціальна реклама проти СНІДу.

Аби виникла реакція згоди, відчуття страху повинно мати відповідну інтенсивність. Якщо ця інтенсивність надто низька, емоційної реакції не буде, рекламне звернення не привертатиме до себе уваги. В разі надто високої інтенсивності аудиторія вироблятиме захисні механізми аж до відмови від переглядів таких рекламних звернень. Інтенсивність відчуттів або емоцій, що їх породжує рекламне звернення, залежить від багатьох факторів. Реклама, розрахована на емоційне сприйняття, має бути правдоподібною і зворушливою (реклама «Кіндер сюрпризу», шоколаду «Рошен» тощо).

Головною метою реклами є прагнення якомога скоріше і найдорожче продати товар. Тому реклама перетворилась на засіб маніпулювання свідомістю споживачів, що спонукає їх до придбання рекламованих товарів чи послуг. В цілому реклама негативно впливає на психіку людини. Перегляд реклами у багатьох випадках викликає в людей негативні руйнівні емоції, підвищує їх роздратованість, виснажуючи нервову систему, що згубно впливає на здоров'я людини в цілому. Тому в умовах інтенсивного розвитку реклами потрібно навчитись «захищатись» від неї, піднімаючи рівень власної свідомості та осмислюючи інформацію, подану в рекламі вибірково, даючи реальну оцінку побаченому і почутому.

Отже, щоб захистити себе від маніпулятивного впливу реклами слід в першу чергу пам'ятати, що мета буду-якої реклами – це прагнення змусити вас щось купити. Не слід вірити рекламним обіцянкам на слово. Адже більшість рекламних роликів, слоганів чи текстів не витримують перевірки елементарною логікою.

ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ РЕКЛАМИ ДИТЯЧОЮ АУДИТОРІЄЮ

**А.М. СОБОЛЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЖМУДЕНКО В. О.**

Завдяки зміні традиційних (преса, телебачення, радіомовлення) та впровадженню нових засобів маркетингових комунікацій (Інтернет, зовнішні комунікації, комунікації на транспорті), економіка початку XXI ст. значно відрізняється від економіки XX ст. Наразі можна констатувати існування цілої індустрії, яка спеціалізується на маніпуляції споживчою поведінкою, використовуючи при цьому засоби масової інформації. Для того, щоб така маніпуляція не чинила зла, а несла в собі добро, доброзичливість, враховувала смаки, викликала позитивні емоції і підкреслювала певні моральні здобутки, варто особливу увагу приділяти рекламній діяльності, яка поєднує в собі творчі і прагматичні засади побудови реклами.

Особливої актуальності сьогодні набуває необхідність вивчення впливу реклами на свідомість і поведінку дітей різних вікових груп, особливостей психологічного впливу різних видів рекламної продукції та формування відповідних прийомів психологічного захисту.

Тому, метою дослідження в даній статті є виявлення особливостей сприйняття і ставлення дітей до телевізійної реклами, характеру і ступеня її впливу на дітей різного віку, а також особливостей сприйняття і ставлення до телевізійної реклами їх батьків, вплив батьківського ставлення до ТБ-реклами на ставлення до неї дітей.

Перші науково-обґрунтовані дослідження в сфері рекламної психології були проведені у США в 1930 році. У дослідженні з маркетингу та поведінки споживачів все рідше звертаються до фундаментальних теорій поведінки З.Фрейда, який вважав, що люди переважно не усвідомлюють тих реальних психологічних сил, які формують їхню поведінку. Починаючи з юних літ, людина росте, подавляючи в собі безліч бажань, які ніколи повністю не зникають і ніколи не стають повністю контрольованими.

Відзначаючи особливий вплив реклами на дітей, В. Паккард наголошує, що основна функція сучасної реклами готувати дітей до «майбутньої професії – бути кваліфікованим споживачем».

Для сучасних дітей телевізор стає «першопрохідником» у сфері знайомства дітей з рекламною інформацією, а телеперегляд – стає невід'ємним і одним із найулюбленіших способів проведення дозвілля. Так, семирічні американські діти проводять біля телевізора по 27 годин на тиждень, за рік вони встигають переглянути до 2000 рекламних роликів. Щодо українських підлітків, то в середньому вони витрачають від 1 до 4 годин у день на перегляд телепрограм. А також психологічні дослідження переконують, що дитина засвоює 80-90% інформації, пропонованої їй з телеекрана (для порівняння: 40-літній дорослий – 45-55%).

Чим пояснюється такий вплив рекламної інформації на дитячу аудиторію?

Причина перша – «анатомія». Дитяче сприйняття улаштоване таким чином, що дитина фіксує в першу чергу предмети, що рухаються. Реклама, зокрема телевізійна, побудована таким чином, що глядачеві постійно доводиться бачити динамічно мінливі ракурси, тобто предмети, які рухаються. Саме зображення предметів, що рухаються, уже приковує увагу дитини.

Щодо особливості устрою пам'яті маленької людини, то діти краще запам'ятовують недовгі сюжети, які часто повторюються. Що повторюється частіше: ролик на ТБ чи віршик з восьми рядків, який батьки з дитиною безуспішно намагаються вивчити? Так що не варто корити дорослим себе за недолік педагогічності: рекламний слоган дитина запам'ятовує набагато швидше – вона і чує його частіше, і за часом звучання слоган набагато коротший (у 15-и або в 30-секундному ролику)

По-друге – психологія. Серед методів психологічного впливу на дітей в силу вікової специфіки психічного розвитку найбільший вплив мають наступні: психологічне зараження (внаслідок впливу на емоційну сферу особистості); наслідування (присвоєння дитиною різних моделей поведінки, поглядів світогляду дорослих); навіювання (висока субтестивність дітей через несформовану цілісність особистості). Тобто, той аргумент, що реклама здебільшого показує нереальні ситуації, тут не діє. Для дитини чотирьох з половиною років однаково правдоподібним виглядає як дядько, що стоїть у великому виробничому цеху біля лінії розливу напоїв, так і літаючий у чорному плащі Бетмен. При цьому з точки зору психологічного захисту дітей в порівнянні з дорослими, вони ще не в змозі протиставляти впливу власні установки, погляди, моральні критерії.

По-третє – гумор. Це найголовніший стимул привернути увагу до реклами як школярів, так і підлітків. Що ж таке актуальний для дитини гумор і смішна реклама? Насамперед, весела вдача головного героя – його посмішка, дружелюбне поводження. Дружелюбне передусім щодо дитини. При цьому імідж героя зовсім не страждає, якщо він попадає в непередбачувані, курйозні ситуації. Важливо, щоб потім героєві були забезпечені веселощі і відпочинок – найбільш значимі для дитини категорії. Подібні яскраві моменти – звуки падінь, різких рухів – додатково допомагають дитині сконцентруватися на сюжеті і запам'ятати його деталі. А вживання продукту героєм є важливою складовою вироблення довіри до рекламного продукту.

У формуванні погляду на рекламу в дітей найважливіше значення має відношення до неї їх батьків. Слід зазначити те, що більшість батьків негативно ставляться до реклами, позитивно оцінюють лише деякі з рекламних роликів і хотіли б, щоб реклами було менше та щоб підвищилася її якість. Одночасно приблизно половина старших підлітків та батьків вважає рекламу необхідною складовою телеефіру, оскільки вона інформує про нові товари і послуги.

Особливо критично всі батьки ставляться до реклами алкоголю та тютюнових виробів, яка на їх думку має згубний характер і негативно впливає на дітей. Дослідники стверджують, що немає значення, де розміщена реклама алкоголю і тютюнових виробів – будь-то телевізор, радіо, журнал чи білборд, – свій негативний вплив та загрозу здоров'ю дітей вона все одно несе. Чим старші діти, тим частіше вони купують тютюнові вироби та алкогольні напої під впливом реклами: в 12-13 років в цьому зізнаються кожний сьомий, в 14-15 років – кожний п'ятий, а в 16-17 років – кожний третій. У віці 12-13 років проти реклами тютюну та алкоголю виступають 67%, у 16-17 років – лише 50%, тобто підлітки стають все більш лояльними до цієї реклами. Зрештою, дослідження вікового розподілу форм небажаної поведінки ще раз засвідчило, що частка тих, хто палить, помітно зростає у 14 років. Пік зростання надмірного вживання алкогольних напоїв спостерігається – у 16 років.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що саме батьківська аудиторія пропонує активізувати соціальну рекламу. Доречними будуть зусилля держави щодо заборони або обмеження реклами тютюнових виробів та алкогольних напоїв на телебаченні та на зовнішніх носіях, насамперед у безпосередній близькості від навчальних закладів.

Отже, реклама в сучасному світі стає невід'ємною частиною навколишнього світу. У процесі соціалізації дитина набуває сукупність звичок, ролей, переваг, понять, уявлень, упереджень, бажань і соціальних потреб, кожне з яких відображає особливості сімейного і соціального середовища, а не дійсно внутрішні тенденції та установки особистості. Посилення психологічного впливу на процес формування особистості, створення механізмів маніпулювання через нав'язування стандартів, стереотипів, уявних потреб і бажань виявляють нагальну необхідність розробки і запровадження відповідних естетичних та юридичних нормативів з обмеження рекламної діяльності.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВО-ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ЗАТ ПК «ПОДІЛЛЯ» КРИЖОПІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА СПОЖИВАЧА

О.В. ГАНЮКОВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент МАКУШОК О.В.

Проблема формування маркетингово-збутової діяльності аграрних підприємств є досить актуальною, тому що опинившись в умовах економічної кризи, українські товаровиробники зіткнулись з проблемою реалізації своєї продукції. Збитковість більшості сільськогосподарських підприємств України є наслідком низької ефективності їх діяльності. У них недостатньо фінансових ресурсів для забезпечення необхідного рівня інтенсифікації виробництва, оновлення матеріально-технічної бази. Вони не мають можливостей для здійснення якісних перетворень у сфері реалізації сільськогосподарської продукції.

У сільському господарстві України однією із провідних галузей є буряківництво. Вирощування цукрових буряків вимагає значних витрат матеріальних та трудових ресурсів. В той же час, буряківництво (при певних умовах) є високоприбутковим і сприяє зміцненню економіки підприємства.

Одним із підприємств, яке працює в галузі буряківництва є ЗАТ ПК «Поділля». Воно працює в співробітництві з Крижопільським цукровим заводом представляє собою цілісний вертикально-інтегрований комплекс, який забезпечує як вирощування сировини, так і її переробку в готову продукцію з подальшою реалізацією.

Продукція підприємства переважно не є експортно-орієнтованою та реалізується на внутрішньому ринку України. Компанія реалізує цукор як гуртом, так і в роздріб через торгівельну мережу. Також має власні торговельні приміщення.

Найбільша частка реалізованої продукції припадає на переробним підприємствам, які наведені в таблиці.

Основні споживачі продукції ЗАТ "ПК "Поділля", млн. грн.

Споживачі	2007 рік	2008 рік	2009 рік
ГРУПА АГРОПРОДІНВЕСТ ТОВ м. Київ	173,6	109,5	225,3
ВКХП №2 ТОВ	836,9	14,1	128,4
Рошен ДП КК м. Київ	26,7	70,1	36,6
Інші	92,5	102,7	125,2

З даних табл. видно, що підприємство на протязі 2007-2009 р.р. збільшувало свої обсяги реалізації. Так, в 2007 р. по споживачу ГРУПА АГРОПРМІНВЕСТ ТОВ м. КИЇВ реалізація становила 173,6 млн. грн., а у 2009 р. – 225,3 млн. грн., по ВКХП №2 ТОВ у 2007 р. – 836,9 млн. грн., а 2009 р. – 128,4 млн. грн., по Рошен ДП КК м. Київ у 2007 р. – 26,7 млн. грн., а 2009 р. – 36,6 млн. грн., а інші у 2007 становила – 92,5 млн. грн., а у 2009 р. – 125,2 млн. грн.

Для ефективного збуту своєї продукції ЗАТ ПК «Поділля» шукає найвигідніші шляхи реалізації виробленої продукції. Так, у ЗАТ ПК «Поділля» при збуті цукрових буряків використовують канали нульового рівня, тобто реалізація кінцевому споживачу на ринку або через власний магазин. Традиційним каналом реалізації цукрових буряків є переробні підприємства (близько 100%).

Ефективна збутова діяльність ЗАТ ПК «Поділля» можлива за умов створення системи маркетингу сільськогосподарських продуктів. Застосування концепції маркетингу дає змогу створити ефективну основу управлінської, господарської та збутової діяльності підприємства на внутрішньому ринку. Велике значення має служба

маркетингу на підприємстві, яка здійснює аналіз, координацію, регулювання діяльності всіх підрозділів підприємства з урахуванням змін навколишнього середовища. Маркетингова служба виконує такі функції: визначення потреб виробництва у матеріальних ресурсах і контроль за їх своєчасним постачанням; контроль постачальницько-збутових витрат; комплексне дослідження, аналіз та прогнозування ринкової кон'юнктури; формування програми маркетингу (планування обсягів реалізації, комунікаційної політики та програми збуту); здійснення всіх операцій з навантаження, транспортування, складування та обслуговування, що стосуються безпосередньо матеріально-технічного постачання та збуту; реалізації продукції; контролювання результатів збутової діяльності за відповідний період.

Для ефективної збутової діяльності підприємство ЗАТ ПК «Поділля» використовує такий маркетинговий захід, як просування товару на ринок.

Оскільки, просування товару є невід'ємною частиною маркетингу: формування політики в області стимулювання збуту, вибір, планування і керування інструментами стимулювання збуту (продаж по попередніх замовленнях, рекламно – інформаційна діяльність, мистецтво збуту); аналіз даних продажів, бюджетні торгових агентів; рекламування діяльності і визначення задач реклами; вибір засобів передачі реклами (телебачення, радіо, і т.п.) і керування роботою в цій області; установлення контактів із засобами масової інформації, рекламними агентствами; розробка зразків, виставочних матеріалів; установлення зв'язків компанії з окремими підприємствами, громадськими організаціями, обмін інформацією; розробка упаковки; заходу щодо збуту товару; планування і здійснення просування товарів; розробка мір, спрямованих на збільшення продажі.

Отже, підприємство має вибрати для себе ту систему і структуру управління маркетингово-збутовою діяльністю, яка якнайкраще відповідатиме потребам саме його клієнтів і загальній стратегії підприємства. У той же час вона має бути гнучкою, щоб фірма могла вчасно пристосуватися до мінливості ситуації на ринку у відповідності до своєї мети.

МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Л.С. ГОЛУБ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т.І.

Сьогодні ринок перенасичений товарами, як вітчизняного так і імпортного виробництва, що призвело до загостреної боротьби між товаровиробниками аналогічної продукції. Значно збільшилася кількість конкуруючих рекламних роликів на телебаченні, рекламних об'яв в друкованих засобах масової інформації. Виникає потреба в стимулюванні збуту, проведенні заохочувальних заходів, які стимулюють продаж нового товару або популярної торгової марки серед споживачів. Головна ціль стимулювання збуту по відношенню до споживачів – стимул купувати регулярно з певною комерційною вигодою від купівлі.

На різних стадіях життєвого циклу товару стимулювання збуту має різні цілі:

- на стадії введення на ринок – змусити споживача зробити пробну покупку;
- на стадії росту – заохотити нових клієнтів, «перетягнути» споживачів інших марок;
- коли сформувалася певна споживацька аудиторія, лояльна до торгової марки – захист завойованих позицій від конкурентів;
- на стадії спаду – зберегти споживацьку аудиторію.

Одним із методів стимулювання збуту є подарунки покупцям, вагомість яких в Україні недооцінюється. В якості подарунків можуть використовуватись звичайні аксесуари – запальнички, футболки, ручки, чашки і таке інше, а також ексклюзивні речі. Такий метод вдало використовував американський підрозділ Volkswagen. Зокрема, вони дарували кожному покупцеві нової марки автомобіля робота-хулігана, що призвело до збільшення обсягу реалізації більш як на 80%. Компанія виконала головне правило: подарунок був незвичайним і потрібним покупцю.

Банк "Абсолют" навесні, просуваючи пенсійні вклади, дарував пенсіонерам теплі ковдри, а літом вкладникам пропонували подарунки, які можуть бути потрібні під час відпусток: дорожні фени, соковижималки тощо. Дуже важливим є те, щоб подарунок був якісним. Якщо через декілька днів він зламається, покупець на довго запам'ятає це і виникне негативне ставлення до компанії.

Ще одним методом стимулювання збуту є реклама, яка займає досить вагоме місце. На скільки українським виробникам алкоголю вдається надати своєму товару ексклюзивне «обличчя» – вирішувати, звичайно, споживачу. Яскравим прикладом використання емоційної складової в просуванні нового продукту є «душевна компанія», торгівельної марки «М'ягков». На ідеї створення атмосфери спільності людей базувалася вся стратегія бренду аж до «Душевного клубу». Як один із прикладів можна розглянути горілку «Абсолют», яка мало повідомляла інформації споживачам про якість сировини, особливості виробництва, методах очистки. А головним завданням реклами було привернення уваги до пляшки. Таким чином, точна назва та ідеальна форма пляшки інформували споживача про основні ознаки, закладені в бренд: «це шведська горілка, марці сто років, а шведським горілчанам традиціям – чотириста». Рекламі залишалося тільки привернути увагу до цих інформаційно насичених атрибутів. Оригінальні призи допомогли і пиву "Чернігівське". Фірма запропонувала кожному покупцеві пива чіпси у подарунок. Наприклад, фірма "Aquafresh" збільшила обсяг збуту зубної пасти, даруючи зубну щітку. Секрет успіху всіх цих заходів простий: потрібно дарувати покупцям те, що вони дійсно хочуть отримати і те, чого вони не можуть отримати у наших конкурентів. Щодо непрямої реклами, то вона знайшла своє відображення в спонсорстві. Тут практикуються різноманітні форми – від участі у театральних постановках до телетрансляції спортивних новин. Деякі алкогольні бренди підтримують цілий ряд телевізійних програм на протязі добового ефіру. Але таке спонсорство може мати негативний результат. Замість того, щоб створити позитивне ставлення до бренду, багаторазові нагадування компанії викликають у населення роздратування. В якості футбольних спонсорів встигли спробувати себе найбільша кількість марок «Олімп», «М'ягков», «Мерная», «Благов». Такий вид спорту, як правило, приваблює бренди середнього сегменту.

Також на Україні досить поширеними методами стимулювання збуту є дегустації ("Торчин", "Ковбаскофф", "Золота амфора"), преміуми, розіграші ("Маскоffe", "Gala", "Флінт", "Рогань"), різноманітні знижки (святкові, сезонні, оптові, ювілейні, часові, за особистою ознакою – вік, професія), акції, виставки, прийом «Шоковий вплив», «Кредит»,

«Бонус» та ін. Варто зазначити, що всі прийоми стимулювання збуту досить дієві. За їх допомогою утримуються старі та залучаються нові покупці. Отже, на сьогодні спектр прийомів заохочення значно розширився. Український споживач ще не перевантажений такими заходами і залишається відкритим для подібних контактів. Незважаючи на критику та застереження досвідчених маркетологів, щодо обережного застосування заходів зі стимулювання збуту, спостерігається тенденція збільшення їх інтенсивності.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ – МИСТЕЦТВО СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖІВ

**А.В. ІЛЬЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т.І.**

В даний час в Україні з великою швидкістю розвиваються новітні бізнес-технології. Серед них можна відзначити і мерчандайзинг як один із ефективних маркетингових інструментів.

Мерчандайзинг – це новий напрямок в маркетингу, популярність якого останнім часом постійно зростає. Це пов'язано з тим, що відбулися серйозні зміни в мотивації поведінки покупців, зокрема сформувалося нове покоління споживачів, які повністю усвідомлюють і використовують свої права на інформацію при виборі товарів і гарантований доступ до їх різноманітності при конкурентних цінах.

У перекладі з англійської мови мерчандайзинг означає "мистецтво торгувати". В його основі лежить спостереження за поведінкою покупців у момент здійснення покупки.

Мета мерчандайзингу – стимулювати роздрібні продажі шляхом залучення уваги покупців до певних марок товару і підвищення їх іміджу.

Необхідність мерчандайзингу підтверджує той факт, що згідно з дослідженнями в області маркетингу 2/3 всіх рішень про купівлю споживачі беруть, стоячи перед прилавком. Навіть якщо покупка певного товару була запланована заздалегідь, 7 з 10 покупців приймають остаточне рішення про вибір тієї чи іншої торгової марки безпосередньо в торговельному залі. Таким чином, при правильно організованому мерчандайзингу у споживачів виникає бажання зробити покупку, що в свою чергу сприяє підвищенню обсягу продажів.

Щоб привернути увагу покупця до конкретного товару, не завжди варто витратити величезні кошти на рекламу. Тим більше що останнім часом довіру споживачів до інформації, яку несе в собі реклама, знижується. Сучасний покупець більш ретельно зважує пропонувані варіанти, краще орієнтується в сфері роздрібної торгівлі та купує товар згідно з загальною життєвою стратегією. Той же результат, але з меншими витратами можна отримати, створюючи певні умови, які підштовхнуть його зробити покупку в той момент, коли він вже знаходиться в магазині і бачить товар. Важливо також, щоб виникало враження доброзичливості. Для цього необхідні точне і своєчасне інформування, ввічливий і компетентний персонал, якісні товари, різноманітні послуги.

Мерчандайзинг включає методи, використовувані в роздрібній торгівлі для стимулювання продажів. Основні з них:

- створення сприятливої атмосфери (запахи, музика, освітлення);
- правильна розстановка товару;
- використання рекламних матеріалів (стікерів, плакатів, рідкокристалічних екранів з інформацією про товар і рекламою і т. д.).

Однак головною умовою існування мерчандайзингу залишається наявність товару на полицях і його доступність. Тому викладення продукції має першорядне значення. Серед основних правил прийнято виділяти такі критерії розміщення товару на полицях:

1) за рівнем

- прагнемо займати вертикальні блоки (легше виділити і знайти продукцію споживача);
- на рівні очей (це полку, на яку найчастіше звертають увагу);
- на один рівень нижче або вище очей (відповідно займають другу і третю позиції);
- найнижчий рівень краще не використовувати (менше всього звертають увагу, і знайти товар набагато важче);

2) на рівні (на полиці)

- на відстані витягнутої руки (саме доступне і зручне місце);
- зліва направо (за розміром упаковки: від малого до великого);
- від світлого до темного (у лівій частині продуктової лінійки виставляються товари зі світлою упаковкою, далі по мірі згущення фарб, і праворуч – темні). Таким чином, продукція не подразнює очі споживача і сприймається як єдине ціле – порівняйте з квітами веселки;
- "у стінах" ударних позицій (або замку) (під ударними позиціями розуміються найбільш популярні марки однієї товарної групи, усередині яких розташовуються менш відомі);

3) за розміром упаковки

- маленькі – вгорі (так зручніше розглянути упаковку і дістати товар);
- великі – внизу (на більшій упаковці і шрифт більше, його можна з найменшими витратами розглянути на нижній полиці);

4) серед конкурентів

- поряд з сильним (щоб запозичувати популярність);
- подалі від слабого;
- самі по собі (якщо ми лідери або володіємо унікальними властивостями);

5) дублювання повторення однієї і тієї ж позиції марки у злитому ряду (дозволяє збільшити ймовірність звернути на себе увагу);

6) доступність

- за терміном придатності (товари з обмеженим терміном повинні бути доступні в першу чергу);
- за цілісності упаковки (продукція з порушеною упаковкою повинна вилучатися з продажу).

Мерчандайзер – це фахівець, який забезпечує потрібний товар, в потрібному місці і в потрібний час, за потрібною ціною і в потрібній кількості. Маючи такого фахівця в штаті, можна планувати збільшення обсягів продажів на 15-20% тільки за рахунок правильної експозиції товарів і ще на 5-10% за рахунок створення сприятливої атмосфери в магазині.

Організація власної служби мерчандайзингу має незаперечні переваги. Керівник компанії завжди буде мати можливість оперативно реагувати на ситуацію на ринку і вирішувати поточні питання.

Таким чином, мерчандайзинг вже зарекомендував себе в роздрібній торгівлі як відмінний спосіб виділити унікальні переваги товару в умовах жорсткої конкурентної боротьби, коли кращим способом просування є заходи зі стимулювання продажів, а не пряма реклама.

ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА

Г.П. ЛЯХОВЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРТНИК Т.І.

В світі франчайзинг уже давно став невід'ємним атрибутом економіки (за оцінками експертів, у розвинених країнах світу більше 40% всіх продажів здійснюється через франчайзингові мережі), а в Україні ця бізнес – технологія починає знаходити своїх прихильників. Активно розвивається внутрішній франчайзинг, за Українським законодавством – комерційна концесія, що передбачає собою досить специфічне передання закордонних франчайзингових технологій і вітчизняних підходів до ведення

бізнесу та менталітету. В останні роки міжнародні компанії починають виявляти значну зацікавленість до співробітництва з українськими партнерами на основі франчайзингу, при якому більша частина капітальних витрат здійснюється місцевою стороною. Вітчизняні бізнесмени з свої сторони також приходять до усвідомлення всіх переваг використання відомої торгової марки і відпрацьованої технології ведення бізнесу міжнародних компаній. Франчайзинг надає можливість підприємству об'єднатись з іншим підприємством, або цілим ланцюгом підприємств, які впевнено почувають себе на ринку, чиї послуги користуються стабільним попитом, налагоджені певні системи фінансового контролю та виробництва даної послуги.

Термін "франчайзинг" пішов від французького слова "franchise" – привілей, пільга. Відповідно франчайзером називається організатор справи, а франчайзі – підприємство, що використовує ім'я франчайзера на умовах франчайзингового договору. Франчайзинг є вигідним для обох сторін – франчайзер глибоко проникає на ринок, а франчайзі істотно зменшує фактори ризику на початок нового бізнесу. Основною рисою та найбільшою перевагою франчайзингу є те, що він поєднує в собі глибокі знання, досвід, стабільне фінансове становище франчайзера – організатора справи, власника генеральної ліцензії, ноу – хау, патенту, головного консультанта та постачальника сировини, продуктів, обладнання, технології, необхідного для ведення бізнесу та франчайзі – бізнесмена, підприємця, менеджера, чия діяльність є самостійною, але його підприємство функціонує не як окремий суб'єкт підприємництва, а як частина єдиного комплексу, що об'єднаний франчайзером – власником нематеріальних активів підприємства, що належать франчайзі. Франчайзинг – це контрактна будова, в якій франчайзер надає незалежному від нього ліцензію на використання його імені та торгових марок, а також використання його системи управління бізнесом. Також франчайзингова угода передбачає навчання персоналу франчайзингового підприємства та технічну допомогу франчайзера. Франчайзі зобов'язаний вести свій бізнес відповідно до системи, що її розробив франчайзер та проводити незалежні відрахування.

ВАТ "Миронівський хлібопродукт" – вертикально інтегрована компанія з виробництва м'яса птиці: до складу компанії входять 19 підприємств у різних областях України. До ВАТ "Миронівський хлібокомбінат" належать торгові марки як: "Наша ряба", "Легко!", "Фуа Гра", "Сертифікований Ангус", "Дружба народів", "Батьківський". У грудні 2001 року "Миронівський хлібопродукт" створив товарну марку "Наша ряба" для продажу світової курятини, яка з'явилась на ринку вже в лютому 2002 року. Через рік компанія впровадила франчайзингову програму для ТМ "Наша ряба". За програмою франчайзингу по всій Україні працює більше 2000 торгових точок ТМ "Наша ряба". ВАТ "Миронівський хлібопродукт" єдина українська агрокомпанія, акції якої котируються на основному майданчику Лондонської фондової біржі.

На сьогоднішній день фірмові торговельні точки продажу продукції ТМ "Наша ряба" присутні на всій території країни. Менша мережа представлена в невеликих містах з населенням до 50 тисяч жителів. Зараз компанія ставить для себе пріоритет – подальше розширення франчайзингової мережі. Для стимулювання франчайзингової мережі, компанія надає своїм франчайзі торговельне обладнання в лізинг, що дозволяє зменшити витрати на безпосередньому відкритті торговельної точки і відстрочити їх у часі. Також для продажу у фірмовій торговельній точці, франчайзі пропонується весь асортимент продукції компанії – м'ясні напівфабрикати (котлети, пельмені, мариновані продукти), м'ясоковбасні вироби і інше.

Відома марка гарантує більше число клієнтів і дійсно зменшує ризик банкрутства. Приймавши рішення про співпрацю на принципах франчайзингу, обидві сторони підписують договір про співпрацю. Основним обов'язком франчайзера є надання дозволу на торговельну марку і передача знань та досвіду ведення цього бізнесу та підтримки партнера протягом всього періоду тривання дії договору. Основним

обов'язком франчайзіата є дотримання спільних для всієї мережі стандартів діяльності підприємства та відрахування франчайзингових платежів. Часто франчайзери призначають також рекламні відрахування. Ці кошти використовуються на користь всієї мережі: на маркетингові дослідження, розробку нових продуктів і рекламної компанії.

Отже, привабливість франчайзингу полягає в наявності незаперечних переваг для обох учасників франчайзингових відносин. Для підприємств він надає в розпорядження стабільний прибутковий бізнес і можливість розширити, і зміцнити свої позиції на ринку. Саме цим можна пояснити широке поширення франчайзингу. Для багатьох підприємств франчайзинг став символом успіху в бізнесі, у тому числі і для галузі птахівництва, що застосувала його для свого розвитку.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

**І.М. БАБІЙ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач СЛАВГОРОДСЬКА А.А.**

Зернове господарство України – це масштабне виробництво та провідна життєзабезпечуюча аграрна галузь, яка становить основу вирішення продуктової проблеми; запоруку продовольчої безпеки країни; розвитку національного агропродовольчого забезпечення та входження у світовий зернопродуктовий ринок.

Упродовж тривалого часу Україна займала одне з перших місць у Європі з виробництва високоякісного зерна і була одним з найбільших у світі його експортером. На жаль глибока криза економіки, протягом останніх років, що охопила всі галузі агропромислового виробництва, призвела до значного погіршення стану виробництва зернової продукції України, внаслідок чого помітно зменшилися обсяги виробництва зерна.

Саме тому, на сьогодні перед сільськогосподарськими товаровиробниками стоїть проблема покращення стану зерновиробництва. За таких умов, економічно обґрунтований облік витрат (і калькулювання собівартості продукції зернових) в сільському господарстві має велике значення для утворення цін, по яких реалізується зерно, визначення рентабельності виробництва, здійснення матеріальної зацікавленості як сільськогосподарського підприємства в цілому, так і окремих робітників цих підприємств.

Пошук ефективного відображення в обліку витрат та аналізу собівартості виробництва продукції зернових культур, а також їх удосконалення постійно перебуває в полі зору науки. Цим питанням приділяють увагу багато науковців і практиків, зокрема Бутинець Т.А., Башинський О.М., Огійчук М.Ф., Сук Л.П. та інші.

Основними напрямками вдосконалення обліку витрат на виробництво зернових культур є:

1. Розподіл загальновиробничих витрат з врахуванням економічної доцільності та трудомісткості вибраного методу. В рослинницькій галузі можуть застосовуватись різні бази розподілу: пропорційно загальній сумі витрат (за винятком витрат на насіння), прямій оплаті праці та інші, а також за допомогою коефіцієнтів розподілу. Необхідним є індивідуальний пошук підприємств найбільш прийнятної для використання в умовах сільськогосподарського виробництва бази розподілу. Для спрощення розподілу загальновиробничих витрат за об'єктами обліку пропонуємо використовувати, як базу розподілу, пряму оплату праці.
2. Удосконалення методики обліку витрат на оплату праці в галузі рослинництва. Що дасть змогу поліпшити якісний склад трудових ресурсів, зменшивши кількість сезонних працівників; виявити резерви підвищення ефективності використання трудових ресурсів та як наслідок – прибутковості підприємства.

3. Розробка більш удосконаленої форми первинних документів і реєстрів обліку, що дозволить знизити трудомісткість обробки інформації і покращити її якість. Втілення даного напрямку вдосконалення полягає у скороченні кількості реквізитів в первинних документах, а також виключенні з документа тих реквізитів, які в господарстві не заповнюються постійно. Наприклад, на нашу думку потребує удосконалення Акт витрат насіння і посадкового матеріалу. Не зважаючи на те, що в цілому документ задовольняє вимоги обліку, він має певні недоліки, а саме: відсутність контролю за якістю насіння, що призводить в подальшому до зниження урожайності зернових культур та підвищення їх собівартості. Тому, на наш погляд, акт має містити реквізит "Схожість". Також, ми пропонуємо виключити із форми документа як основну колонку „Класність”, а вписувати її окремою стрічкою за необхідності.
4. Удосконалення обліку виходу продукції зернових культур. Ключовим моментом даного пункту є облік зерна по заліковій масі, так як облік виходу зерна, виходячи з його бункерної маси – не правомірний.

Також варто зазначити, що пріоритетним являється перехід підприємств на облік оприбуткування продукції зернових культур за допомогою талонів, що поєднують в собі три попередні пункти вдосконалення обліку витрат вирощування зернових.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**М.С.БОНДАР, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач СЛАВГОРОДСЬКА А.А.**

Проблеми обліку необоротних активів в умовах реформування економіки набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримати інвесторами та іншими зацікавленими користувачами точної і достовірної інформації про стан і ефективність використання основних засобів.

Система обліку необоротних активів загалом та основних засобів, зокрема, що склалася нині, не задовольняє вимоги ринку. Умови його функціонування значно розширюють коло операцій, що проводяться з основними засобами: купівля-продаж, нарахування амортизації, страхування, приватизація, реалізація інвестиційних проектів тощо.

Дослідження теоретичних положень та діючої практики бухгалтерського обліку основних засобів дозволило визначити ряд невирішених проблем, які гальмують процес управління виробництвом та знижують ефективність використання основних засобів. Серед таких проблем можна виділити:

- єдність економічної та бухгалтерської термінології, щодо визначення основних засобів;
- принципи оцінки основних засобів та нематеріальних активів;
- формування амортизаційної політики;
- підвищення аналітичності та інформативності первинних документів з обліку основних засобів.

Таким чином проблеми обліку відтворення необоротних активів і їх аналізу є предметом особливої уваги економічної науки. Великий внесок в розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку основних засобів і їх використання зробили провідні вчені-економісти: М.Т. Білуха, В.Г. Гетьман, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, В.Г. Линник, Ю.Я. Литвин, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, С.В.Банк, Л.К. Сук та інші вчені.

Необхідною умовою відображення господарських операцій в бухгалтерському

обліку є оформлення їх документами. Первинна облікова документація з обліку наявності, складу, руху та інших операцій, що здійснюються з основними засобами, затверджена наказом Міністерства «Про затвердження типових форм первинного обліку» від 29.12.95 р. № 352.

Слід зазначити, що з моменту затвердження пакету первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів. Виходячи з положень Податкового Кодексу України та П(С)БО 7 «Основні засоби», окремі графи типових форм первинних документів з обліку основних засобів втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються, у зв'язку з їх недоцільністю та відсутністю показників.

До таких реквізитів відносяться: код норми амортизаційних відрахувань, норми амортизаційних відрахувань, джерело придбання (фінансування), дата початку сплати за основні засоби.

Разом з тим, показники, що повинні відображатися у зазначених формах документів опинилися поза увагою. Тому, необхідно ввести ряд додаткових показників до окремих первинних документів та реєстрів аналітичного обліку основних засобів. Такими реквізитами є: строк корисного використання (експлуатації) основних засобів; справедлива вартість (у передбачених П(С)БО 7 «Основні засоби» випадках); дата та сума дооцінки (уцінки) об'єктів; метод нарахування амортизації; ліквідаційна вартість; сума ПДВ, сплачена у зв'язку із надходженням об'єкта.

Так, наприклад, ми пропонуємо до удосконалення Акт приймання – передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ф.№ ОЗ-1). Цей документ застосовується для оформлення зарахування до складу ОЗ окремих об'єктів, для обліку вводу їх в експлуатацію, а також для виключення зі складу основних засобів при передачі іншому підприємству (організації). Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів залежно від каналу їх надходження може складатися в одному, двох або трьох примірниках на кожний окремий об'єкт основних засобів. Він складається приймальною комісією, призначеною наказом керівника підприємства. Акт, після його оформлення, з прикладеною технічною документацією, що належить до даного об'єкта, передається до бухгалтерії підприємства, підписується головним бухгалтером та затверджується керівником підприємства.

На нашу думку Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів доцільно також використовувати і під час оформлення операцій приймання-передачі об'єктів основних засобів у оперативну та фінансову оренду. Тому, ми пропонуємо додатково ввести графу «Вид переміщення» у якій буде зазначатися канал переміщення об'єкта основних засобів: приймання, оренда (фінансова, оперативна), реалізація, безоплатна передача, тощо).

Також ми пропонуємо замість граф «Код норми амортизаційних відрахувань», «Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт», «Поправочний коефіцієнт» замінити на графи «Група основних засобів», «Строк корисного використання (експлуатації)», «Метод нарахування амортизації», «Ліквідаційна вартість» відповідно. А графу «Первісна вартість» оформляти наступним чином «Первісна/справедлива вартість» із підкресленням тієї вартості об'єкта основного засобу, яка згідно П(С)БО 7 «Основні засоби» відповідає оцінці вказаному каналу переміщення.

Впровадження зазначених пропозицій забезпечить застосування єдиного методологічного підходу до визначення понять, пов'язаних з обліком основних засобів, спрощення обліку цієї категорії активів підприємства, позбавить бухгалтерів необхідності ведення окремо бухгалтерського та податкового обліку основних засобів, що дасть можливість підвищити контрольні та аналітичні функції бухгалтерського обліку основних засобів.

ФУНКЦІЇ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

О.В. БУГАЙЦОВ, студент V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ЖУЧЕНКО Д.Б.

Грошові кошти та їх еквіваленти, як найважливіша ланка системи кругообігу ресурсів, формують базис для підвищення платоспроможності господарюючого суб'єкта. Прийняття ефективних рішень щодо управління грошовими коштами на підприємстві можливе завдяки розв'язанню низки задач, що стосуються методики та організації їхнього обліку і контролю.

Дані питання розглядалися у роботах Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Л.Г. Ловінської, О.М. Петрука, А.А. Пилипенка, Л.К. Сука, В.О. Шевчука та інших вчених-економістів.

На сучасному етапі розвитку економіки підприємства надають перевагу не накопичувати грошові кошти на банківських рахунках та в касі, а інвестувати їх у розширене відтворення, що висуває нові завдання до їх ефективного управління. Останніми роками намітилася стійка тенденція до зростання частки грошових коштів, яке не може розглядатися як негатив, оскільки спостерігається паралельне зменшення частки дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів.

Важливим принципом побудови організаційно-інформаційної моделі контролю і аналізу руху грошових коштів є забезпечення повноти інформації щодо всіх надходжень та витрачання грошових коштів підприємства з деталізацією, необхідною для прийняття відповідних рішень.

Оскільки облік є окремою функцією управління, можна стверджувати, що питання правильного та своєчасного обліку грошових коштів та їх еквівалентів на підприємстві є одним із першочергових. Для дієвого контролю над потоками грошових коштів слід визначити функції, які виконує облік грошових коштів та їх еквівалентів в системі управління підприємством.

Зокрема, правильна організація, своєчасне, повне і законне проведення безготівкових та готівкових розрахункових операцій, а також операцій з еквівалентами грошових коштів забезпечує організаційна функція обліку. Функція кількісного відображення та якісної характеристики повинна забезпечити своєчасне і правильне документування операцій з руху грошових коштів та еквівалентів і їх відображення на рахунках та в регістрах бухгалтерського обліку, а також визначати якісну оцінку стану забезпеченості підприємства грошовими коштами.

Контрольна функція покликана попереджати негативні результати господарської діяльності підприємства: крадіжки, шахрайства та ін.

Оперативний повсякденний контроль за наявністю та збереженістю грошових коштів, еквівалентів грошових коштів у формі цінних паперів в касі підприємства та інших місцях зберігання передбачає: створення відповідних умов для такого контролю; здійснення контролю за дотриманням розрахунково-платіжної і касової дисциплін, зокрема контроль за своєчасністю повернення в банк сум, не використаних за призначенням у відповідності з визначеними лімітами; контроль за використанням грошових коштів за їх цільовим призначенням; контроль за своєчасністю розрахунків з постачальниками, покупцями, бюджетом, банками та іншими фінансовими установами, органами соціального страхування, працівниками; контроль за дотриманням форм розрахунків, встановлених в договорах з покупцями і постачальниками.

Також доцільно виділити функції обліку що забезпечують вибір дій при прийнятті управлінських рішень, до них слід віднести інформаційну функцію обліку – інформування керівництва про наявність вільних грошових коштів в касі підприємства та на його рахунках в банку; забезпечувальну – безперебійне задоволення всіх потреб підприємства у готівці, які виникли виходячи з характеру його діяльності або за умовами

розрахунків з контрагентами; правильне і своєчасне проведення інвентаризації грошових коштів та їх еквівалентів і відображення її результатів на рахунках бухгалтерського обліку; аналітична покликана здійснювати аналіз наявності та руху грошових коштів та їх еквівалентів в розрізі видів, джерел тощо; рекомендаційна забезпечує віднаходження можливостей найбільш раціонального вкладення вільних грошових коштів як джерела фінансових інвестицій, що приносять прибуток.

Побудова ефективної системи обліку і контролю за грошовими коштами, як сукупності окремих елементів, які виконують вище перераховані функції, на підприємстві повинна відбуватися на засадах використання новітніх економічних розробок, які застосовуються у міжнародній практиці та з урахуванням національного досвіду.

Для вирішення даних функцій на підприємствах повинна функціонувати надійна система управлінського обліку, яка є інформаційною базою для прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів підприємства. Вона має базуватися на спільних з фінансовим обліком номенклатурах та регістрах поточного обліку.

Управлінський облік руху грошових коштів повинен вестися в розрізі центрів відповідальності за формування надходжень і витрачання грошових коштів. Планування і облік фактичного руху грошових коштів у розрізі центрів фінансової відповідальності дозволить контролювати й аналізувати внесок кожного підрозділу в формування чистого руху грошових коштів підприємства, підвищити мотивацію відповідних підрозділів, в оперативному режимі контролювати виконання бюджетів, та за результатами виявлених відхилень, здійснювати відповідні коригування в планах чи господарській діяльності.

ОБЛІК АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**А.О. ВЕРЛАН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ПАНКРАТОВА Л.А**

Беручи участь у виробничому процесі, основні засоби поступово переносять по частинах свою вартість на готовий продукт. Завдання бухгалтерського обліку полягає в тому, щоб визначити суму цієї вартості.

Основним джерелом відтворення основних засобів є амортизаційний відрахування. Відсутність наукового підходу до розробки механізму відтворення основних засобів спричинила значне погіршення стану активів

Основою амортизації являється зношення основних засобів. Поняття зношення і зносу не є ідентичними. Знос – це втрата засобами праці своїх властивостей чи характеристик внаслідок певних обставин (експлуатації, впливу науково-технічного прогресу і т.п.), тобто це об'єктивно існуюче явище. Зносу підлягають всі засоби праці як діючі, так і не діючі, незалежно від їх участі в процесі виробництва (виробничі і невиробничі). Зношення – це економічний процес, відображення зносу в економічній дійсності. Зношення представляє собою процес втрати засобами праці своєї вартості. Норми зносу і амортизації встановлені обліковуються за діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку на одному рахунку №13 "Знос (амортизація) основних засобів".

Великий внесок у розробку підходів до вирішення цих питань зробили провідні вітчизняні вчені-обліковці: Ф.Ф.Бутинець, В.М.Жук, В.Б. Моссаковський, М.Ф.Огійчук, П.Т. Саблук, Л.К. Сук та інші вчені. Проте глибокі структурні зміни в економічному механізмі вимагають постійного вдосконалення методології й методики обліку відтворення основних засобів.

Процес інтеграції України у світове співтовариство зумовив впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку, які визначають нові підходи до

методики й організації бухгалтерського обліку як взагалі, так і у частині нарахування й відображення амортизації основних засобів, а саме довгоочікуваного П(С)БО №7 “Основні засоби”, який запроваджений з 1 липня 2000 р., що дало змогу підприємствам України право самостійно обирати методи нарахування амортизації. Починаючи з цієї дати на підприємстві повинно вестися два обліки основних засобів: податковий та бухгалтерський. При цьому два цих обліки існують зовсім самостійно. Податковий облік основних засобів регламентується Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.97 р. № 2833/97-ВР зі змінами та доповненнями. Що стосується бухгалтерського обліку основних засобів, то методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначається П(С)БО № 7 “Основні засоби”

Проблеми обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія, одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення і, як наслідок, впливає на широке коло економічних показників – собівартість, ціну, прибуток, податки, кількісні та якісні оцінки виробничого потенціалу. В Україні з 1 липня 1997 року відповідно до Закону “Про оподаткування прибутку підприємства” від 22 травня 1997 року відбулися значні зміни у нормах та порядку нарахування амортизації основних засобів для комерційних підприємств, установ та організацій. Але ж і ця система амортизації має надто багато недоліків. Ось найбільш суттєві з них:

- підприємствам, при наявності серед них великої кількості збиткових, нав’язали лише прискорену амортизацію, хоча вона дає перевагу лише рентабельним підприємствам. При цьому не дано було визначення прискореної амортизації;
- не були визначені межі застосування та мети фіскальної та економічної амортизації, а кількість норм амортизації було невиправдано надто зменшено (приблизно з 1400 до 4), при наявності великих різниць у довго строкowości та умовах відновлення окремих засобів праці;
- для більшості видів основних фондів був зроблений перехід від не прискореного рівномірного методу зменшуючого залишку. В умовах же застосування прискореної амортизації на підприємствах повинні визначати свої дійсні витрати, що пов’язані з відновленням засобів праці, та уточнювати таким чином витрати виробництва;
- практично повністю відмовилися від використання не прискореної амортизації без потрібних оснований;
- ведення групового обліку нарахування амортизації для основних фондів 2 та 3 груп, по суті, зруйнувало їх пооб’єктний облік;
- у склад амортизуючих основних фондів включили вузли та запасні частини для автомобілів, що не входять у комплект їх поставки, що не відповідає економічній теорії;
- для основних фондів 2 та 3 груп, що амортизуються методом зменшуючого залишку, не був передбачений перехід до єдино разового списання залишкової вартості. В наслідок високих темпів нарахування амортизації у перші роки амортизаційний період розтягується до нескінченності;
- основні фонди збільшуються на величину витрат, що пов’язані з проведенням усіх видів ремонту, реконструкції, модернізації (крім витрат, що відносяться відразу ж на собівартість, у межах 5 або 9% загальної балансової вартості основних фондів на початок звітного року). Таким чином, були введені 2 джерела фінансування витрат на ремонти – за рахунок собівартості та амортизаційних відрахувань, що ускладнюють облік та знижують інвестиційні можливості підприємств;
- не був введений механізм об’єктивної та своєчасної переоцінки основних фондів.

Тому, наявність великої кількості невирішених проблем, недостатній ступінь дослідження проблеми стосовно сучасних змін в економіці, наявність багатьох невирішених і дискусійних питань, а також велике їх практичне значення свідчать про необхідність подальшого дослідження питань нарахування і обліку амортизації та роблять цю тему актуальною на наш час.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАННЯХ ДОБРОВЕЛИЧКІВСЬКОГО РАЙОНУ

**А.С. ГАВРИЛОВА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ПАНКРАТОВА Л.А.**

Одним із основних та найважливіших моментів в функціонуванні підприємства сільського господарства є грошові кошти та розрахункові операції. Вони являються частиною щоденного життя підприємства. Постачальники потребують оплати за свою сировину, свої товари, та послуги, вчасність та правильність розрахунків.

Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, вона є іммобілізацією грошових коштів, відверненням їх з господарського обороту, що приводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитки підприємства.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість".

У практичній діяльності підприємств досить часто трапляється так, що розрахунки за товарними операціями не співпадають за часом. Цим пояснюється виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Важливим питанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Методи оцінки дебіторської заборгованості в Україні визначені П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" і передбачають її відображення у балансі за чистою реалізаційною вартістю (за вирахуванням резерву сумнівних боргів).

В ході дослідження проведено критичний аналіз вітчизняних та зарубіжних методів обчислення величини резерву сумнівних боргів. Найбільш зручним для облікових цілей є метод визначення величини резерву сумнівних боргів на основі класифікації дебіторської заборгованості. Зважаючи на те, що резерв сумнівних боргів є прогнозованою величиною, яка підлягає відображенню в обліку з подальшим її коригуванням, автор спростовує необхідність виконання складних розрахунків щодо обчислення коефіцієнта сумнівності. У цьому напрямку пропонується використовувати метод припущення щодо відсотку сумнівних боргів за кожною класифікаційною групою (табл. 1).

1. Коефіцієнти сумнівності за дебіторською заборгованістю

Класифікаційна група	Строки виникнення дебіторської заборгованості	Відсоток сумнівних боргів, %	Коефіцієнт сумнівності
I група	строк сплати не настав	1	0,01
II група	прострочена від 1 до 30 днів	2	0,02
III група	прострочена від 31 до 60 днів	10	0,1
IV група	прострочена від 61 до 90 днів	30	0,3
V група	прострочена понад 90 днів	50	0,5

У сучасних умовах економічних відносин між агентами господарський договір стає важливішим об'єктом контролю та регулювання обліку діяльності підприємств. Цим обумовлюється необхідність його перетворення на зобов'язання, що відповідає критеріям "неухильності", тобто зобов'язання, якого не можна уникнути без сплати його повної вартості (або вартості, збільшеної на розмір відповідних санкцій). Тому при укладанні господарського договору особливу увагу необхідно приділяти його суттєвим умовам. Головними ознаками суттєвості господарського договору як об'єкта бухгалтерського спостереження є його предмет, ціна, форма розрахунку та санкції при опортуністичній поведінці або порушенні умов договору.

Визнання господарського договору об'єктом бухгалтерського обліку потребує розробки способів його відображення у обліковій системі. В зв'язку з цим пропонується ведення обліку господарських договорів товарного змісту на рахунках позабалансового обліку "Договірні зобов'язання" та "Договірні права" з моменту набуття договором юридичної сили. Головною особливістю, яка визначає прийоми та методи відображення господарських договорів на позабалансових рахунках, є врахування такої умови договору, як спосіб оплати: повна передоплата, часткова передоплата, оплата після одержання продукції (табл. 2).

2. Порядок відображення договірних відносин на позабалансових рахунках

Зміст операції	Рахунок "Договірні зобов'язання"		Рахунок "Договірні права"	
	дебет	кредит	дебет	кредит
1. Спосіб оплати: оплата після одержання продукції				
Облік розрахунків з покупцями (замовниками)				
Укладено договір		5000	5000	
Відвантажено продукцію	5000			
Одержано оплату				5000
Облік розрахунків з постачальниками (підрядниками)				
Укладено договір		5000	5000	
Одержано товар				5000
Здійснено оплату	5000			
2. Спосіб оплати: часткова передоплата				
Облік розрахунків з покупцями (замовниками)				
Продовження таблиці 2				
Укладено договір		5000	5000	
Одержано аванс				1000
Відвантажено продукцію	5000			
Здійснено остаточний розрахунок				4000
Облік розрахунків з постачальниками (підрядниками)				
Укладено договір		5000	5000	
Перераховано аванс	1000			
Одержано товар				5000
Здійснено остаточний розрахунок	4000			
3. Спосіб оплати: повна передоплата				
Облік розрахунків з покупцями (замовниками)				
Укладено договір		5000	5000	
Одержано передоплату				5000
Відвантажено продукцію	5000			
Облік розрахунків з постачальниками (підрядниками)				
Укладено договір		5000	5000	
Здійснено передоплату	5000			
Одержано товар				5000

Обліковані суми втрат економічної вигоди є підставою для визначення розміру санкцій при опортуністичній поведінці або порушенні умов договору економічними агентами. Зростання втрат економічної вигоди сільськогосподарських підприємств зумовлюється також існуванням проблеми невідпрацьованого документообороту операцій з реалізації продукції.

Подальші позабалансові операції необхідно реєструвати одночасно зі змінами майнового та фінансового стану підприємства, що виникають внаслідок виконання сторонами договірних зобов'язань, і є підставою для бухгалтерських записів на рахунках 361 "Розрахунки з покупцями та замовниками", 681 "Розрахунки за авансами одержаними", 631 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками", 371 "Розрахунки за авансами виданими".

Отже, проблема обліку дебіторської заборгованості полягає в тому, щоб не допустити прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до стану безнадійної. Правильно організований бухгалтерський облік повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією.

ОЦІНКА ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Л.А. ГЕРАСИМЧУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач РАТУШНА О.П.**

Визначення поняття запасів, порядок їх оцінки і відображення в бухгалтерському обліку наведені в П(С)БО 9 "Запаси". Це сировина й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб. Відповідно до П(С)БО 30 "Біологічні активи" запасами є сільськогосподарська продукція, яка після первісного визнання оцінюється та відображається відповідно до П(С)БО 9 "Запаси".

Покладена в основу зарубіжного обліку і перенесена на вітчизняну практику спрощена модель оцінки запасів не дає змогу ефективно управляти ними, особливо в такій сфері, як сільськогосподарське виробництво, де значний рівень внутрішньогосподарського використання. Основним напрямом підвищення ефективності використання цих активів є вдосконалення системи бухгалтерського обліку в частині обліку надходження та витрат запасів, що є основою організації матеріального обліку.

Вагомий внесок у дослідження питань теорії та методології обліку, аналізу та контролю виробничих запасів зробили вітчизняні вчені: Афанасьєва І.І., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Кірейцев Г.Г., Мурашко В.М., Сопко В.В., Чумаченко М.Г. Розроблені ними теоретичні та методологічні аспекти обліку широко використовуються в практичній діяльності.

Вартість запасів відображається в бухгалтерському обліку і звітності, згідно з принципом обачності, на дату балансу за найменшою з двох оцінок первісної вартості або чистою вартістю реалізації. Це дозволяє зменшити ризик суб'єктивності. Згідно з принципом історичної (фактичної) собівартості первісна вартість запасів формується з відповідних витрат, понесених при придбанні. Якщо на дату балансу вартість запасів знизилась або вони зіпсовані, застаріли або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду, вони відображаються за чистою вартістю реалізації, згідно з п. 25 П(С)БО 9 "Запаси".

Особливість сучасного стану обліку запасів у підприємствах України полягає в

тому, що в П(С)БО 9 "Запаси" і Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2, наведено лише загальні положення щодо оцінки цих об'єктів, їх облік на складі та в бухгалтерії і недостатньо приділено уваги особливостям методики обліку окремих видів запасів. Ці питання мають важливе значення, тому їх доцільно розглянути з урахуванням функції кожного конкретного виду запасів та особливостей обліку в сільськогосподарських підприємствах.

На думку Г.А. Болмата запаси займають домінуючу позицію в структурі витрат підприємства, їх облік та оцінка впливає на точність отримання фінансового результату.

Виробничі запаси при надходженні оцінюються за собівартістю з вирахуванням непрямих податків, витрат на заготівлю, навантажувально-розвантажувальних робіт та інших витрат понесених на їх придбання та доведення їх до стану придатного для використання чи реалізації. Але враховуючи нестабільність ринку, що виражається в постійному коливанні цін, у випадку коли собівартість виготовлених запасів буде нижчою ринкової вартості підприємство працюватиме собі на збиток.

Тому, використовуючи досвід зарубіжних країн, на нашу думку, необхідно концептуально підійти до цієї проблеми і використовувати методики країн зі стійкою економікою.

Одним з таких методів є правило найнижчої оцінки запасів: всі запаси оцінюються за собівартістю є одночасно за ринковою вартістю, а потім менша величина береться, в цілому, для оцінки запасів. За такою методикою на думку автора відображається реальна вартість запасів, що в цілому вплине на отримання прибутку, а отже і на фінансовий результат підприємства.

Однією з глобальних тенденцій розвитку фінансової звітності є поступовий перехід до оцінки її статей за справедливою вартістю.

На думку Голова С. гармонізація системи бухгалтерського обліку в Україні з міжнародними стандартами привела до відповідного застосування справедливої вартості у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Проте він вважає, що на практиці визначення справедливої вартості пов'язане з певними труднощами, оскільки МСФЗ та національні положення містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості відповідних активів і зобов'язань. Тому тенденція поширення оцінки за справедливою вартістю по-різному сприймається як у розвинених країнах, так і у країнах з перехідною економікою.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

**Н.О. ГРОМОВА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ШАЙКО О.Г.**

Олійні культури, поряд із зерновими складають основу аграрної економіки України, і не тільки забезпечують внутрішні потреби, але й завжди були головними чинниками формування експортного потенціалу вітчизняного агропромислового комплексу. Створення ефективної системи обліку на підприємстві передбачає формування повної та достовірної облікової інформації про витрати підприємства, в тому числі на вирощування олійних культур, а також чітку організацію їх контролю.

Проведені дослідження організації облікового процесу при виробництві продукції олійних культур на прикладі СТОВ "Нива" Гайсинського району свідчать, що облік витрат і виходу продукції олійних культур має є ряд недоліків, які призводять до порушення вимог П(С)БО 30 „Біологічні активи”, деяких інших нормативно-правових актів.

В багатьох аграрних формуваннях Гайсинського району не дотримуються положень П(С)БО 30 "Біологічні активи". Питання бухгалтерського обліку витрат та оцінки продукції олійних культур за справедливою вартістю, як того вимагає П(С)БО 30 "Біологічні активи", нині є найбільш проблемним у практичній діяльності сільськогосподарських підприємствах Гайсинського району. Так, в Наказі про облікову політику СТОВ "Нива" немає положень щодо застосування в організації обліку на підприємстві вимог положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи". Тому введення в дію П(С)БО 30 "Біологічні активи" та внесення, в зв'язку з цим, змін у нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку потребує внесення змін в облікову політику СТОВ "Нива".

Вимоги до розпорядчого документу про облікову політику підприємства встановлюють нормативні документи, зокрема Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Лист Міністерства фінансів „Про облікову політику”.

Наказ про облікову політику повинен містити перелік всіх пунктів прийнятої облікової політики, яка включає методи обліку та оцінки, щодо яких нормативно-правова база передбачає більше, ніж один варіант. Тобто, ступінь свободи у формуванні облікової політики обмежена державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначає перелік методик і облікових процедур, серед яких припустимі альтернативні варіанти. Враховуючи, що Листом Міністерства фінансів визначено, що розпорядчий документ про облікову політику підприємства має визначити застосування переліку і складу загальновиробничих витрат, бази їх розподілу; переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) та вимоги П(С)БО 30 „Біологічні активи” пропонуємо у СТОВ "Нива" внести такі зміни до Наказу „Про облікову політику підприємства” (табл.).

Пропоновані зміни до Наказу „Про облікову політику СТОВ "Нива" щодо обліку витрат виробництва

№ з/п	Положення щодо обліку витрат	Зміст положення в Наказі „Про облікову політику”
Методологічні аспекти обліку витрат		
1.	Порядок оцінки сільськогосподарської продукції при її первісному визнанні	– продукцію сільськогосподарського виробництва оцінювати за справедливою вартістю; – продукцію сільськогосподарського виробництва, щодо якої відсутній активний ринок оцінювати за нормативно-розрахунковими витратами на її вирощування та збирання.
2.	Перелік статей витрат	Затвердити перелік статей витрат як додаток до Наказу „Про облікову політику підприємства”
3.	База розподілу загальновиробничих витрат	Загальновиробничі витрати розподіляти пропорційно до суми прямих витрат за мінусом вартості насіння
Організаційно-технічні аспекти обліку витрат		
4.	Склад комісії щодо визначення справедливої вартості	Затвердити склад комісії з визначення справедливої вартості

Згідно П(С)БО 30 "Біологічні активи" передбачається оприбутковувати продукцію рослинництва, щодо якої існує активний ринок, за справедливою вартістю. З метою формування достовірної справедливої вартості сільськогосподарської продукції при її первісному визнанні, а також для розподілу обов'язків з формування справедливих цін між працівниками СТОВ "Нива", в наказі про облікову політику пропонуємо вказати про створення комісій з оцінки. На членів таких комісій покладатимуться обов'язки по збору інформації для формування бази та обґрунтування визначеної справедливої вартості.

Запровадження наших пропозицій у практичну діяльність СТОВ "Нива" та інших сільськогосподарських підприємств Гайсинського району забезпечить ведення обліку витрат і виходу продукції рослинництва до вимог П(С)БО 30 "Біологічні активи".

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА

О.А. ГРУБАСЬ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КУЧЕРЕНКО Т.Є.

Актуальність теми. За своєю господарською значимістю свинарство як скоростигла галузь традиційно посідає перше місце серед інших галузей тваринництва. Згідно з даними управління статистики в Баришівському районі Київської області, на початок 2011 р. в усіх категоріях господарств налічувалося 10126 голів свиней. Поголів'я свиней в усіх категоріях господарств Баришівського району у 2010 р. порівняно з 2006 р. скоротилося на 59,5%, або в 2,4 рази, а порівняно з минулим роком – на 26,6%. Скорочення поголів'я свиней суттєво вплинуло на виробництво м'яса: порівняно з 2006 р. у 2010 р. відбулося зменшення виробництва свинини в 2,4 рази, або на 58%. Підвищення продуктивності свиней (середньодобовий приріст живої маси зріс від 172 до 180 г) позитивно вплинуло на вирощування свинини. Але галузь збиткова, оскільки витрати на виробництво свинини в 2010 р. у 1,6 рази перевищують доходи від її реалізації: ціна реалізації 1 ц свинини (1170 грн.) дещо збільшилася порівняно з 2006 р., але залишається низькою порівняно з її собівартістю (2173,6 грн.). Таким чином, рівень збитковості становить 46,2%.

Головною умовою ефективного управління виробничим підприємством є отримання повної, достовірної та оперативної інформації про витрати, які формують собівартість виготовленої продукції. Від належної організації обліку витрат та калькулювання собівартості продукції залежать рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності окремих підрозділів на підвищення ефективності виробництва, обґрунтованість панування якісних та кількісних показників й оптимальне ціноутворення.

Цим питанням знайшли відображення в наукових працях таких відомих українських вчених, як: М. Т. Білуха, А. А. Бойчук, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, М. В. Кужельний, В. Г. Ластовецький, В. Г. Лінник, Б. М. Литвин, Л. В. Нападовська, В.В. Сопко, Л. Я. Тринька, М.Г. Чумаченко та ін. Серед зарубіжних авторів ці проблеми знайшли висвітлення в наукових працях К. Друрі, Л. Оулера, В.Ф. Палія, А. Яругової та інших.

Метою статті є вивчення стану обліку витрат у тваринництві, зокрема у свинарстві та його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Облік витрат на виробництво на підприємствах регулюється національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 16 «Витрати». Цим Положенням визначаються методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати та їх розкриття в звітності. Положення наводить порядок визнання витрат, склад витрат, їх групування та розкриття інформації про витрати у примітках до фінансової звітності.

Тваринництво має свої специфічні особливості без урахування яких не можливо правильно і раціонально організувати бухгалтерський облік і контроль за доцільністю та законністю здійснення господарських операцій. Технологічний процес виробництва у свинарстві характеризується однорідністю виконуваних операцій: годівля, догляд за тваринами, отримання продукції. При чому всі ці операції, як правило, протікають безперервно і не розмежовуються точно у часі, тобто відсутній чітко виражений розподіл витрат у часі робіт, за окремими операціями. У бухгалтерському обліку таким чином відпадає необхідність розподілу за цією ознакою. Свинарство, як і інші галузі, має велику різноманітність своєї продукції, що вимагає використання ще більшої різноманітності документів для обліку. Проте деякі з них, як свідчить практика, можна дійсно спростити, і навпаки – удосконалити.

Особливої уваги набуває питання обліку падежу тварин. В сільськогосподарських підприємствах України за останній рік внаслідок падежу загинуло 1,3% свиней, наявних на початок року поголів'я, що вимагає належного і систематичного формування облікових даних про розмір витрат від падежу тварин. Як свідчить практика, мають місце певні недоліки у відображенні в обліку падежу тварин, особливо свиней. По-перше, на даний час на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах при обліку витрат від падежу тварин дебетують рахунок 947 „Нестачі і втрати від псування цінностей” і кредитують рахунок 21 „Поточні біологічні активи”. Обґрунтовано доцільність використання з цією метою окремого субрахунку 241 „Втрати від падежу тварин”. На дебеті рахунку 241 будуть відображатися втрати від падежу, а по кредиту – суми відшкодувань, які надійшли від відповідальної особи, від органів страхування; вартість шкури та м'яса. Решта суми втрат включається у собівартість продукції. Це дасть можливість вирішувати ряд питань, які виникають при відображенні падежу: а) організувати контроль за визначенням втрат від падежу тварин; б) правильно формувати собівартість продукції тваринництва; в) обґрунтовано визначати розмір відшкодувань за завдані підприємству збитки внаслідок падежу.

По-друге, часто при обробці звітів про рух тварин і птиці на фермі та при проведенні операцій по загибелі тварин за рахунками бухгалтерського обліку, бухгалтерія не має від адміністрації підприємства конкретних вказівок за фактами падежу. Трапляються випадки, коли такі питання вирішуються судово-слідчими органами, внаслідок чого з'являються умовні або неточні записи. Деякі з них потім виправляються, а деякі забувають виправити. Таким чином, існуючий порядок обліку поточних біологічних активів тваринництва не розкриває впливу загибелі тварин на собівартість приросту живої маси.

Облік виробничих витрат дасть змогу удосконалити управління і контроль за витрачанням сировини і матеріалів на виробництво продукції, вчасно усувати відхилення від норм, що виникають, та з більшою вірогідністю калькулювати собівартість продукції і визначити її рентабельність.

Укрупнені нормативи у тваринництві розраховують за такими статтями прямих витрат: витрати праці (людино-годин); оплата праці за тарифом і всього (грн); корми (ц кормових одиниць) і сума (грн); роботи і послуги — обсяги робіт та їх вартість (автотранспорт, тонно-кілометри і грн); транспортні роботи на тракторній тязі (тонно-кілометри чи умовні еталонні гектари і грн); електропостачання (кВт-год і грн); водопостачання (м куб. води і грн); теплопостачання (Гкал і грн); амортизаційні відрахування (грн); ремонти (грн); витрати медикаментів і засобів дезінфекції (грн); страхові платежі (грн); інші прямі витрати (грн).

Нормативи прямих витрат розраховують за кожною виробничою групою тварин на 1 голову тварин (100 голів птиці) та на одиницю продукції. При цьому нормативи встановлюють на середньорічну голову, на строк перебування тварин у даній виробничій групі чи вирощування.

Рекомендується в умовах автоматизованої форми обліку на підприємствах застосовувати спеціальну форму оборотної відомості, вказуючи в ній інформацію про витрати, понесені на виробництво продукції свинарства, з наведенням як нормативних, так і фактичних даних. Це дасть змогу оцінити відхилення від нормативів, відповідно й посилити контроль за витратами, а також знизити виробничу собівартість продукції.

Висновок. Таким чином, запропонований метод обліку падежу свиней дозволить більш точно визначити собівартість приросту живої маси та проводити систематичний аналіз даних з падежу тварин. Також застосування запропонованої форми оборотної відомості по рахунку 232 «Свинарство» та по аналітичним рахункам надасть можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхилень від норм. Це, в свою чергу, дозволить віднайти шляхи скорочення виробничих витрат сільськогосподарських підприємств та дозволить ефективно ними управляти.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР

**В.С. ДОЛІНСЬКИЙ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КРОЧАК О.І.**

Не зважаючи на певні позитивні зрушення, сільське господарство України досі знаходиться в незадовільному стані. Крім заходів визначених комплексною програмою розвитку українського села та збільшення обсягів державної підтримки сільськогосподарських виробників, важливим елементом розвитку сільського господарства та підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств є формування у господарюючих суб'єктів високоефективного менеджменту. Одним з етапів реалізації даного завдання є створення ефективно функціонуючої системи управління витратами підприємства. Відповідно до П(С)БО 30, витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями біологічних активів та отриманням сільськогосподарської продукції визнаються витратами основної діяльності. Облік витрат ведеться за окремими об'єктами обліку витрат відповідно до П(С)БО 16 «Витрати».

Відповідно до П(С)БО 30, біологічні активи на кожну звітну дату повинні оцінюватися та відображатися у звітності за справедливою вартістю. Однак, положенням також передбачено, що поточні біологічні активи рослинництва в разі неможливості визначити їх справедливу вартість (в нашому випадку ріпак озимий), які не досягли зрілості та технологічний процес створення яких не завершено, відображаються у бухгалтерському обліку і звітності, як незавершене виробництво та оцінюється за виробничою собівартістю, яка визначається відповідно до П(С)БО 16 «Витрати».

Причому, якщо застосовувати існуючу методику обліку витрат, це буде неповна виробнича собівартість, оскільки на звітну дату, рахунки допоміжних виробництв та загальновиробничі витрати ще не розподілені. Під час збирання врожаю продукцію оприбутковують за справедливою вартістю – це вимога П(С)БО 30. При цьому в бухгалтерському обліку роблять запис Д-т 271 К-т 231 (по аналітичних рахунках) на суму справедливої вартості. По дебету ж рахунку 231 у нас відображені на даний момент прямі виробничі витрати. Різниця, що виникає між дебетом і кредитом рахунку 231, – це одна зі складових фінансового результату від сільськогосподарської діяльності, а саме фінансовий результат від первісного визнання. Якщо по дебету 231 рахунку відповідно до діючої методики відображають лише прямі витрати, то на момент первісного визнання продукції рослинництва, як готової сільськогосподарської продукції, витрати на її виробництво будуть занижені, оскільки ще не включатимуть допоміжних виробництв та загальновиробничих витрат. Це призведе до того, що у даному звітному періоді в фінансовій звітності буде відображено недостовірну інформацію про фінансові результати. В залежності від того, яка різниця між дебетом і кредитом рахунку 231 на момент отримання продукції, на звітну дату буде завищено дохід або занижено витрати від первісного визнання сільськогосподарської продукції.

Для ілюстрації даної ситуації наведемо дані щодо виробництва продукції рослинництва по календарних місяцях за 2009 рік у ТОВ «Кищенці» Черкаської області відображені (табл.).

За даними табл. прямі витрати, які відносяться на виробництво озимого ріпаку за три квартали склали 454386,8 грн. При цьому ріпак озимий за новою методикою оцінки по справедливій вартості була б оцінена і оприбуткована на суму 8088870 грн. (1758,45 т. х 4600 грн.). В такому випадку фінансовий результат від первісного визнання Озимого ріпаку і складе 7634483,2 грн. доходу (8088870 грн. – 454386,8 грн.).

З іншої сторони, застосовуючи існуючу на сьогодні методологію обліку витрат, керівництво господарства отримуватиме не повну інформацію про витрати по об'єктах

обліку, а саме по окремих культурах. На відповідні дати відображені по об'єктах лише прямі витрати. Загальновиробничі витрати відображаються загальною сумою на окремому рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» (по рослинництву – субрахунок 911 «Загальновиробничі витрати рослинництва»).

Виробництво озимого ріпаку в ТОВ «Кишенці»

Період	Сума прямих витрат	Оприбуткування продукції за справедливою вартістю
На 01.01.2009 р.	190642,00	
Січень	1044,00	
Квітень	2527,00	
Травень	50156,00	
Червень	44554,00	
Липень	66934,00	
Серпень	98529,00	8088870,00

Для того, щоб уникнути вказаних недоліків, пропонуємо розподіляти загальновиробничі витрати на об'єкти обліку не один раз у кінці року, а щомісячно. Крім того, це дасть більш повну інформацію про витрати понесені на виробництво продукції в момент її вирощування та оприбуткування для потреб внутрішніх користувачів. Це в свою чергу дасть можливість приймати оперативні і виважені рішення щодо процесу виробництва, визначення пріоритетів діяльності, цінової політики та інших питань.

Однак, тут слід вирішити дуже важливе питання, а саме, як, коли і відповідно до якої бази розподіляти загальновиробничі витрати на об'єкти обліку (на культури, чи групу культур). Слід зауважити, що питання розподілу накладних витрат завжди було актуальним і залишилося невирішеним і по сьогоднішній день.

Можливими базами для розподілу загальновиробничих витрат є години праці, заробітна плата, обсяг діяльності, прямі витрати. В сільському господарстві загальновиробничі витрати передбачено розподіляти між об'єктами пропорційно загальній сумі витрат, за винятком вартості насіння, кормів, сировини, матеріалів та напівфабрикатів.

На нашу думку, після прийняття П(С)БО 30 розподіл накладних витрат доцільно здійснювати пропорційно до загальної суми прямих витрат. Це пов'язано з тим, що навіть насіння власного виробництва в рослинництві, чи корми, що використовуються в тваринництві, оцінюються і передаються в подальше виробництво за справедливою вартістю, а не за собівартістю.

Для щомісячного розподілу загальновиробничих витрат підприємство може застосовувати наперед визначені планові ставки розподілу, які встановлюються на основі планових прямих та загальновиробничих витрат, або прямих та загальновиробничих витрат минулого періоду при умові, що істотних змін в обсягах та структурі виробництва продукції підприємства не передбачається. Ставка розподілу розраховується за формулою:

$$C_p = \frac{ЗВВ_{пл}(мин.пер.)}{ПВ_{пл}(мин.пер.)},$$

де C_p – ставка розподілу загальновиробничих витрат;

$ЗВВ_{пл}(мин.пер.)$ – загальновиробничі витрати за плановий (попередній) період;

$ПВ_{пл}(мин.пер.)$ – прямі витрати на виробництво продукції за плановий (попередній) період.

Таким чином, загальновиробничі витрати можна буде відносити на рахунок «Виробництво» протягом звітного періоду на кожен культуру чи групу культур. Розподілені за ставкою загальновиробничі витрати відображатимуть по кредиту рахунку

91 «Загальновиробничі витрати». По дебету рахунку 91 відображатимуть фактичні загальновиробничі витрати.

При застосуванні такого підходу на момент первісного визнання ріпаку озимого в досліджуваному господарстві додатково на витрати з біологічного перетворення буде віднесено суму, що відповідає загальновиробничим витратам – 109052,83 грн. (454386,8 грн. $\times$ 0,24). Таким чином, дохід від первісного визнання складе не 7634483,2грн., а 579552,87 грн.

В кінці року розподілені загальновиробничі витрати необхідно відкоригувати відповідно до фактичних проводкою Д-т 23 К-т 91 по відповідних аналітичних рахунках. В разі, якщо фактичні загальновиробничі витрати більші за розподілені, то сума списується прямою проводкою. В протилежному випадку проводка здійснюється методом сторно.

Застосування запропонованої методики виробничого обліку зумовлює уточнення підходів до визначення фінансових результатів виробництва. При визначенні фінансового результату від первісного визнання на кожну звітну дату враховуються також розподілені загальновиробничі витрати. Такий підхід забезпечить виконання принципу бухгалтерського обліку превалюванні сутності над формою і сприятиме відображенню більш достовірної інформації про фінансові результати в звітності сільськогосподарських підприємств.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

К.П. ЗАГОРУЙКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КРОЧАК О.І.

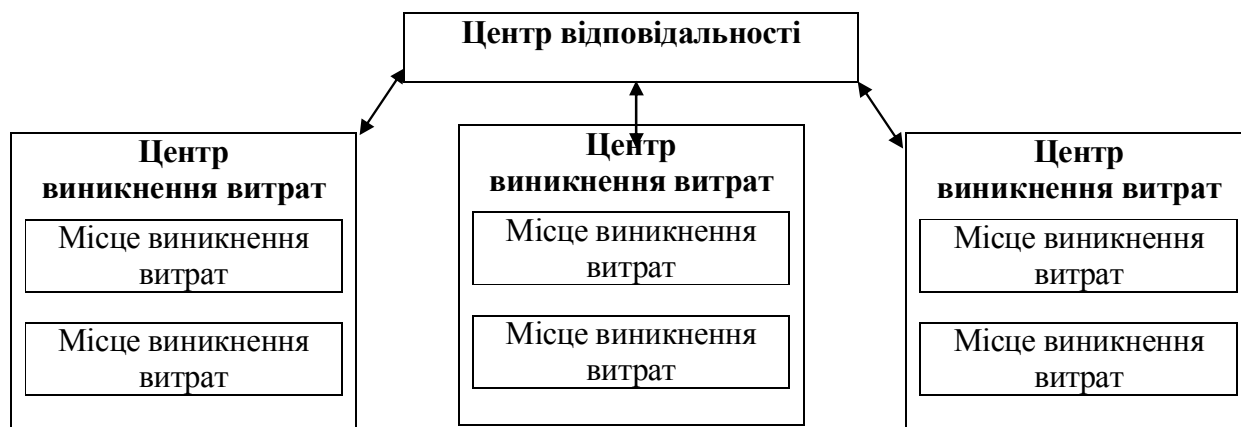
Запровадження управлінського обліку витрат на підприємствах та його функціонування вимагає від працівників певних теоретичних знань і практичних навичок щодо такої системи обліку. Тому в практиці багатьох підприємств світу основними підходами до побудови управлінського обліку витрат вважається облік за місцями виникнення та центрами відповідальності.

На вітчизняних підприємствах вищевказані підходи до побудови обліку не надто поширені, тому обґрунтування переваг та основних принципів обліку за місцями виникнення та центрами відповідальності залишається актуальною темою дослідження вітчизняних науковців. Зокрема, в даному напрямку працюють: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, З. Гуцайлюк, В.О. Ластовецький, М.С. Пушкар, П.Я. Хомин, М.Г. Чумаченко та інші.

Побудова управлінського обліку вимагає чіткого розмежування окремих ланок, за якими можуть бути закріплені певні функціональні обов'язки та встановлення відповідальності за їх виконання. Щоб не допустити хаосу у витратах діяльності суб'єкта господарювання, формується система їх управлінського обліку, яка повинна прогнозувати, виявляти, контролювати, аналізувати витрати у процесі повного циклу – від відпуску матеріалів для виготовлення продукту до реалізації. Таким чином, формується чітка вертикаль управлінського обліку витрат за місцями виникнення та центрами відповідальності. В загальному таку структуру можна відобразити так, як показано на рисунку.

Центр відповідальності – це організаційна структурна одиниця системи управління економікою (структурно і технологічно відособлений підрозділ або процес), керівник якого:

1. наділений правом ухвалення рішень щодо використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових);



Структура управлінського обліку витрат за місцями виникнення та центрами відповідальності

2. володіє повноваженнями, достатніми для забезпечення досягнення поставленої мети;
3. відповідає за виконання встановлених планів і контрольних показників, зокрема у підрозділах, що йому підпорядковуються (центрах відповідальності нижчого рівня).

Основними критеріями виділення центру відповідальності є:

1. необхідність контролю за напрямом діяльності (підрозділом, технологічним переділом, напрямом продажів);
2. наявність у керівника центру відповідальності повноважень по досягненню поставлених показників: повноваження по ухваленню рішень щодо постачання і використання ресурсів, вибору постачальників, зміни цін, способів просування продукції та ін.

Основними принципами організації системи обліку за центрами відповідальності є:

1. визначення контрольованих статей витрат і доходів за умови, що менеджер (керівник) повинен відповідати тільки за ті витрати і доходи, які він може контролювати і на величину яких може впливати;
2. персоніфікація облікових документів, тобто зазначення в документах керівника, який відповідає за конкретні статті витрат і доходів;
3. обов'язок керівника центру складати кошториси (бюджети) на певний період і подавати звітність про фактичні витрати та результати в розрізі цих кошторисів (бюджетів).

Кошторис є головним інструментом управлінського обліку, який дає змогу контролювати діяльність центру витрат. Кошторис — це по суті фінансовий план відповідного підрозділу підприємства. Він повинен включати тільки контрольовані статті витрат, тобто статті, на величину яких керівник підрозділу має реальну можливість впливати.

По закінченні звітного періоду складається Звіт про виконання кошторису, який включає перелік контрольованих статей, суму витрат за кошторисом, фактичні витрати і відхилення (економія чи перевитрати).

Наявність даних про відхилення дає змогу реалізувати принцип управління за відхиленнями. Суть цього принципу полягає в тому, що керівнику вищого рівня немає потреби в поточному порядку регулювати деталі діяльності центрів відповідальності на нижчому рівні. Він починає діяти тільки тоді, коли на нижчому рівні виникає проблема, що виявляється як значне відхилення від заданого параметра. З цією метою у звітах виокремлюють статті, за якими відхилення значно відрізняється від нормальних (допустимих).

Таким чином, звітність по центрах витрат відіграє роль сигнальної системи, що забезпечує апарат управління інформацією про хід виробничого процесу і динаміку витрат.

В даний час, практично на всіх підприємствах склалися умови для децентралізації процесу управління та обліку за центрами відповідальності, виділивши, як центри відповідальності, окремі підрозділи підприємства.

Вважаємо, впровадження методики управління та обліку за центрами відповідальності дасть можливість підприємствам різних галузей, зокрема сільськогосподарським підприємствам успішно працювати та отримувати прибуток. Але здійснення такого переходу потребує значної перебудови та модернізації процесу організації обліку витрат і доходів за центрами відповідальності.

У разі переходу до системи обліку витрат і доходів за центрами відповідальності, управлінням центрів відповідальності буде потрібна інформація саме про власні витрати. А таку інформацію можна отримати, застосовуючи тільки власний підхід до групування витрат за елементами та статтями калькуляції. Це пов'язано з тим, що процес виробництва кожного окремого центру відповідальності відрізняється від інших. А значить і структура витрат кожного центру відповідальності різна та потребує індивідуального, а не загального вивчення.

Отже, використання методики обліку та аналізу витрат і доходів за центрами відповідальності дає змогу:

- отримання оперативної інформації для прийняття своєчасних управлінських рішень;
- прийняття оперативних та вірних управлінських рішень, як на рівні окремих центрів відповідальності, так і на рівні підприємства;
- підвищення відповідальності та економічного інтересу керівництва окремих підрозділів, які визнано за центри відповідальності;
- зменшення потоку оперативної несистематизованої інформації з обліку витрат і доходів за центрами відповідальності для керівництва підприємства в цілому, і можливість, в цьому зв'язку, зосереджуватись на розв'язанні стратегічних завдань.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**А.О. КОБИЛЯНСЬКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач АНІЩЕНКО Г.Ю.**

У зв'язку з розбудовою в Україні ринкових відносин виникла гостра потреба у застосуванні принципово нових підходів до управління основними засобами. Зміна виробничих форм, виробничих відносин, взаємозв'язків суб'єктів господарювання принципово вплинули на склад і структуру засобів праці. З-поміж усіх можливих джерел формування основного капіталу підприємств (прибуток, кредитні ресурси, інвестиції) основним джерелом відтворення основних засобів на сьогоднішній день є амортизаційні відрахування. У той же час відсутність єдиних наукових підходів до розробки механізму відтворення основних засобів у різних галузях економіки та сферах господарської діяльності спричинила значне погіршення стану необоротних активів.

Проблеми обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація, як економічна категорія, одночасно виступає витратами виробництва та джерелом відтворення. Звідси, як наслідок, використовується широке коло економічних показників, кожен з яких має своє значення та потребує підготовки відповідної облікової інформації. Відомо, що при

великих масштабах виробничого потенціалу щорічні амортизаційні відрахування представляють собою досить вагомe джерело фінансових ресурсів, суспільства і держави.

Значний внесок в розробку проблем амортизації зробили: В. Бабич, О. Бородкін, М. Білуха, А. Герасимович, М. Дем'яненко, Г. Кірейцев, М. Кужельний, В.Лінник, Ю. Литвин, Ю. Осадчий, П. Саблук, В. Собко, В. Швець та інші.

В процесі дослідження було виокремлено наступні проблеми обліку амортизації основних засобів, зокрема проблеми, що пов'язані з:

1. використанням різних методів нарахування амортизації;
2. визначенням терміну корисного використання;
3. визначенням ліквідаційної вартості.

Одним з проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно робити прогноз на 5-10 років, для будівель 40-50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Внаслідок цього, в багатьох підприємствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається. Таким чином, сума, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом амортизації, встановлюється на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національного стандарту бухгалтерського обліку. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів за групами для усіх підприємств визначення вартості, яка амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що приведе до підвищення якості облікової інформації.

Визначення терміну корисного використання активів має серйозний недолік, який полягає у наявності суттєвих розбіжностей і невідповідності у термінах використання на аналогічні об'єкти у різних господарствах. Так, проведені дослідження свідчать, що різниця у встановлених термінах на аналогічну техніку між різними підприємствами відрізняється майже впововину (від 5 до 10 років). Таким чином, втрачається об'єктивність облікової інформації про нарахування амортизації, що веде до неточностей у фінансовій звітності. Тому необхідно забезпечити уніфікацію порядку визначення термінів корисного використання основних засобів на державному рівні з урахуванням галузевих особливостей. Але при цьому амортизаційна політика підприємства також повинна бути врахована. Для цього основні засоби слід згрупувати за економічно обґрунтованими термінами корисного використання, і для кожної групи мають бути визначені межі, в яких підприємство самостійно може визначити термін використання.

Серед основних причин, які гальмують застосування інших методів нарахування амортизації, крім прямолінійного та податкового методу, визначено відсутність належного методичного забезпечення та типових форм облікових регістрів для обліку і нарахування амортизації за іншими методами. Нові підходи до обліку амортизації основних засобів зумовили необхідність удосконалення первинних документів бухгалтерського обліку для детальнішого відображення інформації про об'єкти основних засобів, оскільки існуючі форми не в повному обсязі забезпечують інформацією бухгалтерів. З метою нарахування амортизації на основні засоби без здійснення додаткових вибірок і розрахунків, враховуючи, що інвентарна картка є уніфікованим документом, а для розрахунку амортизації за методами, передбаченими національними стандартами потрібні різні дані, пропонуємо здійснити її вдосконалення додатками, диференційованими за методами амортизації. Зокрема, у даній формі облікового регістру необхідно обов'язково виділити окремий розділ «Нарахована амортизація» з щорічним, поквартальним та щомісячним розписом. За окремим графами буде формуватись інформація про балансову вартість та суми нарахованого зносу протягом усього експлуатаційного періоду, призначеного для певного інвентарного об'єкту.

Отже, наведені вище проблеми обліку амортизації основних засобів є досить важливими і їх вирішення значно покращить діяльність облікових працівників підприємства, призведе до накопичення облікової інформації про величину відтворювального фонду, що в свою чергу дасть можливість оцінити виробничий потенціал підприємства та своєчасно оновлювати фондові ресурси.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ БЕРШАДСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

**В.І. КОВАЛЬ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: професор УЛАНЧУК В. С.**

Вирощування, реалізація та застосування продукції олійних культур з кожним роком набуває все більшого значення та поширення в різних галузях і сферах діяльності. Ринок насіння олійних культур, зокрема зовнішній, став стимулятором розширення їх виробництва в Україні, незважаючи на їх ґрунтовиснажливий характер і спадну урожайність.

Світовий обсяг виробництва соняшникової олії в 2009-2010 роках оцінюється у 12,1 млн. тонн (за даними Oilworld. ru). Україна у світовому експорті займає лідируючу позицію, експортуючи на зовнішній ринок більше 2 млн. тонн соняшникової олії в рік. В Україні, починаючи з 1990 року, посівні площі під олійними культурами збільшилися у 3 рази і в 2009 році становили до 6 млн. га. У загальному обсязі і виробництва олійних культур в Україні, соняшник займає більше 70%.

Крім того, продукти переробки насіння соняшника – макуха і шрот є цінними високобілковими кормами для сільськогосподарських тварин. Тому насіння соняшника в ринкових умовах є і залишатиметься одним із найбільш ліквідних видів сільськогосподарської продукції, а виробництво та реалізація його одним із головних джерел надходження і підтримки економіки сільськогосподарських підприємств.

Насіння олійних культур є одним з найбільш привабливих видів продукції на аграрно-продовольчому ринку, попит на яку необмежений і випереджає пропозицію, що відповідно забезпечує високий рівень цін на дану продукцію. Це дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам навіть при низькій урожайності та високій собівартості виробництва олійних культур гарантовано одержувати високі прибутки [3].

Теоретико – методологічними аспектам проблеми підвищення економічної ефективності виробництва продукції олійних культур присвячено праці багатьох вчених – економістів, а саме: Гайдуцького П. І., Мармуль Л. О., Червена І. І., Уланчука В. С., Шайко О. Г., Іванової Н.В., Кушніра І.І та інших.

Основними показниками, які характеризують рівень економічної ефективності виробництва олійних культур є урожайність, собівартість 1ц, ціна реалізації 1ц, прибуток на 1ц, прибуток на 1га, рівень рентабельності.

При аналізі економічної ефективності виробництва олійних культур у сільськогосподарських підприємствах Бершадського району, який наведений у таблиці 1, ми дослідили, що розмір прибутку на 1ц. соняшнику в 2009р. у склав 71,7 грн., а рівень рентабельності-69,5%. Ріпак забезпечив товаровиробника з 1ц. прибуток у розмірі 79,1, а його рентабельність склала 38,7%. Лише соя показала низький рівень рентабельності-38,7%.

Таким чином, в процесі дослідження розвитку виробництва продукції олійних культур виявлено, що на рівень її ефективності впливає ряд обставин.

Економічна ефективність виробництва олійних культур у сільськогосподарських підприємствах Бершадського району, 2009 р.

Показник	Соняшник	Соя	Ріпак
Площа посіву, га	6944,0	1672,0	5756,0
Урожайність, ц/га	24	30	23
Валовий збір, ц	166656,0	50160,0	132388,0
Товарність, %	230,0	197,3	122,4
Повна собівартість 1ц,грн.	130,6	199,9	151,0
Ціна реалізації 1ц, грн.	202,4	279,1	214,6
Прибуток на 1 га, грн.	1720,8	1335	1055,7
Прибуток на 1ц, грн	71,7	44,5	45,9
Рівень рентабельності, %	69,5	38,7	43,8

По-перше, висока дохідність галузі та низька платоспроможність товаровиробників призвели до того, що вирощування олійних культур в Україні здійснюється на екстенсивній основі. Тому, необхідно впроваджувати інтенсивні технології вирощення соняшнику, ріпаку та сої, використовуючи сучасний насіннєвий матеріал, обґрунтовані сівоzmіни, засоби захисту рослин, добрива та агротехніку.

По – друге, товаровиробники насіння олійних культур керуються їх високою кон'юнктурою на ринку агро-продовольчої продукції, що зумовлено постійно зростаючим попитом на рослинні жири як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ АУДИТУ РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОКА

**Л.В. КОВТУН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ГОЛОВКО Л.Л.**

Фінансовий стан підприємств, постійні зміни умов зовнішнього середовища, конкурентність у господарюванні створюють реальні умови для формування нової складової загальної системи контролю – внутрішнього аудиту. Об'єктивна необхідність впровадження його на підприємстві зумовлена тим, що вища ланка управління не займається постійним контролем діяльності підприємства, але керівник має потребу в інформації про наявність, рівень використання та збереження активів, підтвердження об'єктивності та достовірності звітності бухгалтерії, здійсненні прогностичного аналізу результативних показників фінансового стану суб'єкта господарювання.

Питаннями організації внутрішньогосподарського аудиту займалися такі вчені як Б.Ф. Усач, Б.І. Валуєв, М.Г. Чумаченко, Ф. Ф. Бутинець, Г.Г. Кірейцев та інші. Зокрема, Б.Ф.Усач визначає, що мета внутрішнього аудиту полягає в удосконаленні організації й управління виробництвом, виявленні й мобілізації резервів його зростання. Внутрішній аудит здійснюється на попередній стадії виконання комерційної і технологічної або фінансової угоди, у процесі її проходження і після завершення. Він дає експертно обґрунтовану оцінку господарським операціям і процесам діяльності.

Внутрішній аудит є важливим джерелом вірогідної інформації як про виробничий, так і про фінансовий стан підприємства, особливо для тих, для яких проведення аудиту є не обов'язковим. До нинішнього часу функції внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах виконують інвентаризаційні та ревізійні комісії підприємства, які є складовою частиною їх внутрішнього контролю.

Враховуючи досвід розвинутих зарубіжних країн з організації контролю, вважаємо доцільним створення в нашій державі внутрішньої аудиторської служби. Залежно від розмірів підприємства аудиторську службу можна формувати із однієї чи кількох осіб і передбачити у штатному розписі посаду внутрішнього аудитора.

Служби внутрішнього аудиту підпорядковуватимуться безпосередньо керівнику підприємства. Посаду керівника служби внутрішнього аудиту виконуватиме працівник, якого призначатиме і звільнятиме керівник. Функції внутрішнього аудиту визначаються керівництвом або власником підприємства, залежно від змісту його діяльності, обсягів, показників, структури та системи управління. Служба внутрішнього аудиту може здійснювати частину функцій керівництва підприємства і є залежною від нього.

Система внутрішньогосподарського контролю первісно існує в сільськогосподарських підприємствах, питання тільки в тому, в якому вигляді й наскільки вона ефективна. Організацію такого контролю теж покладено на керівника підприємства.

Правильно організований контроль дає змогу не тільки своєчасно виявити недоліки в діяльності підприємства, а й вчасно вживати заходів до їх усунення. Ось чому ми пропонуємо впровадження внутрішнього аудиту суб'єктам господарювання.

У практичній роботі внутрішня служба керується чинним законодавством України, положеннями, інструкціями, наказами Міністерства фінансів України, Державної податкової інспекції України, Статутом підприємства, наказами, розпорядженнями керівника підприємств та Положенням про організацію внутрішнього контролю на підприємстві.

Основною особливістю внутрішнього аудиту є те, що його завжди виконують під час здійснення й документального оформлення господарських операцій, що дає змогу своєчасно виявити недоліки в роботі підприємства і вжити відповідних заходів щодо їх попередження.

Однією з важливіших проблем організації внутрішнього аудиту є складання робочих документів тому, що це становить найбільшу частку в аудиторській перевірці. З урахуванням цього організація та проведення внутрішнього аудиту потребує подальших розробок.

Одним із найголовніших етапів проведення аудиту є контроль за цінами реалізації. Стандартизованих форм робочих документів аудитора не існує, тому ми пропонуємо в процесі аудиту використання двох робочих документів.

Перший – «Відомість перевірки відповідності ціни реалізації ціні за калькуляційною карткою», в якому передбачено розміщувати такі дані: найменування продукції; ціна за калькуляційною карткою, грн.; відхилення реалізаційних цін від цін за калькуляційною карткою; покупець; номер та дата документа про реалізацію та ін.

Відомість перевірки відповідності ціни реалізації ціні за калькуляційною карткою

№ з/п	Найменування продукції	Ціна за калькуляційною карткою, грн.	Документ на реалізацію			Відхилення цін (+,-), грн.	Відвантажено за ціною, нижчою калькуляційної			
			№	Дата	Ціна		Покупець	Документ про реалізацію		
								№	Дата	Ціна
1.	Молоко	2,90	6	11.09 0	2,60	-0,30	Молоко-завод «Ласунка»	6	11.09. 10	2,70
Всього встановлених фактів відхилень – 1										

Оскільки здійснюючи аудит виробництва продукції молочного скотарства, варто звернути увагу й на реалізацію продукції покупцям, звіряючи дані документів з реалізації з даними складського обліку. Інформацію про реалізацію молока можна розмістити в другому, пропонованому нами документі «Відомість перевірки кількості

реалізованої продукції», який ми теж пропонуємо для використання. Він міститиме наступні реквізити: найменування продукції; дані про покупця; дані документів згідно договорів; дані документів з фактичної реалізації; відхилення за покупцями і якщо будуть виявлені помилки, то можна показати яким чином претензії можуть бути погашені.

Відомість перевірки кількості реалізованої продукції

№ з/п	Найменування продукції	Покупець	Дані згідно договорів № документа		Дані з фактичної реалізації № документа		Відхилення, (+,-), ц	Претензії покупця погашені за рахунок:	
			Дата	Кількість, ц	Дата	Кількість, ц		грошових коштів, грн.	продукції, ц
1.	Молоко	Молоко-завод «Ласунка»	1.01.08, № 12	900	2.08.08	900	-	-	-
Всього		х	х	900	х	900	-	-	-

Таким чином, функціонування незалежних служб внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах буде підвищувати гарантію прийняття правильних та ефективних рішень щодо управління підприємствами, а також при виконанні всіх вище розглянутих вимог задовольнятиме інтереси керівництва та інших осіб, зацікавлених у результатах діяльності сільськогосподарського підприємства.

ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТЬ „ДОХОДИ” ТА „ВИТРАТИ” ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**І.В. ЛАЗІЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ШАЙКО О.Г.**

Ринкові відносини підвищують відповідальність і самостійність підприємств та інших суб'єктів ринку в підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність цих рішень багато в чому залежить від об'єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання існуючих та очікуваних фінансових результатів. Фінансовий результат характеризує економічну ефективність господарювання підприємства, при умові його позитивного значення слугує джерелом розширеного відтворення виробництва, соціального розвитку підприємства та платежів до бюджету держави. Важливою складовою фінансового результату є доходи та витрати операційної діяльності, які безпосередньо впливають на формування фінансового результату. Тому особливого значення в нинішніх економічних умовах набуває дослідження обліку доходів та витрат операційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Питанням організації бухгалтерського обліку доходів та витрат присвятили свої праці вітчизняні вчені, зокрема Дудкевич О. В., Циліурик Г.І., Гладких Т.В., Сопко В.В. та інші.

Вивчення літературних джерел показує, що вчені дають різні визначення доходу. Так, Ткаченко Н.М. дає таке визначення: "Доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Коблянська О. І. вважає, що дохід є надходженням економічних вигід, які

виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів, тощо.

На думку Сопко В., дохід означає надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, що виникає у процесі звичайної діяльності підприємства.

На думку Гладких Т.В., доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період.

Лишиленко О.В. вказує, що дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Отже, можна зробити висновок, що поняття "доходи" різні науковці однаково визначають, згідно з П(С) БО 15.

Витрати – це загальноекономічне поняття, що характеризує вартісний вимір використаних засобів у процесі господарювання для авансування і здійснення процесу виробництва.

Важливе значення в бухгалтерському обліку, на думку Дудкевича О.В., має формування даних про доходи і витрати підприємства. З метою з'ясування поняття доходів і витрат Дудкевич О.В. порівнює їх дефініції у міжнародних і національних стандартах бухгалтерського обліку. Автор робить висновок, що особливих відмінностей не спостерігається, однак він звертає увагу на те, що в українських стандартах дещо по-іншому трактуються витрати. Враховуючи це, Дудкевич О.В. вважає, що у визначення витрат, яке подане у національних стандартах, доцільно внести уточнення, що дозволить більш змістовно формулювати поняття витрат.

Цилюрик Г.І. вважає, що при організації обліку доходів та витрат операційної діяльності досить актуальною є проблема формування та реалізації облікової політики щодо цих об'єктів облікового процесу.

Отже, узагальнюючи викладене, можна зробити висновок про те, що питання обліку доходів та витрат операційної діяльності нерозривно пов'язане із визначенням сутності даних економічних категорій.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В ФГ "ОЛЕНА" ГАЙВОРОНСЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Н.М. ЛИСЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МИХАЙЛОВИНА С.О.**

Функціонування підприємств у ринкових умовах передбачає безперервний рух грошових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та результат діяльності підприємств.

Як найбільш ліквідні активи, грошові кошти є важливим елементом ринкової економіки. Грошові активи зумовлюють активізацію суб'єктів господарювання до самофінансування. Вони наявні на етапах придбання запасів, виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, їх продажу і отримання виручки.

Питання методики організації обліку грошових коштів знайшли відображення у дослідженнях вітчизняних науковців, таких як: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, Є.В. Мних, М.С. Пушкарь, В.В. Сопко. Їх рекомендації спрямовані на удосконалення обліку грошових коштів в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Облік грошових коштів на підприємствах будь – якої форми власності повинен виконувати поставлені перед ним завдання.

Основними з них є своєчасне і достовірне документальне відображення проведених грошових операцій, контроль за рухом коштів, дотримання касової і розрахункової дисципліни. Для виконання цих завдань створено різні форми обліку.

На ФГ «Олена» функціонує журнально-ордерна форма обліку, при якій до журналів-ордерів та Відомостей до них вносяться загальна інформація, а не конкретні дані по проведених операцій, в наслідок цього виникає необхідність формування додаткових документів, де розшифровуються дані про грошові операції. При необхідності отримання детальної інформації про первинні операції необхідно робити виписки з первинних документів, що несе за собою зайві затрати часу.

Тому, ми вважаємо, що необхідним є ввести Накопичувальну відомість по рахунку 30 «Каса». Відповідна відомість буде формуватися на основі даних первинних документів, інформація яких буде відображатися по дебету або по кредиту рахунку 30 «Каса».

Розглянемо Накопичувальну відомість по рахунку 30 «Каса» (табл.).

ФГ «Олена»
(організація, підприємство)

Таблиця

Накопичувальна відомість по рахунку 30 "Каса" за січень 2011р.
(місяць)

Дата	Номер документа	Від кого надійшло	Підстава	З кредиту рахунків в дебет рахунку 30			Всього по кредиту рахунків
				681	372	361	
8	11	ТОВ «Агротех»	Надходження авансу	1245			1245
10	21	Случ А.Л.	Повернення підзвітних сум		342		342
11	23	ФГ «Лан»	Отримання виручки			3440	3440
...	...	...	...	...	...	...	...
Всього по дебету рахунку 30		*	*	1245	342	3440	5027

Дата	Номер документа	Перераховано	Підстава	З кредиту рахунка 30 в дебет рахунків			Всього по дебету рахунків
				371	372	361	
9	24	ПП «Гурьєво»	Видано аванс	540			540
10	12	Плющ А.М.	Видано під звіт		450		450
12	14	Видача заробітної плати	Платіжна відомість №4			12480	12480
...	...	...	...	...	...	...	...
Всього по кредиту рахунка 30		*	*	540	450	12480	13470

Відомість закінчена

Касир

Головний бухгалтер

(підпис)

31 січня 2011р.

(дата, місяць, рік)

Мельник А.В.

(ПІБ)

Москальчук Н.П.

Як бачимо, на відміну від існуючих відомостей, тут введено графи «Від кого надійшло», «Підстава», «Номер документа», «Перераховано». Тобто, переглянувши дану відомість, можна одразу відзначити джерела надходження коштів і документальну підставу їх зарахування.

На перший погляд здається, що ведення даного документу ускладнює облік. Проте насправді це не так. Згідно із запропонованою методикою записи у відомості слід здійснювати протягом місяця.

Підсумкові дані з них із розшифровкою кредитових оборотів будуть переносити у журнали – ордери, які, на відміну від існуючих, розраховані на рік.

Таким чином, можна зробити висновок, що правильна організація і побудова обліку грошових коштів на підприємстві мають велике значення. Впровадження запропонованих новацій у практичну діяльність ФГ «Олена» забезпечить оптимізацію та поліпшення ведення обліку грошових коштів. Дасть змогу фахівцям системно аналізувати інформацію по проведеним операціям.

АУДИТ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

О.Ю. ЛПЧЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ДЕМКОВА О.М.

Користувачам важливо мати достовірну, повну, неупереджену інформацію про всі дії і події суб'єкта господарювання, які належать до витрат підприємства, в т. ч. витрат на виробництво та витрат періоду, про собівартість готової продукції. Для користувачів інформація про витрати і собівартість продукції є досить важливою, тому що це ціноутворюючий фактор; суттєвий чинник прибутковості чи збитковості діяльності суб'єкта господарювання; це фактор, який впливає на оподаткування суб'єкта господарювання; є соціальним фактором, що впливає, з одного боку, на задоволення соціальних потреб працівників через заробітну плату, премії тощо, з іншого — через ціни на покупну продукцію для задоволення потреб населення.

Метою аудиту витрат і собівартості продукції є складання аудитором висновку про те, чи відповідає інформація, відображена у фінансовій звітності щодо витрат і собівартості реалізованої продукції, в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок обліку, підготовки і подання фінансових звітів.

Щоб скласти об'єктивну думку щодо інформації про витрати суб'єкта господарювання, випуск продукції та її собівартості, аудитору необхідно одержати обґрунтовану гарантію того, що інформація в бухгалтерській документації та інших джерелах даних із питань перевірки достовірна і достатня; а також вирішити, чи правильно відтворена в обліку і звітності відповідна інформація.

З цією метою аудитор повинен здійснити:

- перевірку наявності й правильності оформлення первинних документів, що є підставою для записів із формування собівартості продукції (робіт, послуг);
- перевірку правильності віднесення витрат до складу собівартості продукції (робіт, послуг);
- оцінку стану синтетичного й аналітичного обліку витрат на виробництво, що входять до собівартості;
- перевірку правильності оприбуткування готової продукції;
- перевірку повноти правильності й достовірності відображення операцій із формування собівартості продукції (робіт, послуг) в обліку та звітності;
- оцінку правильності формування собівартості продукції (робіт, послуг) за об'єктами калькулювання витрат.

- перевірку правильності відображення в обліку і звітності собівартості реалізованої продукції.

При проведенні аудиту витрат на виробництво, собівартості виробленої і реалізованої продукції вивчаються процеси і явища, відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю суб'єкта господарювання.

Дослідження не обмежується вивченням бухгалтерських документів, оскільки рамки відображення господарських операцій значно ширші. До предметної області дослідження в першу чергу слід віднести інформацію про технологію виробництва; виробниче обладнання; структуру виробничого управління. Детальному вивченню підлягають також: посадові інструкції персоналу; звітність (фінансова, статистична, оперативна); реєстри обліку; первинні документи; пояснення та інформація персоналу суб'єкта господарювання; наказ про облікову політику.

У наказі про облікову політику обов'язково вивчають такі питання, як методи обліку витрат на виробництво і калькуляції собівартості виробленої продукції; перелік та склад статей калькулювання виробничої собівартості; методи списання виробничих запасів на виробництво; порядок розподілу загальновиробничих витрат; методи розподілу витрат між основною і супутньою продукцією.

При проведенні перевірки слід зосередити свою увагу на потоках інформації: а) з відображення витрат на виробництво; б) з оприбуткування продукції; в) з калькуляції собівартості виробленої продукції.

Облік витрат на виробництво є зведеною (вторинною) ділянкою обліку щодо розрахунків з оплати праці, обліку виробничих запасів, основних засобів, розрахунково-фінансових операцій тощо. Він ґрунтується майже на всіх документах первинного і зведеного обліку фінансово-господарської діяльності підприємства.

При перевірці ведення обліку і розподілу прямих витрат аудитор аналізує дані, які містяться у відомостях розподілу і розрахунках, до яких належать: відомості розподілу нарахованої заробітної плати за рахунками і шифрами витрат, відомості розподілу витрачання матеріалів за напрямками виробничих витрат; розрахунок зносу основних засобів; розрахунок зносу нематеріальних активів; розрахунок зносу МШП; зведені дані за розрахунками із постачальниками і підрядчиками; листки-розшифровки та інші реєстри розподілу витрат за напрямками витрат. Інформацію, що міститься в наведених реєстрах, звіряють із відповідними даними за кореспондуючими рахунками, порівнюють із шифрами витрат і при встановленні помилок і розбіжностей з'ясовують їх причини.

Далі перевіряють, як організований облік і розподіл непрямих (накладних) витрат (відомості розподілу і таблиці за рахунками 23 "Допоміжні виробництва", 91 "Загальновиробничі витрати"). Аудитор повинен перевірити, як здійснювався розподіл цих витрат та їх списання в дебет рахунка 23 або безпосередньо в дебет рахунка 90.

Досить трудомісткою роботою є перевірка даних з обліку незавершеного виробництва. Якщо на підприємстві ведуться інвентаризаційні відомості незавершеного виробництва, то аудитор з'ясовує, як проводиться оцінка залишків незавершеного виробництва, як складаються і розраховуються зведені дані, які використовуються для зведеного обліку витрат на виробництво.

При перевірці зведених даних обліку витрат на виробництво в цілому по підприємству аудитор перевіряє інформацію, що міститься в журналах-ордерах. Вони порівнюються з Головною книгою і відповідними реєстрами.

Якщо при перевірці виявляються розбіжності у даних обліку, це свідчитиме про наявність порушень і потребуватиме від аудитора вжиття відповідних заходів: взяти пояснення від керівників підрозділів, провести опитування працівників. Він зобов'язаний зібрати докази, які об'єктивно підтвердили б або спростували цю інформацію.

Аудит витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) проводиться після аудиту

основних засобів, виробничих запасів, розрахунків з оплати праці тощо. Тому при проведенні аудиту витрат на виробництво використовується вся інформація про встановлені суттєві відхилення при перевірках попередніх розділів, аналізується, розглядається в сукупності щодо об'єктів калькуляції.

Для прийняття рішення про метод організації аудиторської перевірки витрат на виробництво, собівартості виробленої і реалізованої продукції аудитор необхідно провести тестування системи внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку і встановити, чи:

- визначаються в наказі про облікову політику витрати, що списуються на виробництво, у відповідності з П(С)БО;
- не змінювалася протягом звітного періоду облікова політика щодо визначення витрат на виробництво і собівартості продукції;
- дотримуються на підприємстві вимог, встановлених наказом про облікову політику.

Оцінивши систему внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку, аудитор приймає рішення щодо методу організації перевірки (суцільний, вибірковий), кількості аудиторських процедур, необхідних для підготовки об'єктивного висновку, і починає підготовку програми.

За програмою аудиту здійснюється перевірка правильності відображення витрат діяльності в обліку і звітності за обраним методом організації аудиту (суцільний, вибірковий, комбінований). При перевірці показника собівартості одиниці виробленої продукції необхідно звернути увагу на розподілення затрат між основною, допоміжною і супутньою продукцією. Неправильне визначення собівартості різних видів продукції може мати негативні наслідки, коли завищується собівартість одного виду продукції за рахунок іншого.

По закінченні аудиторської перевірки аудитор складає два підсумкових документи: звіт про результати аудиторської перевірки та аудиторський висновок. Дані, які містить письмова інформація аудитора, наводяться з метою доведення до керівництва суб'єкта господарювання, що перевіряється, свідчень про недоліки в облікових записях, бухгалтерському обліку і системі внутрішнього контролю, які можуть призвести до суттєвих помилок у бухгалтерський звітності і в порядку внесення конструктивних пропозицій щодо вдосконалення систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю економічного суб'єкта.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА

**Н.О. ЛУШПІГАН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ШТОМПІЛЬ А.А.**

Сільське господарство України за останні роки зазнало змін. Загальна економічна криза спричинила зменшення обсягів виробництва в усіх галузях агропромислового сектора. Низькі ціни на продукцію галузі, фінансові проблеми більшої частини сільськогосподарських підприємств не дали можливості отримувати обсяги виробництва, що були типовими в минулому. Скотарство було і залишається однією з провідних галузей АПК України, проте кризові явища не минули і його. Важливе значення для підвищення ефективності виробництва продукції скотарства має організація бухгалтерського обліку, який повинен забезпечувати одержання достовірної і вичерпної інформації для ефективного контролю за рівнем витрат. Головною метою обліку виробництва є повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу витрат і обсяг виробленої продукції.

Дослідження даних проблем є актуальним сьогодні тому, що продукція скотарства в майбутньому має бути більш конкурентоспроможною, що вимагає зниження собівартості, підвищення якості, захист і підтримку вітчизняного товаровиробника.

В даній статті розглядаються основні проблеми та недоліки обліку в тваринництві.

Вченими зроблено значний внесок до методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з організацією обліку в тваринництві. Загальні проблеми теорії і практики обліку продукції тваринництва висвітлені у працях вітчизняних вчених: Сук Л., Саблук П., Васильченко С., Харченко Т., Головка Л.Л., Загребельна Н.І., Аніщенко Г.Ю. та інші.

Після переходу на ведення обліку згідно нових стандартів, підприємствам довелося змінити і систему ведення обліку. Отже, маючи попередні знання і зрозумівши нові правила ведення обліку, бухгалтери часто розробляють власні документи, які здебільшого складаються з таблиць, що мають додаткові графи з інформацією, яка дозволяє вилучити з обліку один чи два документи.

Розширення переліку первинних документів у сільському господарстві, на нашу думку, недоцільне оскільки вимагатиме додаткових затрат праці облікових працівників. Тому удосконалення первинних документів повинне здійснюватися шляхом поєднання накопиченого досвіду застосування діючих форм обліку та впровадження нових реквізитів і показників. Це сприятиме покращенню повноти та достовірності відображення облікової інформації відповідно до нових вимог законодавства.

Від галузі молочного скотарства надходить декілька видів продукції. Це вимагає використання ще більшої різноманітності документів для обліку. Деякі з них, як свідчить практика, можна спростити або удосконалити. Ми пропонуємо на підприємстві з метою скорочення витрат праці на заповнення первинної документації та їх опрацювання Акт на оприбуткування приплоду тварин складати у одному примірнику, який наступного дня передавати у бухгалтерію. Замість другого примірника створити Відомість на оприбуткування поточних біологічних активів, у якій, крім кількості і маси народжених телят, вказувати справедливую вартість приплоду та фактичну, а також відображати доходи (витрати) від первісного визнання приплоду.

Протягом дня на фермі може народитися декілька телят, крім того не завжди Акти на оприбуткування приплоду вчасно здаються в бухгалтерію підприємства. Тому ми пропонуємо вести Накопичувальну відомість оприбуткування приплоду худоби. Це скоротить потік документів, знизить затрати праці на їх обробку, замінить щоденне складання Акту на оприбуткування приплоду, який здається в бухгалтерію разом із Звітом про рух худоби і птиці на фермі в кінці місяця.

Також пропонуємо в Журналі обліку надою молока відкривати окрему сторінку на кожну доярку та доповнити її показники якості молока. Також слід додати графу «Нарахування зарплати, грн.», що дасть можливість в кінці місяця уникнути додаткових обчислень, а тільки перенести записи із Журналу в Розрахунках нарахування оплати праці працівникам тваринництва.

Недосконалість документального оформлення результатів обліку в галузях тваринництва це не єдиний недолік. Важливим етапом удосконалення обліку в сільськогосподарських підприємствах є подальше впровадження вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Оцінюючи біологічні активи, варто врахувати, що вони мають вартісний і кількісний вираз. Одиницею виміру біологічних активів є штуки, голови тощо. Окремі види тварин можуть додатково характеризуватися їх живою масою, якщо її на дату балансу можна достовірно визначити.

Крім основних нормативних актів, які визначають порядок оцінки будь-якого майна, базою для оцінки біологічних активів є Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів.

Отже, за сучасних умов господарювання та розвитку ринкової економіки в Україні гостро постає питання удосконалення бухгалтерського обліку в галузі скотарства.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

**О.А. МАКАРИНСЬКИЙ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач РАТУШНА О.П.**

Розв'язання продовольчої проблеми в Україні найбільше залежить від ефективності функціонування зернопродуктового підкомплексу, що є важливою складовою частиною АПК країни, найбільшою мірою визначає рівень забезпечення населення зерном і продуктами його переробки, а також соціально-економічну ситуацію в країні.

Слід зазначити, що актуальним економічним проблемам ефективності в зернопродуктовому підкомплексі присвячені наукові розробки таких відомих науковців, як Г.В. Балабанов, О.І. Білий, Ю.Д. Білик, В.І. Бойко, Т.Г. Гайдук, Б.П. Дмитрук, О.В. Захарчук, О.В. Калюжна, І.Г. Кириленко, Н.І. Кучер, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій та інші.

Якісний і кількісний стан розвитку зернопродуктового підкомплексу залежить від розміщення виробництва, його концентрації та спеціалізації. Необхідна нова концепція розвитку промислового та аграрного виробництва, яка повною мірою враховувала б економічні чинники і критерії організації виробничих процесів у зернопродуктовому підкомплексі в цілому з метою одержання максимального економічного ефекту.

Щоб успішно розв'язати завдання стабільного виробництва продовольчого зерна необхідно:

- раціональне використання генетичного потенціалу сортових ресурсів культури;
- внесення мінеральних добрив;
- правильна сівозміна;
- сівба в кращі агротехнічні строки;
- спеціалізація і концентрація.

Незважаючи на те, що виробництво зерна є основою продовольчої безпеки держави. Більшість товаровиробників займаються його виробництвом виключно для одержання прибутку.

Дослідження впливу зростання витрат на 1 га посіву на ефективність виробництва присвячені роботи В.С. Уланчука, де висвітлюється факт існування так званої межі інтенсифікації, після якої розмір додаткового прибутку на одиницю додаткових витрат зменшується, й В.М. Приходька, в яких автор описує факти зменшення окупності витрат у міру зростання їх величини з розрахунку на одиницю земельної площі.

Враховуючи кризові явища в економіці країни, нестачу в підприємствах мінеральних добрив, засобів захисту рослин, паливо-мастильних матеріалів і технічних засобів важливого значення набуває впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

Нині більшість господарств спрямовують своє виробництво на екстенсивний шлях розвитку, прагнучи збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції не за рахунок додаткових капіталовкладень на одиницю земельної площі, а за рахунок збільшення посівних площ при найменших витратах. Тобто свої обмежені кошти вони вкладають насамперед у технічне забезпечення: паливо-мастильні матеріали, техніку, ремонт, електроенергію тощо, щоб більше посіяти на більшій площі зібрати урожай. При цьому часто не залишається коштів на технологічне забезпечення: засоби захисту рослин, добрива, елітне насіння. Як наслідок, вирощеного урожаю недостатньо для окупності вкладених коштів, розширеного відтворення виробництва, підвищення його ефективності.

Обмеженість ресурсного потенціалу, зокрема земельних і трудових ресурсів, економічна і екологічна ситуація, що склалася на сучасному етапі в Україні, вимагають вирішення питання забезпечення постійно зростаючого попиту на зерно інтенсивним шляхом. Одним з таких шляхів є використання високоякісного насіння, роль якого полягає у збільшенні врожаїв, можливість одержання якісного зерна з високими хлібопекарськими властивостями. Нині насінництво швидко розвивається. Виводяться нові сорти і гібриди, які користуються попитом як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Тому питання сучасного стану, перспектив розвитку ринку насіння озимих зернових культур, можливостей збільшення обсягів виробництва високоякісного насіннєвого матеріалу є актуальним.

Скрутне становище сільськогосподарських підприємств вимагає застосування нових методів управління підприємницькою діяльністю, одним із яких є управління підприємницькими ризиками. Високий ступінь загального підприємницького ризику галузі рослинництва викликає необхідність його врахування та мінімізації. У зв'язку з цим необхідно: ідентифікувати підприємницькі ризики рослинницьких галузей, враховуючи їх галузеві і регіональні особливості; створити методики оцінки рівня окремих видів ризиків та інтегрального підприємницького ризику рослинницьких галузей; розробити механізм управління підприємницькими ризиками рослинництва, враховуючи регіональні й галузеві особливості ризиковості вирощування сільськогосподарських культур.

У виробництві та реалізації зерна на внутрішньому і зовнішньому ринках велике значення має маркетингова діяльність, яка передбачає опрацювання схеми просування продукції від товаровиробника до споживача, застосування цінового регулювання ринкової продукції. Визначення цін при функціонуванні ринку виступає важливим засобом регулювання попиту і пропозиції. Ціни є одним із основних елементів маркетингової системи, яка спрямовується на задоволення потреб споживачів, на підвищення їхніх інтересів до потреб, що в свою чергу ставить перед товаровиробниками завдання щодо виробництва продукції з новими якісними показниками. Тут особливого значення набуває застосування нових маркетингових методів вивчення цих потреб, організації виробництва зерна поліпшеної якості залежно від цілей його використання.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ П(С)БО 27 "НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ПРИПИНЕНА ДІЯЛЬНІСТЬ"

**С.М. МАКСИМЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ШАЙКО О.Г.**

Для здійснення своєї діяльності кожне підприємство повинно мати необхідні засоби праці, під якими в економічній літературі розуміють річ або сукупність речей, за допомогою яких працівник здійснює вплив на предмети праці. Від предметів праці засоби праці відрізняються тим, що багаторазово беруть участь у процесі виробництва, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, поступово зношуються і частинами переносять свою вартість на вироблену продукцію. Особливе місце в системі бухгалтерського обліку займають питання, пов'язані із станом основних засобів. Це пояснюється тим, що основні засоби у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають досягнення виробничої мети функціонування підприємства. Тому одним з найважливіших завдань, що має ставитися при побудові системи ефективного та раціонального використання майна підприємств є формування в бухгалтерському обліку достовірної інформації про основні засоби.

Проблеми обліку основних засобів розглядали в своїх роботах такі вчені-економісти, як Бобко В., Городянська Л., Задорожний З., Крупка Я., Лузан Ю., Жук В., Моссаковський В., Пархоменко В., Сук Л., Сук П.

Наші дослідження проведені на основі даних ТОВ „Мітлинецьке” Гайсинського району Вінницької області.

В результаті проведених досліджень організації обліку основних засобів у ТОВ „Мітлинецьке” можна зробити висновок, що вона здійснюється з певними недоліками. Так, порядок відображення в обліку операцій з продажу основних засобів у ТОВ „Мітлинецьке” не відповідає вимогам чинних нормативно-правових актів. Виявлені недоліки наведено в таблиці.

Відомість перевірки правильності відображення операцій з обліку реалізації об'єктів основних засобів у ТОВ "Мітлинецьке"

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків						Порушення
	за даними обліку			відповідно до нормативних актів			
	дебет	кредит	сума, грн.	дебет	кредит	сума, грн.	
Списана залишкова вартість реалізованого трактора	972	10	41200	286	10	41200	не дотримання вимог П(С)БО 27
Списано суму зносу	13	10	45000	13	10	45000	не виявлено
Нарахована заборгованість покупцям	37	74	60600	37	71	60600	не дотримання вимог П(С)БО 27 „Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність"
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	74	641	10100	71	641	10100	
Списана собівартість реалізованого трактора	79	972	41200	943	286	41200	
				79	943	41200	
Списано дохід на фінансовий результат	74	79	50500	71	79	50500	не дотримання вимог П(С)БО 27 та викривлення фінансового результату за видами діяльності

Застосування наведеної кореспонденції рахунків у ТОВ „Мітлинецьке” забезпечить дотримання чинного законодавства в сфері бухгалтерського обліку.

Своєчасне документальне оформлення всіх господарських операцій, пов'язаних із наявністю та рухом основних засобів у ТОВ "Мітлинецьке" відіграє ключову роль у забезпеченні контролю за збереженням та ефективним використанням об'єктів основних засобів. Рух основних засобів у ТОВ "Мітлинецьке", пов'язаний зі здійсненням господарських операцій з їх надходження, внутрішнього переміщення та вибуття, оформлюють типовими формами первинної облікової документації, затверджених наказом Міністерства статистики України від 29.12.95 року № 352 та введеними в дію з 1.01.1996 р. Вивчення організації первинного обліку основних засобів у ТОВ "Мітлинецьке" показало, що в цілому він відповідає законодавчим актам, проте у підприємстві застосовуються первинні документи застарілих форм. Зокрема, ще з 1 січня 2008 р. сільськогосподарськими підприємствами повинні використовуватися спеціалізовані форми первинних документів, затверджені наказом Мінагрополітики від 27.09.07 р. № 701.

Недоліком організації обліку основних засобів у ТОВ "Мітлинецьке" є те, що в підприємстві застосовуються застарілі форми реєстрів синтетичного обліку. Методичними рекомендаціями щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств, затвердженими Наказом Міністерства аграрної політики України від 4 червня 2009 р. № 390 визначено впровадження нових реєстрів бухгалтерського обліку. Зокрема, для синтетичного обліку основних засобів доцільно використовувати журнал-ордер 4-А с. – г.

Впровадження наших пропозицій у практичну діяльність ТОВ „Мітлинецьке” забезпечить ведення обліку основних засобів відповідно до вимог П(С)БО 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність".

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ

А.І. МЕЛЬНИК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.

В сучасних умовах проблеми автоматизації обліку основних засобів, їх зносу та амортизації вирішуються не зовсім задовільно. Звичайно, для невеликих підприємств з обмеженим набором основних засобів ця проблема не представляється настільки актуальною. На таких підприємствах облік наявних фондів і щомісячний розрахунок амортизації ведеться на базі загальної бухгалтерської програми, з використанням аналітики за балансовими рахунками та можливостей налагоджень типових господарських операцій.

На сьогоднішній день найпоширенішими програмами, що застосовуються на підприємствах, є «Галактика», «Фінанси без проблем» та «1С: Бухгалтерія». «1С: Бухгалтерія» представляє собою універсальну облікову програму, яка може бути налагоджена користувачем на різні схеми обліку. В цій програмі існують різні способи введення операцій з обліку амортизації основних засобів. При незначній номенклатурі основних засобів можливе ручне введення операцій з використання інформації про суму щомісячної амортизації з довідника субконто, а також автоматизовані способи з застосуванням режимів «Документи і розрахунки» або типових операцій.

Амортизація нараховується за допомогою документа «Розрахунок зносу» де вказується, в якому обліку необхідно розрахувати амортизацію. Після проведення цього документу ми можемо отримати відомість нарахування амортизації як для фінансового так і для податкового обліку. Річна сума амортизації визначається як загальна сума по всіх місяцях року. Облік основних засобів ведеться в розрізі місцезнаходження, матеріально відповідальних осіб, за рахунками затрат, групами основних засобів і призначенням. Вартістю, яка амортизується в нарахуванні амортизації, вважається балансова вартість, яка при введенні в експлуатацію і постановці на облік може дорівнювати первісній вартості. Зміна балансової вартості можлива при переоцінці, реконструкції чи модернізації. Для цього в настройці передбачена можливість дооцінки основних засобів і проведення переоцінки різними методами. Є можливість проводити переоцінку методом прямої оцінки за ринковими цінами, по єдиному коефіцієнту для всіх основних засобів, по коефіцієнтах перерозрахунку, які залежать від періоду введення основного засобу в експлуатацію і від приналежності основних засобів до певної класифікаційної групи.

«1С: Бухгалтерія» має свої переваги і недоліки. Вона дозволяє вести облік на всіх ділянках, що дає змогу розглядати діяльність підприємства як одне ціле. До переваг можна також віднести і те, що відбувається розмежування проводок між бухгалтерами.

Однак необхідно чітко розмежовувати коло проводок за які відповідає кожен бухгалтер.

Таким чином, «1С: Бухгалтерія» має наступні переваги:

1. при незначній номенклатурі необоротних активів операції по обліку
2. амортизації можна здійснювати ручним способом;
3. простий та зручний інтерфейс;
4. невелика ціна в порівнянні з попередніми програмними комплексами.

Щодо програмного продукту «Галактика», то в ньому модуль «Основні засоби» забезпечує рішення таких завдань:

1. облік наявності;
2. реєстрація операцій;
3. нарахування амортизації;
4. переведення переоцінки;
5. формування звітності по наявності, руху, зносу, та результатах переоцінки основних засобів і нематеріальних активів.

Нарахування амортизації здійснюється за допомогою типових господарських операцій (ТГО), які можуть бути задані для кожної інвентарної картки, та налагоджені вільним чином. Операція здійснюється одночасно для всіх об'єктів один раз протягом звітного періоду, а при необхідності може бути скасована та виконана повторно. Суми амортизації розраховуються виходячи з первісної (відновленої) вартості і норм амортизації. Система не нараховує амортизацію по об'єктах, що надійшли у поточному звітному періоді, та цілком зношеним. Недоліками модуля, що аналізується, є складність в нарахуванні амортизації для податкових розрахунків. Корпоративна система «Галактика» більш підходить великим промисловим підприємствам не тільки через її можливості, але й через вартість.

У зв'язку з виникненням таких проблем нарахування амортизації основних засобів, які є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія, одночасно виступає як витратами виробництва так і джерелом відтворення і, як наслідок, впливає на широке коло економічних показників – собівартість, ціну, прибуток, податки, кількісні та якісні оцінки виробничого потенціалу. Тому вдосконалення обліку амортизації за допомогою ЕОМ вкрай важливе, адже автоматизація управлінської праці забезпечує підвищення якості економічної інформації, її точності, об'єктивності, оперативності, і, як наслідок цього, можливості прийняття своєчасних управлінських рішень.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У СТОВ «ВЕРХНЯЧКА-АГРО» ХРИСТИНІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**В. ОМЕЛЬЧУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ШЕВЧЕНКО Н.О.**

Гроші – це багатофункціональна економічна форма, за допомогою якої здійснюється облік вартості, обмін, платежі, накопичення вартості. На сучасному етапі, коли у більшості підприємств грошових активів не вистачає, здатність підприємства виживати залежить від вміння управляти грошовими потоками. До останнього часу управлінню грошовими активами у вітчизняній практиці не приділялося достатньої уваги. Але цей вид активів є найважливішим в сучасних умовах, і управління ним безпосередньо впливає на розвиток підприємства і формування кінцевих результатів його господарської діяльності. Тому грошові активи потребують посиленої уваги до себе з боку керівних органів підприємства. Управління ними ґрунтується на даних обліку

через організацію і контроль за рухом грошових потоків, а також запасів грошових активів. Цим і пояснюється актуальність теми дослідження.

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинне мати грошові засоби. Їх облік і аудит має першочергове значення, проте й тут є невирішені питання.

Над проблемами обліку грошових засобів працюють такі науковці як Красавіна Л.Н., Бариніна-Закірова М.В., Сук П., Березіна М.П., Крупнова Ю.С., Новохатська А.В., Осійчук М. та інші. Правове регулювання обліку грошових коштів включає цілий ряд нормативних документів, основними з яких можна вважати П(С)БО 4 „Звіт про рух грошових коштів”, Постанову Правління НБУ „Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні”, Інструкцію „Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах”, Інструкцію „Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті” тощо.

Оскільки облік грошових коштів має першочергове значення, значну увагу слід приділити встановленню такого порядку його ведення, який би забезпечував дотримання усіх вимог ринкового середовища.

Досліджуване підприємство – СТОВ «Верхнячка-Агро» Христинівського району Черкаської області спеціалізується на вирощуванні зернових та розвинутим молочним тваринництвом.. Достатня забезпеченість грошовими коштами підприємства є показником, що визначає його ліквідність, тому їх обліку та контролю приділяють значну увагу. Проте на окремих ділянках організації облікового процесу виникають труднощі при отриманні і обробці інформації, що ускладнює ведення обліку. А оскільки простота, чіткість і доступність є основним девізом побудови бухгалтерського обліку, слід намагатися відшукати шляхи її покращення.

Розглядаючи облік грошових коштів у СТОВ «Верхнячка –Агро», можна переконатися, що журнали-ордери і відомості до них досить детально розкривають інформацію про рух грошових коштів. Проте часто виникає необхідність у аналізі надходження та вибуття грошових коштів в цілому за день, місяць, квартал, рік як по касі, так і по рахунках в банку та інших коштах. В таких випадках доцільно було б вести групувальні відомості по даних рахунках, де можна було б побачити загальні суми надходжень і витрачань грошових коштів за день, місяць, квартал, рік.

Використання комп'ютерної програми “1С: Бухгалтерія” завдяки широким її можливостям у формуванні форм звітності дозволяє за короткий проміжок часу і в компактній формі сформувати дані відомості (наприклад, журнал-ордер і відомість по рахунку 301).

Іноді необхідно знати детальну аналітику щодо руху грошових коштів: від кого вони надійшли і кому були видані за кожен день місяця. В цій ситуації журнал-ордер і відомість не в змозі дати необхідну інформацію, а перегляд всіх прибуткових і видаткових ордерів є досить громіздкою роботою, яка ще й забирає багато часу. За наявності даної комп'ютерної програми і введених всіх даних можна формувати різні аналітичні форми по рахунках, як, наприклад, картка субконто та інші. Крім того, дана програма дає можливість створювати власні звітні форми та модифікувати існуючі.

Отже, завдяки комп'ютеризації бухгалтерського обліку бухгалтерія СТОВ «Верхнячка –Агро» має змогу не лише швидко здійснювати обчислення та формування зведених даних, а й проводити різноманітний аналіз рахунків та формувати різних модифікацій проміжні та кінцеві звітні форми.

У досліджуваному підприємстві поряд із комп'ютеризованим обліком є документи, заповнені вручну. Пояснюється це необхідністю мати паперові носії інформації – первинні документи та реєстри аналітичного і синтетичного обліку. Проте згідно Закону України „Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” можливе застосування електронних документів, інформація в яких представлена у формі електронних даних,

включаючи відповідні реквізити документа, в тому числі і електронний цифровий підпис, що може бути сформований, переданий, збережений і перетворений електронними засобами у візуальну форму чи на папері. За ст.18 вказаного закону електронний документ має однакову юридичну силу з паперовим документом.

Найповніше використання таких документів для обліку грошових коштів можливе тільки у тому разі, якщо поряд із веденням комп'ютеризованої форми обліку (як на даному підприємстві за допомогою програми 1С: Бухгалтерія), буде використовуватися система розрахунків „Клієнт-банк”. Така система не підмінює, а лише доповнює традиційну систему платежів безпаперовою технологією обміну платіжними документами та інформацією між клієнтом та банком. За допомогою системи "Клієнт-банк" власник банківського рахунку заповнює платіжний документ на комп'ютері у себе в підприємстві, і за допомогою програмного забезпечення, встановленого банком, надсилає платіжний документ до банку, де цей документ обробляють відповідні елементи системи.

Робота клієнтів банку за допомогою системи "Клієнт-банк" має чимало переваг порівняно з традиційною технологією платежів, а саме: клієнт має можливість керувати власним розрахунковим рахунком безпосередньо з свого робочого місця, без відвідування банку; інформацію про надходження коштів на рахунок за допомогою цієї системи можна отримати оперативніше; є можливість цілодобового доступу до свого рахунку в банку; значно скорочується час і витрати на підготовку, оформлення і проведення платіжних документів.

Умовою функціонування автоматизованого робочого місця бухгалтера з обліку коштів є формування на машинних носіях необхідної вихідної інформації. Вся інформація повинна бути представлена у вигляді єдиної бази даних бухгалтерських записів у відповідності з вимогами робочого місця бухгалтера з обліку коштів.

Видача готівки з каси часто пов'язана із господарськими потребами. Замість видачі коштів у підзвіт можна скористатися корпоративними банківськими картками. Для відкриття картрахунку підприємство повинне визначити довірену особу, якій буде видаватися корпоративна платіжна картка, ціль видачі й види операцій, які власник картки має право здійснювати з її використанням.

Можливість витрати коштів по корпоративних картках обмежена, має цільове призначення й включає наступні випадки: одержання готівки у валюті України для здійснення розрахунків, пов'язаних з виробничими (господарськими) потребами, у тому числі для оплати відрядних видатків у межах України в рамках, що не суперечать чинному законодавству; здійснення розрахунків у безготівковій формі у валюті України, пов'язаних зі статутною й господарською діяльністю, видатками представницького характеру, а також відрядними видатками в межах України; одержання готівки в іноземній валюті за межами України для оплати відрядних видатків; здійснення розрахунків у безготівковій формі в іноземній валюті за межами України, пов'язаних з відрядними видатками й видатками представницького характеру.

Згідно п. 4.8 Положення № 367 кошти, списані з картрахунку юридичної особи, вважаються виданими під звіт власникові платіжної картки. При цьому використання коштів повинне бути підтверджене відповідними звітними документами. А контроль за цільовим використанням коштів по корпоративних картрахунках здійснюється винятково власниками таких рахунків.

Таким чином, вказані пропозиції щодо удосконалення обліку грошових коштів матимуть завершений вигляд і значно покращать роботу облікових працівників по реєстрації, обліку та аналізу використання готівкових та інших коштів в досліджуваному підприємстві.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Т.І. ОСАДЧА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МИХАЙЛОВИНА С.О.

Вимоги та завдання, що постають перед бухгалтерським обліком, акцентують увагу на визначенні кінцевого показника роботи господарюючої одиниці, тому що прибуток, як позитивне значення фінансового результату, – це категорія, наявність якої у звітності підприємства, без будь-яких додаткових розрахунків, свідчить про ефективну діяльність суб'єкта господарювання.

Особливої уваги потребують питання раціональної побудови форми Звіту про фінансові результати з ціллю надання повної інформації користувачам та зацікавленим особам для прийняття відповідних рішень. Проведені дослідження свідчать про неоднозначність підходів до вирішення цих проблем зі сторони науковців і практиків.

Методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові результати та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати".

Звіт про фінансові результати є носієм інформації про види доходів, одержаних підприємством, понесених витрат. Як наслідок, у звіті узагальнюються фінансові результати підприємства у вигляді одержаного прибутку (збитку).

Звіт про фінансові результати складається з трьох розділів: фінансові результати; Елементи операційних витрат; Розрахунок показників прибутковості акцій.

Особливої уваги заслуговує перший розділ "Фінансові результати", який побудований згідно з класифікацією доходів і витрат за видами діяльності та функціями, і при послідовному їх зіставленні одержують чистий прибуток (збиток) звітного періоду.

Доходи й витрати відображаються по двох видах діяльності: звичайної та надзвичайної. Під звичайною діяльністю розглядають будь-яку діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок проведення такої діяльності. До надзвичайної діяльності відносять події та операції, які не можна віднести до звичайної діяльності через нерегулярність їх виникнення або внаслідок надзвичайних ситуацій.

Водночас звичайна діяльність поділяється на операційну та іншу звичайну діяльність, а саме: фінансову та інвестиційну. Згідно з п. 4 П(С)БО 3 під операційною діяльністю розглядають основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Для сільськогосподарських підприємств основною є діяльність, пов'язана з виробництвом, переробкою і реалізацією продукції рослинництва та тваринництва, яка в кінцевому результаті є предметом одержання доходу.

Інша діяльність підприємства поділяється на інвестиційну та фінансову. Інвестиційна діяльність – це операції, пов'язані з придбанням і продажем необоротних активів (основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів), а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (акцій, облігацій).

У прийнятих положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку недостатньо методологічно обґрунтовано зміст „Звіту про фінансові результати” ф. №2 та „Звіту про рух грошових коштів” ф. №3, що призводить до їхньої незіставності.

Такий важливий вид діяльності, як інвестиційна, у „Звіті про фінансові результати” ф. №2 не виокремлено хоча б окремою статтею (наслідки такої діяльності тут відображаються у складі статей „Інші фінансові доходи”, „Втрати від участі в капіталі”, „Інші витрати”). Це неправомірно зменшує значення та інформаційне подання результатів інвестиційної діяльності, призводить до неправильного трактування деяких складових фінансового результату”, а також утруднює складання звітності.

Враховуючи взаємоузгоженість між формами фінансової звітності, вважаємо, що структура Звіту про фінансові результати повинна відповідати структурі Звіту про рух грошових коштів та представляти елементи фінансових результатів діяльності в розрізі трьох видів: операційної, інвестиційної та фінансової, що, в свою чергу, дозволить покращити взаємозв'язок форм.

При наявності чіткої градації фінансових результатів за трьома видами діяльності керівництво в змозі одержувати оперативну інформацію про результативність функціонування товариства, що є надзвичайно цінним в управлінні. Інформаційну ємкість Звіту про фінансові результати можна покращити шляхом відображення інформації щодо фіскального навантаження на сільськогосподарське підприємство, адже податки мають безпосередній вплив на розвиток виробництва.

Отже, пропонуємо виділити окремим (Ш) розділом інформацію про суму податків і зборів сільськогосподарських підприємств (в розрізі кожного податку), а нинішній Ш розділ пропонуємо розкривати в примітках до звіту, оскільки дана інформація розповсюджується лише на акціонерні товариства.

На нашу думку запропоноване удосконалення не тільки полегшить роботу бухгалтера при складанні фінансової звітності, а й слугитиме більш точним відображенням фінансового стану підприємства.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА МЕТОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ

**І.Г. ОСПЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МИХАЙЛОВИНА С.О.**

За діючої в Україні системи оподаткування послаблено контроль держави за достовірністю визначення фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Це пояснюється тим, що переважна більшість таких підприємств не сплачують податок на прибуток, а є платниками фіксованого сільськогосподарського податку. Зацікавленість у незалежному контролі визначення фінансових результатів спостерігається зі сторони власників. В свою чергу держава зацікавлена у контролі правильності визначення фінансових результатів державних підприємств, оскільки вони виплачують державні дивіденди на основі фінансового результату, розрахованого по даних бухгалтерського обліку.

Отже, незважаючи на спрощену систему оподаткування, існує потреба, як зі сторони власників, так і держави, у незалежному фінансовому контролі – аудиті фінансових результатів підприємств аграрної сфери.

Досвід та наявне теоретико–методологічне забезпечення аудиту фінансових результатів підприємств аграрного сектору формувалися на основі праць відомих вчених–економістів: Бутинця Ф.Ф., Дем'янека М.Я., Дорош Н.І., Жука В.М., Зубілевич С.Л., Кузьмінського А.Н., Шатковської Л.С. та ін. Проте дані науково–прикладні здобутки потребують поглиблення. Така необхідність спричинена прийняттям П(С)БО 30 «Біологічні активи» та появою внаслідок цього галузевих особливостей визначення фінансового результату, які досить ускладнили та підвищили трудомісткість даного процесу.

Такі складнощі та додаткові затрати часу на проведення даного аудиту, на нашу думку, спричинені вимогами П(С)БО 30 щодо визначення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Це є вагомою особливістю, що слід враховувати при аудиті фінансових результатів. Згідно даних Міністерства аграрної політики України за

2010р. Спостерігається неналежний рівень розробки облікової політики щодо визначення фінансових результатів аграрних підприємств у відповідності до вимог П(С)БО 30.

Вищевказані проблеми є досить вагомими, оскільки значно ускладнюють процес проведення аудиту фінансових результатів та підвищують аудиторський ризик при цьому.

У зв'язку з цим, метою даної публікації є аналіз особливостей формування інформації про фінансові результати підприємств аграрної сфери та розробка методичних підходів щодо аудиту фінансових результатів.

На сьогоднішній день в ринковій економіці України спостерігаються кризові явища. За даних зовнішніх факторів впливу здатність підприємства виживати і нормально функціонувати на пряму залежить від отримання ним прибутку. Показник прибутку є головним фактором, що впливає на економічну ефективність, яка в свою чергу є основним критерієм доцільності функціонування підприємства. Розмір прибутку характеризується фінансовими результатами діяльності підприємства, які формуються за рахунок доходів за мінусом витрат, понесених на одержання таких доходів, в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Під час проведення аудиту фінансових результатів аудитор повинен враховувати те, що з прийнятим П(С)БО 30 змінилася методологія визначення фінансових результатів від виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Дана зміна безпосередньо впливає на процес аудиторської перевірки фінансових результатів. Ця особливість полягає в тому, що фінансовий результат формується на трьох етапах:

- при первісному визнанні сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;
- при реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких проводиться за справедливою вартістю за мінусом очікуваних витрат на місці продажу;
- при зміні справедливої вартості біологічних активів на дату балансу.

Все вищевказане значно підвищує складність аудиту фінансових результатів підприємств аграрної сфери, оскільки наведений методичний підхід вимагає додаткових процедур і ґрунтується на доволі суб'єктивному факторі – справедливій вартості, яку складно визначити. Цей фактор значно ускладнює процес проведення аудиторських перевірок.

Важливою особливістю аудиторської перевірки фінансових результатів, що пов'язана із П(С)БО 30, є необхідність визначення фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів з подальшим уточненням на кожен дату балансу та на дату реалізації. Тобто у сільському господарстві фінансовий результат передбачено визначати не після реалізації продукції, а під час її отримання з виробництва. Таке визначення фінансового результату суперечить принципам бухгалтерського обліку та фінансової звітності, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». А саме, принципу обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Враховуючи всі наведені вище особливості, аудитор при проведенні перевірки повинен приділити значну увагу питанню правильності визначення справедливої (оціночної) вартості біологічних активів при первісному визнанні, оскільки дана економічна категорія є досить суб'єктивною.

Наступним етапом аудиту, на нашу думку, повинна бути перевірка правильності визначення справедливої вартості біологічних активів та перевірка правильності визначення фінансового результату від сільськогосподарської діяльності в розрізі трьох етапів його формування. Тобто, потрібно перевірити правильність визначення фінансового результату при первісному визнанні сільськогосподарської продукції та

додаткових біологічних активів. Далі проводиться аудит фінансових результатів при реалізації сільськогосподарської продукції, а потім – при зміні справедливої вартості біологічних активів на дату балансу. При цьому необхідно провести перевірку правильності розрахунку справедливої вартості біологічних активів та діяльність комісії, що проводила такий розрахунок.

Отже, аудит фінансових результатів в аграрних підприємствах має ряд особливостей і вагоме значення на макро і макрорівнях. Від правильності підтвердження доходів і витрат визначення фінансового результату залежить правильність визначення суми прибутку, в чому в першу чергу зацікавлені власники агропідприємств та інвестори.

На нашу думку, таке узагальнення та вирішення ряду вищевказаних проблем можливе за рахунок розробки методичних рекомендацій щодо аудиту фінансових результатів агропідприємств. Дана розробка є нагальною потребою в теперішніх економічних умовах, а також значно підвищить ефективність та зменшить аудиторський ризик при проведенні аудиту фінансових результатів аграрних підприємств.

АУДИТ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**В.С. ПАНАСЮК, студ.V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.**

Необхідність перевірки правильності постановки обліку витрат та виходу продукції тваринництва обумовлена допущенням порушень у вигляді несвоєчасності записів у бухгалтерські регістри, записів не в належні регістри, помилок у записах, підчинок та виправлень. Дані порушення у веденні обліку створюють сприятливі умови для зловживань та призводить до викривлення облікових показників.

Початковим етапом під час аудиту в тваринництві є порівняння фактичного поголів'я з обліковими даними, що дозволяє виявити лишки чи нестачу тварин, причому лишки оприбутковуються в складі доходів підприємства, а нестача відшкодовується матеріально-відповідальною особою згідно з чинним законодавством. Важливе значення має також перевірка порядку утримання і догляду тварин, дотримання технології виробництва продукції тваринництва. Далі аудитор аналізує динаміку виробництва і реалізації продукції тваринництва, продуктивності тварин та кількості поголів'я, здійснює перевірку повноти відображення в обліку і звітності даних про вихідне поголів'я, його надходження та вибуття. Після цього перевіряє повноту оприбуткування приплоду тварин. Для цього зіставляє дані актів на оприбуткування приплоду із записами в книгах обліку та руху худоби на фермі і звітами про рух худоби на фермі, а також з даними журналу-ордеру 8 с. – г., даними балансу та статистичної звітності.

Перевіряючи повноту приросту живої маси тварин, аудитор проводить суцільну перевірку відомостей зважування тварин, розрахунків живої маси тварин, документів щодо нарахування оплати праці працівникам тваринництва та ін.

Операції обліку падежу тварин також підлягають суцільній аудиторській перевірці. Для цього аудитор спочатку встановлює реальність падежу, вивчає акти та звіряє дані актів з даними книги обліку худоби і птиці, а також з даними ветеринарної служби, даними зоотехнічного обліку, а також з даними протоколів чи актів розтину трупів.

Потім аудитор здійснює перевірку правильності оформлення Виробничого звіту, що складається з трьох розділів: витрати на виробництво, вихід продукції, обороти за кредитом. Витрати і вихід продукції сільськогосподарського виробництва відображують за місяць нарастаючим підсумком з початку року.

При перевірці достовірності показників Виробничого звіту до відображення їх у Журнал-ордері № 8 с.-г. і включення в Зведений звіт аудитор звіряє його з іншими регістрами. Так, сума заробітної плати має відповідати даним за платіжними відомостями, аналогічно перевіряють також інші витрати. При проведенні аудиту підсумки Зведеного виробничого звіту за місяць обов'язково мають бути звірені з Журнал-ордері № 8 с.-г., а з початку року – з Головною книгою.

Перевірку обліку наявності і руху продукції та матеріалів здійснюють за даними синтетичних рахунків і субрахунків класу 2 "Запаси" Плану рахунків бухгалтерського обліку: 201 "Сировина і матеріали", 203 "Паливо", 205 "Будівельні матеріали", "Запасні частини", 21 "Поточні біологічні активи", 22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети", 28 "Товари". За дебетом цих рахунків обліковують наявність і надходження продукції та матеріалів, а за кредитом – їх списання (витрачання).

При перевірці правильності відображення в обліку витрат та виходу продукції тваринництва уточнюють склад витрат за дебетом рахунку 23 "Виробництво" субрахунок 2 "Тваринництво", а за кредитом – вихід продукції за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу.

Отже, правильне відображення господарських операцій в обліку буде запорукою правильного складання звітності, адже аудитор перевіряє не тільки відповідність синтетичного та аналітичного обліку, а й за цими регістрами перевіряється правильність відображення операцій та контролюється величина витрат і виходу продукції, виконання доведених структурним підрозділам господарських завдань. Дані такого обліку є необхідними і важливими для визначення собівартості виробленої продукції та складання фінансової звітності, яку, в свою чергу, контролює аудитор.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

О.М. ПАНЦАННА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.

Для здійснення будь-якої господарської діяльності кожному підприємству необхідні грошові ресурси, які постійно здійснюють кругообіг і безперервно знаходяться на всіх стадіях діяльності підприємств. Гроші в межах встановлених лімітів можуть знаходитися у вигляді готівки в касі, а інші суми зберігають на рахунках в банках. Підприємства здійснюють облік руху готівки згідно з порядком та документами, установленими Державною податковою адміністрацією України.

Багато вітчизняних вчених досліджували питання теорії, методики, організації та аналізу обліку грошових коштів та їх еквівалентів. Зокрема, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Н. Грабова, В. Завгородній, В. Савченко, В. В. Сопко, В.В. Ковальова, О. Петрик, та інші.

Надходження готівки в касу касир оформляє прибутковим касовим ордером (ф. КО-1), а вибуття – видатковим касовим ордером (ф. КО-2). Щоб видати готівку з каси касир повинен отримати від одержувача Заяву на отримання коштів та довідку про відсутність заборгованості грошових коштів підприємству. Процес оформлення видачі грошей з каси за видатковим касовим ордером наступний:

- головний бухгалтер розглядає заяву одержувача про видачу грошей і, при потребі, з'ясовує у бухгалтера розрахункового відділу стан розрахунків з одержувачем і обґрунтованість суми видачі;
- бухгалтер складає видатковий касовий ордер і передає на підпис головному бухгалтеру;
- головний бухгалтер перевіряє правильність складання касового ордера, підписує його і передає через працівника бухгалтерії керівнику підприємств;

- керівник підприємства з'ясовує необхідність видачі грошей, підписує касовий ордер і передає працівнику бухгалтерії, який реєструє у журналі і передає касиру для виконання;
- касир перевіряє наявність на касовому ордері підписів керівника і головного бухгалтера підприємства, вимагає від одержувача пред'явити паспорт або інший документ, який посвідчує особу, пропонує одержувачу поставити підпис на ордері, підписується сам на ордері і видає гроші.

Рекомендований видатковий касовий ордер

підприємство, організація

Типова форма N 2 КО-2/1

Затверджена наказом

Мінстату України

від 15.01.1996 р. N 51

Ідентифікаційний

код ЄДРПОУ

Код за УКУД

Видатковий касовий ордер

Номер документа	Дата складання		Кореспондуючий рахунок	Код аналітичного обліку	Сума	Код цільового призначення	
1	2	3	4	5	6	7	8

Видати _____
прізвище, ім'я, по батькові

Підстава: _____

_____ грн. _____ коп.
прописом

Додаток: _____

Керівник

Головний бухгалтер

Одержав _____ грн. _____ коп.
прописом

“ _____ ” _____ 200__ р. **Підпис**

За _____
найменування, номер, дата та місце видачі документа, який засвідчує особу одержувача

Видав касир

Заява	Довідка
Прошу видати кошти з каси на _____	про відсутність заборгованості
_____	Одержувача
_____	_____
в розмірі _____	Станом на _____
(сума прописом)	_____
_____ грн _____ коп _____	Бухгалтер
Дата _____ Підпис _____	Підпис _____
Затверджую _____	Заборгованість (наявна) в сумі
П.І.Б. гол бухгалтер _____	(сума прописом)
Підпис _____	_____ грн _____ коп _____
	Дата виникнення
	заборгованості « » ____ 201_ р.
	Бухгалтер
	Підпис _____

Щоб усунути ряд недоліків з отримання коштів та заповнення ряду цих документів, рекомендується застосовувати такий первинний документ, який буде вміщувати в собі реквізити цих трьох документів. Отже, при використанні запропонованого документа впливає ряд переваг:

- а) зручність у використанні, адже в одному документі відображено сума коштів кому й коли видано, на які цілі, заява на отримання коштів (що є документом, на основі якого видають кошти з каси) та довідка про відсутність заборгованості коштів одержувачем підприємству (при відсутності якої, кошти видані не будуть);
- б) економія часу на пошук паперу одержувача коштів для написання заяви;
- в) економія паперу, адже в одному документі вміщено три документи.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Д.О. ПІДДУБНИЙ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.

Фінансове середовище зумовлює функціонування та взаємодіє з системою розрахунків, яка опосередковує фінансово-господарську діяльність. Розрахунки, маючи постійно діючий, динамічний характер, потребують певних управлінських впливів, що

виробляються в системі фінансового менеджменту на основі переробки чисельних потоків різноманітної економічної інформації, провідна роль у загальній сукупності якої належить обліковій інформації.

Одним з найважливіших показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, є стан розрахунків з дебіторами і кредиторами. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість", затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 237 від 8.10.1999 р., визначаються методологічні основи формування бухгалтерського обліку і розкриття у фінансовій звітності підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій) інформації про дебіторську заборгованість.

Дослідженню цих проблем присвячені роботи вітчизняних вчених, зокрема, таких як Р.А.Алборов, П.С.Безруких, О.С.Бородкін, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, О.М.Головащенко, В.Моссаковський, П.Хомін, В.О.Шевчук та інші.

На підприємстві завжди існує ризик не отримання коштів від покупців за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги тому, П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" визначає методи створення резерву сумнівних боргів по розрахунках з покупцями і замовниками.

Облік поточної дебіторської заборгованості є важливою ланкою облікового процесу, що впливає на фінансовий стан підприємства. Тому своєчасний, повний і якісний облік розрахунків з покупцями і замовниками можливий лише при умові, що між всіма етапами обліку – від первинного до синтетичного – є логічний взаємозв'язок, який дозволяє контролювати стан розрахунків на кожному етапі. Це потребує певного удосконалення, як існуючої форми обліку, так і реєстрів обліку.

Пошук більш досконалих форм реєстрів синтетичного й аналітичного обліку та порядку запису в них повинно бути спрямовано на посилення контрольно-аналітичних можливостей обліку, його спрощення і скорочення затрат праці та часу. Зокрема реєстри обліку повинні бути побудовані таким чином, щоб за їхніми підсумками можна було скласти звітність, не вдаючись до додаткових вибірок.

Розглянемо особливості обліку розрахунків з покупцями на прикладі в СТОВ "Верхнячка-Агро" Христинівського району Черкаської області. Основним завданням підприємства є ефективне використання різних ресурсів, виробництво товарної продукції рослинництва і тваринництва, а також її переробка.

В СТОВ "Верхнячка-Агро" для поліпшення організації бухгалтерського обліку застосовують журнально-ордерну форму обліку, з використанням спеціалізованих програм.

Синтетичний облік розрахунків господарства за реалізовану продукцію покупцям обліковують на балансовому рахунку 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками".

Аналітичний облік з покупцями і замовниками ведеться окремо по кожному покупцю та замовнику. Всі первинні документи на відпуск матеріальних цінностей та продукції формуються програмою та відразу складається відповідна кореспонденція рахунків. Дані первинних документів автоматично відображаються у зведених відомостях та журналах-ордерах.

Важливим етапом в обліку розрахунків з постачальниками та покупцями є взаємна звірка розрахунків. В СТОВ "Верхнячка-Агро" для перевірки залишків дебіторської та кредиторської заборгованості використовують довідки довільної форми. Ми пропонуємо Акт звірки взаєморозрахунків, який дозволить в розрізі окремих документів перевірити правильність відображення заборгованості та сплати за нею.

Одним із недоліків організації обліку розрахунків з покупцями в СТОВ "Верхнячка-Агро" є те, що в підприємстві не формуються резерв сумнівних боргів. Проте в П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" передбачено, що дебіторська заборгованість за товари,

роботи, послуги відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, яка розраховується як різниця первісної вартості дебіторської заборгованості та суми резерву сумнівних боргів. Враховуючи вимоги П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість", вважаємо, що в товаристві необхідно створити такий резерв. Розглянувши всі три методи створення резерву сумнівних боргів, які передбачені П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість", ми пропонуємо для СТОВ "Верхнячка-Агро" створювати даний резерв, виходячи із платоспроможності окремих дебіторів.

З метою покращення розрахункової дисципліни і для скорочення дебіторської заборгованості пропонуємо використовувати додаткові реєстри, де можна щодня відстежувати рух заборгованості за кожним дебітором. З цією метою варто застосовувати аркуші-розшифрування, які одночасно можна використовувати для перенесення узагальнених даних до Відомості аналітичного обліку розрахунків із дебіторами (до рахунку 36, 37). Зокрема, це може бути реєстр такої форми, як аркуш-розшифрування для відображення операції за розрахунками з постачальниками й підрядниками. Ця форма допоміжного реєстру дасть змогу визначати за кожною операцією, здійсненою з дебіторами, дотримання встановлених у договорах термінів поставок товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт і своєчасність розрахунків із ними, що є головним в обліку за цими об'єктами.

Отже, провівши дослідження, можна зробити висновок, про необхідність створення резерву сумнівних боргів в СТОВ "Верхнячка-Агро", що є важливим як для даного підприємства, так і для інших підприємств. Крім того, запропоновані реєстри сприятимуть для посилення контрольних і аналітичних функцій обліку, оперативності облікової інформації.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ РОСЛИННИЦТВА, ЩО ПІДЛЯГАЮТЬ РОЗПОДІЛУ

І.М. ПРОЦЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ГОЛОВКО Л.Л.

Сільське господарство України, не зважаючи на певні позитивні зрушення останніх років, досі знаходиться в незадовільному стані. Попри значну підтримку з бюджету необхідним є здійснення більш рішучих і комплексних заходів, які визначені у Комплексній програмі підтримки розвитку українського села на 2010-2015 рр. Крім заходів визначених даною програмою та збільшення обсягів державної підтримки сільськогосподарських виробників, важливим елементом розвитку сільського господарства та підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств є формування у господарюючих суб'єктів вискооефективного менеджменту. Одним з етапів реалізації даного завдання є створення ефективно функціонуючої системи управління витратами підприємства. Остання неспроможна виконувати основні свої функції за відсутності чіткої налагодженої системи інформаційного забезпечення управління витратами виробництва, яка на сьогодні представлена комбінацією підсистем фінансового та управлінського (внутрішньогосподарського) обліку.

Методика досліджень. Методами дослідження є діалектичний підхід до вивчення сучасного стану обліку витрат у галузі рослинництва. На підставі діалектичного методу наукового пізнання проведено аналіз і синтез загальних понять, поєднання історичного і логічного в еволюції обліку витрат у рослинництві, що підлягають розподілу.

Результати досліджень. Особливості обліку витрат в сільському господарстві займали важливе місце в наукових дослідженнях, серед яких слід відзначити праці П.Т. Саблука, В.Г. Лінника, Ю.Я. Литвина, В.М. Жука, М.Ф. Огійчука та інших. Напрацювання вітчизняних вчених щодо обліку виробництва в сільському господарстві були використані при розробці Методичних рекомендацій з планування, обліку та

калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції, основні положення яких сьогодні використовуються в практичній діяльності більшості сільськогосподарських підприємств України.

У галузі рослинництва є витрати, які в момент їх здійснення неможливо віднести на відповідну культуру, оскільки вони пов'язані з вирощуванням декількох сільськогосподарських культур. До них відносять: амортизаційні відрахування за основними засобами, які використовуються у рослинництві і підлягають розподілу; витрати на ремонт основних засобів рослинництва, які підлягають розподілу; витрати зі зрошення та осушення; витрати з утримання полезахисних лісових смуг тощо. Особлива складність відображення цих витрат в обліку полягає в тому, що вони повністю розподіляються у звітному році, і, відповідно, не переходять на наступний рік як незавершене виробництво.

Амортизаційні відрахування за основними засобами, які використовуються у рослинництві і підлягають розподілу, обліковуються на окремому аналітичному рахунку «Амортизаційні відрахування в рослинництві, що підлягають розподілу». На нього протягом року відносять суми нарахованої амортизації за основними засобами рослинництва, які неможливо віднести на конкретну культуру. Облік нарахованої амортизації на даному аналітичному рахунку ведеться окремо за видами і групами основних засобів, за якими окремо розподіляється амортизація. Відповідно, на амортизацію кожного виду основних засобів відводиться окрема графа.

У кінці року амортизаційні відрахування за основними засобами спеціального призначення (наприклад, картоплесховища) відносять безпосередньо на відповідні культури (картоплю).

Амортизаційні відрахування, які неможливо прямо віднести на конкретний об'єкт обліку витрат, розподіляються на декілька об'єктів обліку витрат пропорційно до бази, яка є підставою для розподілу амортизації. Наприклад, амортизація зерносховищ, машин для очищення і сортування зерна розподіляється пропорційно кількості одержаного від урожаю зерна; овочесховищ — пропорційно до кількості та тривалості зберігання продукції; споруд для зберігання мінеральних і органічних добрив — пропорційно фізичній масі внесених добрив під окремі культури. При цьому дебетують субрахунок 231 «Рослинництво» (аналітичні рахунки «Культури») і кредитують субрахунок 231 «Рослинництво» (аналітичний рахунок «Амортизаційні відрахування у рослинництві, що підлягають розподілу»).

Витрати на ремонт основних засобів, які використовуються у рослинництві й підлягають розподілу, також обліковують на окремому аналітичному рахунку «Витрати на ремонт основних засобів, які використовуються у рослинництві й підлягають розподілу».

На згаданому аналітичному рахунку облік витрат на ремонт основних засобів (вартість матеріалів, будівельних матеріалів, заробітна плата з відрахуваннями на соціальні заходи робітникам, які ремонтують основні засоби тощо) ведуть аналогічно до амортизаційних відрахувань за видами і групами основних засобів. Суми витрат на ремонт розподіляються в кінці року на об'єкти обліку витрат у такому ж порядку, як і суми амортизаційних відрахувань. Проте їх можуть списувати із субрахунка 2341 «Ремонтні виробництва» на даний аналітичний рахунок комплексною статтею.

Витрати зі зрошення, які підлягають розподілу, ведуться на окремому аналітичному рахунку. Слід зауважити, що в господарствах зі зрошуваними землями, облік витрат у рослинництві за об'єктами ведеться окремо на богарних і зрошуваних землях. При цьому всі витрати зі зрошення, які безпосередньо можуть бути віднесені на аналітичні рахунки з вирощування відповідних культур, списуються на ці рахунки. Водночас значна частина витрат зі зрошення, включаючи витрати на подачу води, не може бути віднесена безпосередньо на відповідні культури. Сюди відносять зарплату працівників, зайнятих на утриманні зрошувальної системи, нафтопродукти на роботу двигунів з експлуатації

зрошувальної системи, амортизацію основних засобів та інші витрати.

У кінці року ці витрати розподіляють постатейно між окремими культурами пропорційно до площі поливних посівних земель.

Витрати з осушення, які підлягають розподілу, обліковуються у такому ж порядку, як і на поливних землях. У кінці року витрати розподіляються також постатейно на відповідні культури пропорційно до зайнятих площ посіву.

На аналітичному рахунку «Утримання полезахисних лісових смуг» обліковують експлуатаційні витрати з їх утримання: проріджування, очистка, боротьба з шкідниками та інші витрати.

У кінці року витрати на утримання полезахисних лісових смуг, без вартості одержаних із цих смуг дров, хмизу, плодів (за цінами їх можливої реалізації чи використання), відносять на багаторічні насадження та посіяні культури пропорційно до площ, до яких лісові смуги прилягають.

На розподіл витрат зі зрошення, осушення, утримання полезахисних лісових смуг складається бухгалтерський запис: дебет субрахунку 231 «Рослинництво» (аналітичні рахунки «Культури»), кредит субрахунку 231 «Рослинництво» (зазначені аналітичні рахунки з обліку витрат, що підлягають розподілу).

Висновки. Однією з основних проблем обліку витрат у рослинництві є витрати, що підлягають розподілу у звітному році, оскільки дані витрати не можна перенести на наступний рік у якості незавершеного виробництва. Це амортизаційні відрахування та витрати на ремонт основних засобів у рослинництві, витрати зі зрошення і осушення ґрунтів, витрати з утримання полезахисних лісових смуг. Особливості обліку витрат зі зрошення та осушення сільськогосподарських угідь полягають в тому, що в кінці звітнього року їх повністю розподіляють постатейно між окремими культурами пропорційно до площі відповідних груп земель і закривають рахунки. Аналогічно закривають і аналітичний рахунок «Утримання полезахисних лісових смуг». Розподіл витрат відповідно до запропонованої нами схеми значно спростить облік витрат в аграрному секторі.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ І ЇЇ ОПЛАТИ В ТОВ «КИЩЕНЦЬ» МАНЬКІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**І.В. ПУШКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ПІДЛУБНА О.Д.**

Людські ресурси являють собою найважливіший фактор будь-якого виробництва, основний елемент соціально-трудових відносин, завдяки якому не тільки створюються, а й споживаються матеріальні блага і послуги.

Чітка побудова бухгалтерського обліку підвищує роль обліку, як основного засобу одержання достовірної інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень і попередження ризику у виробничо-фінансовій діяльності підприємства, системі оподаткування.

Однією з найбільш трудомістких ділянок бухгалтерського обліку і аудиту на підприємствах є облік праці та її оплати. Проблеми обліку оплати праці знаходяться в центрі уваги наукових досліджень Р.Л. Хом'яка, Огійчука М.Ф., Сука Л.К., Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.І. Дорош, та ін. Проте питання, пов'язані із забезпеченням належного обліку оплати праці у сільськогосподарських підприємствах.

Найбільш трудомістким етапом в організації обліку праці є ведення і обробка первинних документів, тому основним напрямком удосконалення обліку праці і її оплати є покращення організації первинного обліку.

На підприємстві основним первинним документом для обліку механізованих робіт

в рослинництві є «Обліковий лист тракториста-машиніста» (ф. № ПСГ-3), який відкривається на кожного тракториста-машиніста.

Можливі три варіанти ведення цього документа:

Обліковий лист відкривається щоденно на виконану роботу;

Обліковий лист відкривається на декаду чи інший строк для обліку всіх виконаних за цей період робіт, записи проводяться в хронологічному порядку без групування;

Обліковий лист відкривається на декаду або інший строк, при чому в документі крім накопичувальних даних забезпечується їх групування по визначених ознаках.

На нашу думку в ТОВ «Кишенці» було б доцільно використовувати другий варіант заповнення даного первинного документа.

Ведення первинного обліку за таким способом має ряд переваг: зменшує щоденні повторні текстові записи і скорочується число облікових показників; значно скорочується арифметична робота, так як відпадає щоденне нарахування оплати праці, переведення робіт в умовні еталонні гектари і ряд інших розрахунків; в процесі первинного обліку роботи тракториста забезпечується групування затрат по об'єктах обліку і тим самим знижується подальша трудомісткість роботи по складанню узагальнюючих відомостей; завдяки тому, що в документі щоденно заповнюється лише три показники, створюються можливості для ведення обліку самим трактористом; даний варіант є також зручним при автоматизації обліку.

Відповідно для спрощення і скорочення обліку затрат праці необхідне подальше удосконалення самої системи організації оплати праці. В цьому випадку важливе значення має впровадження наступних заходів:

1. удосконалення існуючих систем оплати праці з максимальним укрупненням позиції по нарахуванню оплати і переходом там, де це можливо, до погодинної оплати з виплатою винагород в кінці року за кінцеві результати;

2. упорядкування системи додаткової і преміальної доплати з ліквідацією дрібних виплат, які не здійснюють стимулюючий вплив на оперативність виробництва;

3. відмова від щоденного заробітку по виконаних роботах, слід широко практикувати завдання працівникам рослинництва не на один день, а на достатньо тривалий термін, на протязі якого один працівник буде виконувати одну і ту ж роботу, на одному і тому ж місці (полі). Застосовується робота і обліковується виробіток у цьому випадку в кінці періоду. Тривалість періоду повинна визначатися особливостями технологічного виробництва;

4. перехід там, де це виправдовується економічно на погодинну форму оплати праці.

Отже, ефективність організації обліку праці та її оплати залежить від обраної системи ведення підприємством. ТОВ «Кишенці» повинне намагатися використовувати автоматизовані форми обліку, які значно прискорять обробку інформації по обліку праці та її оплати і вивільнять робочий час працівників облікового апарату.

ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

М.О. РЕП'ЯШНИК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ОЛЯДНІЧУК Н. В.

Основою ефективного сільськогосподарського виробництва є наявність оптимального рівня матеріально-технічного забезпечення та управління ним. Першочерговим у цьому є наявність дієвої системи управління даними активами, що включає механізми планування обліку, контролю, аналізу ефективності використання та відтворення.

Наукова проблема, що потребує теоретико-методологічних обґрунтувань та

практичних уточнень, полягає у неадекватному відображенні в системі бухгалтерського обліку стану основних засобів сільськогосподарських підприємств, що обмежує управління процесами їх відтворення та покращення якісного складу.

Для відстеження обліку наявності та руху основних засобів й аналізу ефективності їх використання ми скористалися обліково-аналітичною та економічною інформацією сільськогосподарських підприємств Гайворонського району Кіровоградської області.

Станом на 01.01.2011 року в Гайворонському районі нараховується 23 сільськогосподарських підприємства, в тому числі 3 фермерських господарства. Земельна площа усіх землекористувачів складає на 01.01.2011 року 16180 га. Середньорічна вартість основних засобів сільськогосподарських підприємств району дорівнює 13750 тис. грн.

Дослідження стану системи бухгалтерського обліку основних засобів засвідчили, що частка основних засобів в структурі активів сільськогосподарських підприємств Гайворонського району складає 30-35%, при цьому ступінь їх зношення досягає 60%. Фактично, виходячи з ринкової оцінки основних засобів, ступеня їх фізичного, морального та функціонального зносу, ця частка є значно меншою.

Результати дослідження свідчать, що облікова політика щодо основних засобів регламентується лише у половині сільськогосподарських підприємств району. В іншій половині взагалі відсутній розділ з організації обліку основних засобів в наказі про облікову політику.

Однією з проблем в організації системи обліку на підприємствах визначено відсутність уніфікованого порядку визнання основних засобів. Так, 40% підприємств встановили вартісну межу віднесення активів до основних засобів у розмірі 1000 грн. У 8% підприємств встановлена вартісна межа в розмірі 3000 грн. та 5000 грн. Інша частина досліджених підприємств не передбачили вартісну межу визнання основних засобів взагалі.

Для обліку наявності та відображення руху основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Гайворонського району використовують такі документи: Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення основних засобів (ф. № ОЗСГ-1), Акт приймання-здачі відремонтованих і реконструйованих об'єктів (ф. № ОЗСГ-2), Акт на списання основних засобів (ф. № ОЗСГ-3), Акт на списання автотранспортних засобів (ф. № ф. ОЗСГ-4).

Аналітичний облік основних засобів здійснюють в Інвентарних картках. Заповнені інвентарні картки працівники облікової служби реєструють в описах інвентарних карток з обліку основних засобів (ф. № ОЗ-7).

Проаналізувавши стан обліку наявності та руху основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Гайворонського району, ми виявили, що практично у кожному підприємстві району є будівлі, які не використовуються у виробничій діяльності, але амортизацію на ці будівлі нараховують, що призводить до «штучного» підвищення собівартості виробленої сільськогосподарської продукції.

Згідно з Положенням «Про порядок консервації основних виробничих засобів підприємства», затвердженого постановою КМУ від 28.10.1999 року №1183, основні засоби можна передати на консервацію. Але, вказане Положення обов'язкове для виконання підприємствами, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, а також підприємств державної форми власності. Для інших підприємств назване положення насить рекомендаційний характер.

На нашу думку, дане Положення доцільно застосовувати також і в сільськогосподарських підприємствах, з метою реального відображення фактичної собівартості продукції аграрного виробництва. Пропонуємо наступний порядок здійснення робіт з консервації основних засобів: розробити проект консервації; створити відповідну комісію на чолі з керівником підприємства для підготовки рішення про

проведення консервації основних засобів і тимчасового припинення нарахування амортизації на такі об'єкти; скласти Акт про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу та їх консервацію.

Аналітичний облік основних засобів, переведених на консервацію, пропонуємо вести на окремому аналітичному рахунку, який необхідно відкрити до рахунка 10 «Основні засоби». Ми пропонуємо назвати такий аналітичний рахунок «Основні засоби, що знаходяться на консервації». Отже, переведення на консервацію основних засобів, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі підприємства, забезпечить достовірне відображення витрат в бухгалтерському обліку.

У напрямі удосконалення порядку бухгалтерського обліку використання фонду відтворення орендованих основних засобів запропоновано облік використання фонду відтворення та повернення орендованих основних засобів вести через відкриття субрахунку 1172 «Поліпшення орендованих основних засобів» до субрахунку 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Така пропозиція дозволить запровадити дієвий механізм облікового забезпечення процесу відтворення орендованих основних засобів на сільськогосподарських підприємствах.

Таким чином, запровадження наших пропозицій щодо обліку основних засобів в облікову практику сільськогосподарських підприємств забезпечить дотримання основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що дозволить сформулювати достовірні інформаційні потоки.

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**Т.П. САРАНЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МОСКОВЕНКО О.М.**

Основні засоби є основною ланкою будь-якого матеріального виробництва, у тому числі й сільськогосподарського. Від їхньої наявності та структури залежать обсяги і кінцевий результат виробництва. Сума нарахованої амортизації показує вклад основних засобів у отримуваним підприємством доходи, і, як результат – ступінь зношення основних засобів, так як до підсумку балансу вони включаються за залишковою вартістю.

Низка дослідників вважають, що за принципом погодженості (зіставності) витрати по експлуатації довгострокових активів (витрати на знос і ремонт) мають узгоджуватись з отриманими доходами у кожному обліковому періоді. Противники економічного трактування амортизації схильні вважати, що вартість основних засобів адекватна функціональній (виробничій) корисності предметів протягом усього строку їх експлуатації, тобто періоду, протягом якого майно, що відноситься до основних засобів, здатне виконувати функції, що приносить прибуток їх власнику.

На думку С.Ф. Голова та В.М. Костюченка облік витрат залежить від обставин, які були враховані під час визнання та первісної оцінки основних засобів, і можливості відшкодування вказаних витрат.

При цьому вчені зазначають, що у практиці не завжди легко визначити підхід до подальших витрат, пов'язаних з основними засобами. Тому в кожному конкретному випадку слід виходити з аналізу існуючої ситуації та суттєвості понесених витрат. Наприклад, заміна окремих важливих компонентів основних засобів (двигунів, сидіння, даху тощо) протягом терміну їх використання може бути відображена як заміна об'єкта основних засобів, якщо термін корисного використання компонента відрізняється від терміну корисного використання основних засобів, до яких належить цей компонент. У цьому випадку заміна такого компонента відображається в обліку як придбання нового об'єкта основних засобів і списання старого об'єкта.

Однією з проблем є удосконалення діючого порядку включення у витрати виробництва амортизації, а також затрат на ремонт основних засобів.

Чумаченко М. вважає, що амортизаційні відрахування мають двояку функцію: вони є розрахунковими витратами в собівартості продукції, а їх сума у виручці від реалізації – джерелом фінансування інвестицій підприємства.

З метою формування витрат на ремонт різних видів основних засобів та контролю за ними М.А. Захарчук пропонує вести облік витрат на ремонт засобів праці на додатковому субрахунку 237 “Ремонт основних засобів та інших необоротних матеріальних активів” рахунку 23 “Виробництво”. На даному субрахунку збирають всі витрати на поточний і капітальний ремонт основних засобів, що не збільшують первісно очікуваних економічних вигод. Капіталізація витрат на ремонт призводить до збільшення первісної вартості основних засобів, а витрати на ремонт будуть зменшувати фінансові витрати поступово, через суми нарахованого зносу, протягом корисного використання об’єкту. Якщо витрати на ремонт визнано в тому звітному періоді, в якому вони були понесені, то фінансові витрати підприємства будуть значно зменшені порівняно із варіантом, коли витрати капіталізуються. Таким чином, для більш повного проведення аналізу фінансового стану підприємства доцільно проводити додатковий аналіз понесених витрат на ремонт основних засобів з метою виявлення можливості їх капіталізації.

У літературі на сьогодні не має однозначної відповіді, на яких рахунках слід вести облік транспортних послуг. Чи то на рахунку 23 “Виробництво” на окремих субрахунках: “Автотранспорт” з відкриттям аналітичного обліку за видами транспорту та “Жива тяглова сила”, чи на аналогічних субрахунках до рахунку 91 “Загальновиробничі витрати”.

Одним із проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів. Складність її визначення пов’язана з оцінкою активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно зробити прогноз на 5-10 років і при врахуванні всіх факторів, які впливають на результат, він буде приблизним. У багатьох підприємствах цей показник не розраховується і не береться до уваги при визначенні вартості, що амортизується. Таким чином суму, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом амортизації, встановлюють на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку.

Серед актуальних питань облік земельних ділянок як окремої групи основних засобів чи складової довгострокових біологічних активів. Така умова передбачена П(С)БО 30 “Біологічні активи” та МСФЗ 41 “Сільське господарство”, відповідно до яких земельні ділянки необхідно обліковувати у складі основних засобів або інвестиційної нерухомості, тобто окремо від біологічних активів. Ряд фахівців не підтримують позиції, визнану законодавством і пропонують земельні та водні ресурси сільськогосподарського призначення відносити до складу довгострокових біологічних активів. Погодимося з думкою вчених та вважаємо, що земля як засіб виробництва та як живе біологічне тіло є складовою активу, має відношення до виробничого потенціалу та потребує формування відповідного організаційно-методичного інструментарію з метою забезпечення її біологічних перетворень, відновлення й поліпшення.

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ 1С:БУХГАЛТЕРІЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

**Ю.П. РУДНИЦЬКИЙ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ГОЛОВКО Л.Л.**

У сучасних економічних умовах господарювання гостро постає необхідність оптимізації бухгалтерського обліку на нових засадах, а саме, автоматизації

бухгалтерського обліку на підприємстві. Питанням розвитку автоматизації обліку присвячені праці вітчизняних науковців, зокрема таких як Бондур Т.О., Рожелюк В.М., Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С.

Комплексна автоматизація обліку дозволяє не тільки створити базу необхідної інформації, але й якісно опрацювати її, своєчасно отримати звітну зведену інформацію. Як вказує Рожелюк В.М., одним з найважливіших завдань є подальший розвиток і вдосконалення інформаційних систем підприємств із використанням нових засобів управління та сучасних технічних засобів. Бухгалтерський облік і облікова інформація в умовах автоматизованої системи обробки інформації використовуються значно ширше, ніж у разі ручної обробки даних. Змінюється й цільове призначення бухгалтерського обліку. Він дедалі більше стає складовою управлінської системи підприємства.

Найбільш поширеною програмою для організації бухгалтерського обліку в Україні є 1 С: Бухгалтерія. Це універсальна програма масового призначення для автоматизації всіх ділянок бухгалтерського обліку. У АФ "Промінь", на даних якого проводяться наші дослідження, вже придбали комп'ютери, проте у підприємстві поки що не закуплено спеціалізованої бухгалтерської програми. В АФ "Промінь" ТОВ планується придбати цю програму. Розглянемо організацію бухгалтерського обліку витрат на виробництво продукції рослинництва із застосуванням цієї програми.

При використанні програми 1 С: Бухгалтерія склад продукції рослинництва зберігається у довіднику "Номенклатура". Для кожного виду продукції рослинництва, що вирощується в підприємстві відкривають окремий елемент довідника. Склад продукції рослинництва в довіднику "Номенклатура" в програмі 1 С: Бухгалтерія показано на рис. 1. В картці продукції вказують статті витрат на вирощування певної культури, одиниці вимірювання, рахунок, на якому обліковується дана продукція, вартість за одиницю. Всі картки продукції для зручності зберігаються в групі „Власна продукція” („Рослинництво”).

При використанні програми 1 С: Бухгалтерія господарські операції з обліку витрат і виходу продукції рослинництва, відображаються у вигляді записів у спеціальних журналах. Зокрема, документи, які стосуються витрат на виробництво зберігаються в журналі "Виробництво". В цьому журналі розміщені документи "Калькуляція", „Здача готової продукції”, „Незавершене виробництво” (рис. 2).

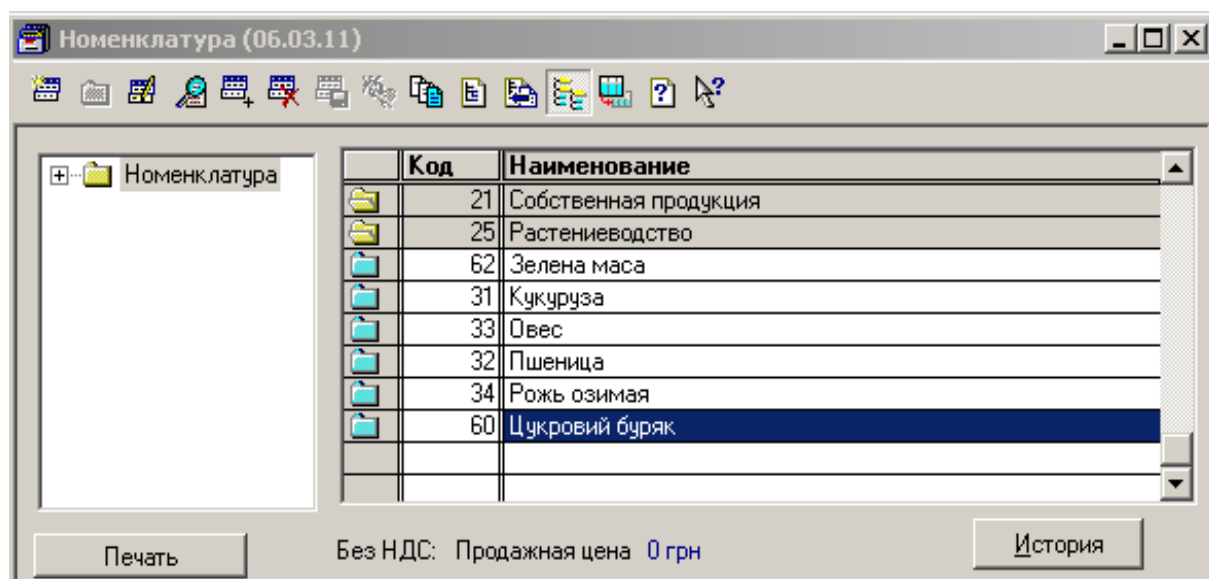


Рис. 1. Склад продукції рослинництва в довіднику "Номенклатура" в програмі 1 С: Бухгалтерія

Для обліку витрат незавершеного виробництва у програмі 1 С: Бухгалтерія призначений документ "Незавершене виробництво".

Документ	Номер	Дата	Продукция	Статус
Кальк.	КА-0000001	06.03.11		НЕЗАКРЫТАЯ предварительн
Сдача ГП	ГП-0000001	06.03.11		
Кальк.	КА-0000002	06.03.11		НЕЗАКРЫТАЯ предварительн
Сдача ГП	ГП-0000002	06.03.11		

Печать движений Путеводитель Реестр Дерево

Рис. 2. Форма журналу "Виробництво" у програмі 1С: Бухгалтерія

Документ „Калькуляція” використовуються не лише для калькуляції собівартості продукції та закриття рахунку 231 "Рослинництво", але і для списання виробничих запасів на витрати даної галузі. Поставивши позначку в полі "Тільки списати матеріали на виробництво", можна вводити попередню калькуляцію, тобто включати витрати на вирощування продукції рослинництва на рахунок 231 "Рослинництво". В полі "Вид затрат" після відкриття відповідного довідника необхідно вибрати статтю витрат із наявних у довіднику. Так, в довіднику "Види витрат", вибравши групу "Прямі виробничі витрати", можна обрати такі витрати: "Зарплата виробничого персоналу", „Амортизація основних засобів", „Прямі матеріальні витрати", "Інші прямі матеріальні витрати".

За допомогою документу "Калькуляція" відбувається і оприбуткування продукції рослинництва. Для оформлення операцій, пов'язаних із передачею продукції рослинництва на зберігання на склади підприємства, в типовій конфігурації програми застосовується документ "Здача готової продукції на склад". В шапці документу необхідно вказати склад (елемент довідника "Місця зберігання"), де буде зберігатись продукція рослинництва. Заповнення табличної частини цього документу може здійснюватись двома способами: звичайним введенням нової стрічки документу; способом підбору безпосередньо з довідника "Номенклатура". Для цього потрібно натиснути кнопку "Підбір". У вікні довідника "Номенклатура", що відкриється, можна вибирати і вносити в документ види продукції рослинництва. Всі обрані елементи записуються в табличну частину документу. Користувач лише вводить кількість продукції рослинництва за окремими її видами.

У програмі "1С: Бухгалтерія" існує можливість отримати вихідну інформацію з обліку витрат і виходу продукції рослинництва. Аналіз вихідної інформації можна розпочати в режимі перегляду Журналу операцій, для більш складних вибірок використовують режим формування довільних звітів по журналу операцій. Ця інформація відображається в різних документах: Журнал-ордер по рахунку, Журнал-ордер по субконто, Карточка рахунку, Аналіз рахунку, Обороти рахунку та інших звітних формах. Звіт аналіз рахунку по субконто дає можливість одержати інформацію про кореспонденцію рахунку 231 "Рослинництво" з іншими рахунками. Аналіз рахунку по датах дає змогу проводити кореспонденцію з іншими рахунками за датами. Це, у свою чергу, дає можливість бухгалтерському апарату контролювати витрати на кожен дату окремо. Аналогічну інформацію можна одержати за допомогою звіту Журнал-ордер і Відомість по рахунку. Для зручності перегляду цього звіту можна включити виведення обігу з рахунками за дебетом чи кредитом.

Отже, комп'ютеризація обліку витрат і виходу продукції рослинництва у АФ "Промінь" ТОВ сприятиме підвищенню оперативності бухгалтерського обліку та полегшенню праці облікового апарату підприємства.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ПЕРВІСНОГО ВИЗНАЧЕННЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

**А.М. СИРОВЕЦЬ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ШЕВЧЕНКО Н.О.**

З 1 січня 2007 р. набув чинності П(С)БО 30 «Біологічні активи». Він призначений для регулювання бухгалтерського обліку в сільському господарстві, насамперед біологічних активів. Окрім оцінки за справедливою вартістю впроваджена принципово нова методика визначення фінансових результатів від сільськогосподарської діяльності. Вона ґрунтується на розрахунку доходів і витрат при первісному визнанні біологічних активів і/або сільськогосподарської продукції незалежно від того, чи будуть вони реалізовані в майбутньому.

Застосування в сільському господарстві зазначеної методики є винятковим явищем у національному бухгалтерському обліку. Тому актуальним завданням є дослідження очікуваних результатів від впровадження методики визначення фінансового результату, яка передбачена П(С)БО 30 «Біологічні активи». Також необхідно вивчити вплив цих результатів на фінансово-економічний стан як окремих підприємств, так і сільського господарства в цілому.

Дослідженнями теорії і практики організації й ведення бухгалтерського обліку в сільському господарстві відповідно до вимог П(С)БО 30 „Біологічні активи” займаються відомі вітчизняні вчені-економісти. Серед них можна виділити Ф. Бутинця, С. Голова, М. Дем'яненка, В. Жука, В. Моссаковського, М. Огійчука, П. Саблука, Л. Сука та ін.

Основні результати дослідження. Відповідно до п. 19 П(С)БО 30 «Біологічні активи» фінансовий результат в ТОВ «Устя» має три складові:

- 1) фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції й додаткових біологічних активів;
- 2) фінансовий результат від реалізації запасів, сільськогосподарської продукції й біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за винятком очікуваних витрат на місці продажу;
- 3) фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за винятком очікуваних витрат па місці продажу.

Біологічні активи оцінюються за справедливою вартістю в ТОВ «Устя» з урахуванням інших чинників (зокрема, витрат безпосередньо пов'язаних з доведенням їх до стану придатності для використання із запланованою метою, витрат, очікуваних на місці продажу, тощо): при первісному визнанні; безоплатно отримані; внеску до статутного капіталу; обміні на подібний біологічний актив; переведених поточних біологічних активів до складу довгострокових та додаткових; на дату балансу (довгострокові і незрілі довгострокові біологічні активи при переведенні до довгострокових та поточні біологічні активи).

Сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи при їх первісному визнанні оцінюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Причому згідно з п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи» сільськогосподарську продукцію після її первісного визнання оцінюють та відображають відповідно до П(С) БО 9 «Запаси», тобто відображають в бухгалтерському обліку і

звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Одним із складних питань, які виникають при застосуванні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в ТОВ «Устя» є визначення справедливої вартості активів і зобов'язань. Складність цього питання обумовлена передусім термінологічною різноманітністю оцінок, що використовуються в тексті стандартів фінансової звітності, які покладено в основу П(С) БО. Поряд із тим відсутність або нерозвиненість активного ринку в Україні ускладнює застосування ринкового підходу для визначення справедливої вартості.

Доходи (витрати) від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних протягом звітного року, визначаються як різниця між вартістю біологічних активів і сільськогосподарської продукції оцінених за справедливою вартістю (за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу) та витратами що пов'язані з біологічними перетвореннями. На суму доходу (вартість, по якій оцінюється актив більша від витрат пов'язаних з його створенням) від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції робиться бухгалтерський запис Дт рахунка 23 «Виробництво» Кт рахунка 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю». На суму витрат (вартість по якій оцінюється актив менша від витрат, пов'язаних з його створенням) від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції робиться бухгалтерський запис Дт рахунку 940 «Витрати від первісного визнання активів, які обліковуються за справедливою вартістю», Кт рахунку 23 «Виробництво».

Практично, відповідно до чинних нормативних документів з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції в ТОВ «Устя», на момент первісного визнання біологічного активу та сільськогосподарської продукції підприємство ще не відобразило всіх витрат пов'язаних з біологічними перетвореннями даних активів та продукції. Це стосується, насамперед, загальновиробничих витрат, витрат допоміжних виробництв, витрат, які підлягають розподілу (амортизація необоротних активів та витрат на їх ремонт). Вище зазначені витрати передбачено розподіляти і відносити на певні об'єкти обліку лише в кінці року. Отже, не включення вище перерахованих витрат у розрахунок фінансових результатів від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції на дату проміжної звітності зумовлює необґрунтоване завищення прибутку або заниження збитку, що негативно позначається на достовірності облікової інформації і може спричинити прийняття необґрунтованих управлінських рішень.

До введення в дію П(С)БО 30 інформація щодо виробничої собівартості реалізованої продукції в цілому по підприємству наводилася в формі 2 «Звіт про фінансові результати», за окремими видами продукції у формі 50 с. – г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» тощо. Після первісного визнання сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи, згідно вимог П(С) БО 30, обліковуються як запаси за тією оцінкою, за якою вони були визнані та відображені в обліку, тобто справедливою вартістю зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Реалізація продукції та біологічних активів відображається відповідно до вимог П(С) БО 15 «Дохід». Сільськогосподарську продукцію та біологічні активи підприємство реалізує за договірною (ринковою) ціною. За собівартість реалізації приймається вартість, по якій сільськогосподарська продукція та біологічні активи обліковуються на балансі підприємства. За умови, якщо після первісного визнання отриманої продукції та біологічних активів до їх реалізації не змінилася ринкова (справедлива ціна), то у формі 2 «Звіт про фінансові результати» та формі 50 с-г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» показники доходу від реалізованої сільськогосподарської продукції і біологічних активів та їх собівартості будуть тотожні. Це також унеможливило достовірне визначення

фінансового результату за окремими видами продукції, що в свою чергу перекручує показник рентабельності.

Застосування на практиці методики оцінки та визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності, яка передбачена П(С)БО 30 «Біологічні активи», зумовила ряд методологічних проблем, які гальмують запровадження стандарту і ускладнюють облікову роботу в ТОВ «Устя».

УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

О.О. СЛОБОДЯНИК, студ. V курсу економіки і підприємництва
Науковий керівник доцент ГОЛОВКО Л.Л.

Характерною рисою сучасного періоду є досить часті зміни в нормативній базі, пошук оптимальних рішень при розробці та вдосконаленні господарського механізму. За цих обставин відчуваються і часті зміни в побудові обліку та аудиту. Вони не можуть відставати, як і випереджати господарські рішення.

Аудит є зовнішній і внутрішній. Діючі методи і форми економічного контролю, властиві командно-адміністративній системі, неспроможні задовольнити інформаційні потреби власників підприємств. Усе це потребує впровадження на підприємствах внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит слід розглядати як невід'ємну частину загальної системи управління підприємством. Служба внутрішнього аудиту створюється на підприємстві з метою виконання контрольних функцій як за збереження, так і використання грошових коштів та інших видів активів. Внутрішні аудитори мають бути залежні і підпорядковані керівнику підприємства, вони повинні проводити перевірки, (як планові так і позапланові) за вказівкою керівництва. За результатами перевірок аудитори складають звіт і подають його керівнику, дають оцінку, рекомендації, поради інформацію для керівника.

Для повного забезпечення і виконання аудиторських функцій потрібно відповідним чином організувати апарат внутрішнього аудиту та запровадити наукову організацію праці аудиторів, що є важливими складовими елементами організаційної структури внутрішнього аудиту. Аудитори не обов'язково зобов'язані мати сертифікат.

Для удосконалення аудиту грошових коштів потрібно, щоб на підприємстві існувала внутрішня аудиторська служба, основною метою і завданням якої повинно бути не тільки збереження, а й примноження власності. Процедури внутрішньої аудиторської служби попереджують, виявляють і виправляють можливі помилки у системі бухгалтерського обліку і звітності.

Організація внутрішнього аудиту визначається основними її принципами:

- системність;
- комплексність;
- планування процесу внутрішнього аудиту;
- документування;
- поінформованість керівництва;
- звітність перед керівництвом.

Діяльність внутрішніх аудиторів на різних етапах здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства є своєрідним «фільтром», через який проходять найважливіші управлінські рішення щодо фінансових стратегій.

Після завершення внутрішнього аудиту обов'язковим для аудитора є звітність перед керівництвом. Форма звітності залежить від характеру і виду аудиторських послуг.

Внутрішні аудитори повинні бути незалежними при збиранні інформації. Робота

внутрішнього аудитора повинна документуватися. Для цього він веде свої особливі робочі записи у журналі (табл.).

Журнал обліку роботи внутрішнього аудитора

№ п/п	Назва документа	Період	Зміст недоліку	Сума, грн.	Відповідальна особа	Заходи щодо усунення недоліків
1.	Журнал-ордер № 2 «Рахунки в банку»	Грудень 2010 р.	Розбіжність у записах із випискою банку: не відображено отриманий штраф	165	Бухгалтер Поліщук М.А.	Коригувати прибуток на суму штрафу

Кращим варіантом організації внутрішнього аудиту є децентралізована форма внутрішнього контролю. При цій формі керівник служби внутрішнього аудиту або внутрішній аудитор в адміністративному плані підпорядковується прямо керівнику підприємства. Підпорядкування керівника служби внутрішнього аудиту або внутрішнього аудитора головному бухгалтеру є недоречним, тому що в одній особі поєднуються функції обліку і контролю фінансово-господарської діяльності підприємства. Усе це послаблює функцію контролю і може бути причиною нестач, крадіжок, втрат грошових коштів та інших активів.

Програму внутрішньогосподарського аудиту за збереженням і використанням грошових коштів ми пропонуємо здійснювати в такій послідовності: початковий етап (структура підприємства), дослідний етап (організація обліку, кадри, стандарти (нормативи), процедури), підсумковий (заключний) етап (висновки і рекомендації).

Аудит грошових коштів є однією з складних галузей аудиту, оскільки він повинен проводитися суцільно, а також дати висновки про стан розрахунків та фінансове становище підприємства. Ці завдання вимагають використання конкретних форм робочих документів.

Аудит грошових коштів необхідний для попередження та усунення різного роду зловживань і порушень.

Основними методичними прийомами під час аудиту грошових коштів є:

- інвентаризація;
- перевірка документів за формою, суттю та змістом, зустрічна перевірка, опитування.

Отже, використання на сільськогосподарських підприємствах системи внутрішнього контролю дасть змогу керівництву здійснювати контроль за раціональним використанням коштів, адже своєчасне виявлення і виправлення помилок у ході дослідження сприяє не лише достовірному відображенню показників діяльності підприємства, а дасть змогу покращити його фінансово-економічний стан.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР ТА ЇХ ВИРІШЕННЯВ ДП «РОДНИКІВКА» УМАНСЬКОГО РАЙОНУ

Н.В. СЛУПЦЬКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ОЛЯДНІЧУКН. В.

У сільськогосподарському виробництві галузь рослинництва посідає чи не найголовніше місце. Адже продукція галузі забезпечує сировиною харчову та переробну промисловість, а також є джерелом поживних кормів для тваринництва.

Витрати в рослинництві здійснюються протягом значного проміжку часу і продукцію отримують по мірі досягання культур. Ці особливості слід врахувати при вирощуванні технічних культур та обліку витрат і виходу продукції.

Сільськогосподарські підприємства переживають важкий період, однією з головних причин якого є значне зростання витрат ресурсів (матеріально-грошових, трудових та інших), що призводить до підвищення собівартості продукції та зниження прибутку.

В обліку витрат на виробництво сільськогосподарської продукції є невирішені проблеми серед яких: класифікація витрат виробництва, калькуляція собівартості продукції та її оцінки. Це відбувається тому, що облік витрат в різних сільськогосподарських підприємствах здійснюється неоднаково, незважаючи на цілий ряд інструктивних та інших положень, бо такі витрати можна відносити як на виробництво, так і на реалізацію.

Отже, сучасна побудова обліку, стосовно вимог сьогодення передбачає впровадження різних заходів не тільки з боку уряду, а й великих зусиль самих підприємств тому, що даний об'єкт досліджень відноситься до управлінського обліку, згідно якого витрати обліковують за статтями калькуляції, їх перелік та зміст підприємства встановлюють самостійно, підкреслює І.В. Мельниченко, оскільки порядок ведення управлінського обліку за міжнародними стандартами чи урядовими рішеннями не регламентовано. Крім того, у процесі розвитку управлінського обліку змінюється і саме трактування обліку витрат. Дані про витрати використовуються підприємством як для оцінки запасів та визначення фінансових результатів, так і для прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління.

Сук П. вважає, що при організації обліку витрат і виходу продукції рослинництва необхідно враховувати вимоги організації виробництва, зокрема господарського та внутрігосподарського розрахунків, а також діючої системи звітності. Витрати в галузі рослинництва повинні обліковуватись по культурах і різних об'єктах витрат. Поточний і своєчасний облік витрат, понесених на виробництво продукції рослинництва, необхідний для правильного визначення собівартості. Також відмічає, що на організацію бухгалтерського обліку витрат впливає те, що у виробництві продукції технічних культур та інших галузях може бути організоване виробництво рядкової продукції, а також насіння, яке одержується внаслідок інтенсивних технологій.

Сук Л. вважає доцільним деталізувати елементи витрат із врахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва та пропонує такий їх склад: корми та насіння, паливо, енергія, інші матеріали, зношуваність основних засобів, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, інші витрати. При цьому має місце економічний поділ витрат та уречевленої праці робітників господарства. Витрати уречевленої праці – це витрати засобів праці. Але крім них є й інші, зокрема, грошові. Однак цього як правило недостатньо. Необхідно, насамперед, вирішити питання щодо групування витрат на виробництво окремих видів продукції, які розподіляються на статті.

Огійчук М.Ф. зазначає, що основною метою обліку витрат виробництва є своєчасне, повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу виробничих ресурсів в натуральних і грошових вимірниках.

Для забезпечення точного контролю за витратами виробництва А.А. Костякова пропонує прийняти таку номенклатуру обліку витрат за статтями, яка б відповідала принципам управління, а також в повній мірі відповідала галузевому характеру рослинництва.

Основними шляхами нарощування виробництва продукції технічних культур в цілому є підвищення якості насіння, рівня технічного, технологічного та ресурсного забезпечення вирощування технічних культур, зниження собівартості виробленої продукції шляхом глибокого аналізу складу статей затрат та прийняття управлінських рішень.

Таким чином, успішне вирішення проблем обліку витрат виробництва продукції технічних культур потребує удосконалення нормативно-методичного забезпечення на рівні держави та підвищення кваліфікації працівників облікового апарату з метою використання нових форм і методів бухгалтерського обліку.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕПЛИЦЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

**О.В. СМІЛЯНЕЦЬ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ЗАГРЕБЕЛЬНА Н.І.**

Виробничі запаси складають значну частину вартості майна підприємства, а витрати матеріальних ресурсів в деяких галузях досягають 90% і більш в собівартості продукції. Тому посилення ролі бухгалтерського обліку в контролі за станом виробничих запасів і раціональним їх використанням робить істотний вплив на рентабельність підприємства і його фінансового положення.

Основним напрямом підвищення ефективності використання підприємствами виробничих запасів є впровадження ресурсозберігаючих, маловідходних і безвідходних технологій. Раціональне використання запасів залежить також від повноти збору і використання відходів і обґрунтованої їх оцінки.

Вагомий внесок в теоретичну розробку проблем організації і ведення бухгалтерського обліку і контролю виробничих запасів внесли М.Ф.Огійчук, Ф.Ф. Бутинець, Н.Н. Грабова, В.М. Жук, О.В. Лишиленко, Л.К. Сук. та інші.

Методика досліджень. Теоретичною і методологічною основою досліджень послуговували напрацювання вітчизняних вчених. У процесі досліджень використані такі загальнонаукові методи: монографічний, абстрактно – логічний.

Результати досліджень. Розглянувши систему обліку матеріально-виробничих запасів підприємств Теплицького району Вінницької області можна прийти до висновку, що в більшості підприємств існує потреба в конструктивних пропозиціях по вдосконаленню систем обліку і внутрішнього контролю використання запасів. Слід зауважити, що найефективнішим способом вирішення даної проблеми є комплексна автоматизація підприємства на всіх напрямках: діловодство, кадри, виробничий і бухгалтерський облік і так далі. В цьому випадку всі бізнес процеси на стадії постановки технічного завдання на впровадження автоматизованої системи і на стадії власного впровадження неминуче будуть формалізовані, уніфіковані і стандартизовані, що якісно підвищить рівень організації обліку матеріально-виробничих запасів.

Також існують проблеми, що стосуються збору і реєстрації оперативних фактів про рух матеріально-виробничих запасів, що підлягають обліку. Щоб уникнути помилок і порушень, властивих даних підсистемі, в управлінні доцільно давати детальні інструкції конкретним виконавцям (у вигляді посадових інструкцій, виписок з графіків документообігу і інш.) про порядок і терміни реєстрації даних на носіїв. Доцільно використовувати систему заохочень і покарань за виконання виконавцями своїх обов'язків. Контрольні заходи (ревізії, звірки, інвентаризації і інш.) також знижують ризик неефективної системи збору і реєстрації оперативної інформації.

Згідно П(С)БО 9 "Запаси" оцінка запасів до 2004 року відбувалась за такими методами: ФІФО, середньозваженою собівартістю ідентифікованої собівартості одиниці запасів, нормативних затрат; ціни продажу. та метод ЛІФО, який відмінили у 2004 році. Останній і зумовив у останні роки проблеми в обліку виробничих запасів, оскільки ті підприємства, які використовували цей метод оцінки змушені були перейти на інші методи, зокрема протилежний метод – ФІФО. З іншої сторони це мало і позитивний вплив оскільки цей метод був погано пристосований для використання його у

сільськогосподарських підприємствах.

Використання методу ФІФО ґрунтується на припущенні, що одиниці запасів, які були придбані першими, першими і вибувають. Отже, вартість запасів на кінець звітного періоду відображається фактично за вартістю останніх за часом придбань. Метод ЛІФО був відмінений у зв'язку з тим, що його використання зумовлювало зниження прибутку підприємства на певну дату, оскільки він підвищував рівень витрат. Це підвищувало рівень «тінізації» економіки. Суть цього методу полягає у тому, що одиниці запасів, які були придбані першими, вибувають за цінами останніх.

Використання лише зазначених методів оцінки вибуття виробничих запасів в системі бухгалтерського обліку не в повній мірі забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією в системі оптимізації ціноутворення на власну продукцію.

Згідно М(с)Б.ОН 2 “Запаси” визначено: “матеріали та інша сировина, призначені для виробництва запасів, не списуються нижче собівартості. Проте, коли падіння ціни матеріалів вказує на те, що собівартість готової продукції буде вищою за чисту вартість реалізації, матеріали списуються до чистої вартості реалізації. За таких обставин відновлювана собівартість матеріалів буде найкращим наявним мірилом чистої вартості їх реалізації”.

За умови визначення мінімально допустимих цін на продукцію підприємству слід опиратися на її маржинальну собівартість, яка може бути розрахована із урахуванням як найдорожчих, так і найдешевших спожитих підрозділами підприємства запасів. Враховуючи зазначене, існує пропозиція створити додатково ще два методи оцінки вибуття виробничих запасів, які забезпечать додаткове надання обліковцями керівництву підприємства в системі внутрішньогосподарського обліку альтернативної інформації, необхідної при прийнятті управлінських рішень щодо ціноутворення на продукцію, та визначення точки беззбитковості, такі методи:

- найменшої собівартості запасів ЧІФО;
- найбільшої собівартості запасів ЕІФО.

Зміст методу ЧІФО в перекладі із англійської означає “найдешевший в — перший із”. Оцінка вибуття запасів за методом ЧІФО базується на припущенні, що спочатку вибувають найдешевші запаси, які першими відпускаються у виробництво. Цей метод доцільно застосовувати тим підприємствам, які вирощують цукрові буряки, оскільки собівартість їх вирощування досить висока (високі витрати на добрива, насіннєвий матеріал та інші), а економічна доцільність вирощування відповідно низька. Проте всі ми потребуємо споживання цього виду продукції. Цей метод оцінки дасть змогу знизити собівартість затрат на виробничі запаси при вирощуванні цукрових буряків, і зробити вирощування економічно доцільнішим.

Суть методу ЕІФО розкриває його переклад із англійської – “найдорожчий в — перший із”. В основу методу ЕІФО закладено принцип протилежний методу ЧІФО. Оцінка вибуття запасів за цим методом базується на припущенні, що спочатку вибувають найдорожчі запаси, які першими відпускаються у виробництво [3].

Метод ЕІФО доцільно використовувати в культурах вирощування яких є економічно ефективніше. Наприклад вирощування озимої пшениці. Собівартість на її вирощування є низькою, а ціна реалізації вищою. Тому виробничі запаси на виробництво можна відпускати за вищими цінами.

Висновок. Отже, виробничі запаси, — являються об'єктивним чинником, проте в підприємства є реальні можливості удосконалити деякі внутрішні чинники, що впливають на організацію обліку матеріально-виробничих запасів. Для цього удосконалення обліку має бути встановлено проблемою, що вимагає рішення. Керівництво кожного з підприємств може реально вплинути на оптимізацію обліку матеріально-виробничих запасів через побудову автоматизованої системи обліку (у тому числі первинного).

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ТОВ «НАДІЯ» ТАЛЬНІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

**Т.С.ТУРЧАК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач АНІЩЕНКО Г.Ю.**

Тема оплати праці є досить актуальною, оскільки заробітна плата – одна з найважливіших і найскладніших економічних категорій. Вона є одночасно і основним джерелом доходу найманих працівників, і суттєвою часткою витрат виробництва для роботодавців, а також ефективним засобом мотивації працівників.

З позиції бухгалтерського обліку заробітна плата є одним з елементів витрат виробництва і однією із важливих статей собівартості продукції. На сьогодні для сільськогосподарських підприємств проблемним залишається:

1. відсутність автоматизації обліку та процесу обміну інформації між підрозділами;
2. невідповідність структури рахунку 66 потребам практики;
3. використання застарілих форм документів з обліку оплати праці;
4. неможливість єдиної уніфікації первинних документів з обліку оплати праці у різних аграрних галузях.

Проблеми обліку оплати праці досліджували В. Нижник, Н. Павловська, В.С. Дієсперов, Н.А. Жук, М.З. Пізенголіц, Ф.Ф. Бутинець та інші.

Наші дослідження основних тенденцій обліку праці та її оплати проведені на основі даних ТОВ «Надія» Тальнівського району Черкаської області. У своєму розпорядженні підприємство має 2 тис.га сільськогосподарських угідь, має зерновий напрям спеціалізації з розвинутим молочним скотарством. У виробництві сільськогосподарської продукції зайнято 118 осіб, з яких практично порівну припадає на рослинництво та тваринництво.

Господарська діяльність товариства в цілому є ефективною. Про це свідчить щорічне зростання чистого прибутку, зокрема його величина у 2010р. складала 2,2 млн. грн. Це дає можливість зміцнювати матеріально-технічну базу підприємства та поліпшувати умови праці.

Досліджуючи первинний та зведений облік оплати праці у товаристві, встановлено, що в цілому на підприємстві дотримуються основних вимог ведення обліку на даній ділянці.

Розрахунки з оплати праці, ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», на якому узагальнюють інформацію про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, в тому числі й за неoderжаною вчасно платнею. За кредитом рахунку обліковують суми нарахованої заробітної плати і виплати, які не входять до фонду оплати праці. За дебетом відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види обов'язкових утримань а також утримань за заявою працівника, сум депонування невикраченої заробітної плати.

Аналізуючи умови документування затрат праці та її оплати в ТОВ «Надія» ми можемо зробити ряд пропозицій щодо поліпшення обліку на даній ділянці, зокрема необхідно у законодавчому полі змінити структуру рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», що пов'язано зі змінами системи страхування (загальнообов'язкового та добровільного) а також розширення системи трудових відносин (крім штатних працівників для виконання сезонних робіт підприємством залучається значна кількість трудових ресурсів за угодами цивільно-правового характеру). У зв'язку з цим пропонується нами структура рахунку матиме наступний вигляд:

661 "Розрахунки зі штатними працівниками";

662 "Розрахунки з позаштатними працівниками (сумісниками, за договорами цивільно-правового характеру та іншими трудовими угодами ";

663 "Розрахунки за допомогою у зв'язку з втратою працездатності за рахунок підприємства";

664 "Розрахунки за допомогою у зв'язку з втратою працездатності за рахунок Фондів соціального страхування";

665 "Розрахунки за оплатою відпусток";

666 "Премії та заохочення";

667 "Компенсаційні виплати";

668 "Розрахунки з працівниками за позиками банків";

669 "Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями внесків за договорами добровільного страхування".

Впровадження даних субрахунків дасть змогу здійснювати облік в розрізі окремих категорій працівників та витрат. Зокрема новими є два останні субрахунки, які призначаються в основному для здійснення цільових виплат частини заробітної плати працівників за їх дорученням та які підлягають перерахуванню в банківські установи для погашення платежів за кредитами та страхові організації, недержавні Пенсійні фонди для участі застрахованих осіб у добровільному страхуванні.

У первинних документах, на нашу думку, необхідністю є фіксування якості виконаної роботи. Особливо це є актуальним за умови використання погодинної форми оплати праці працівників. В такому випадку необхідно до діючої форми Табеля обліку робочого часу додати графу «Якість роботи за місяць» з позначенням рівня виконання робіт та старанності. Такі позначки може здійснювати керівник структурного підрозділу. За неналежний рівень виконання робіт передбачити у трудовому договорі зменшення у відсотках ставку посадового окладу. Якщо працівник крім основної роботи на даному підприємстві залучається до виконання додаткових робіт, то у клітинці відповідного дня виходу на роботу потрібно проставляти через дріб кількість відпрацьованого ним часу на основній роботі та додаткові затрати праці за виконання окремих доручень.

Варто зазначити, що в ТОВ «Надія» для аналітичного обліку розрахунків з працівниками використовується Книга обліку розрахунків з оплати праці. Даний обліковий регістр є дуже громіздким і незручним у роботі. Більш прогресивною є Розрахунково-платіжна відомість, яку ми пропонуємо ввести в документообіг підприємства з наступними удосконаленнями:

Графу «Утримання» необхідно розділити на такі графи:

1. виплачено за I половину місяця (аванс);
2. відраховано єдиний соціальний внесок
3. податок з доходів фізичних осіб;
4. профспілковий внесок;
5. за виконавчими документами;
6. за позиками банків;
7. за договорами добровільного страхування.

Щодо автоматизації обліку розрахунків з працівниками, на сьогодні розробниками пропонується багато програмних продуктів. Найбільш пристосованою для оброблення даних цієї ділянки обліку є комплексна система управління корпорації «Галактика» та програмний продукт «X-DOOR». Модуль «Зарплата» програмного комплексу «Галактика» забезпечує: формування й ведення нормативної та довідкової інформації, ведення табеля обліку робочого часу, розрахункові функції системи, формування вихідної документації по розрахунку заробітної плати, перехід до нового розрахункового періоду, функції для профілактики бази даних.

Пропонуємо ТОВ «Надія» виплачувати зарплату своїм працівникам не через касу, а перераховувати її на персональні карткові рахунки працівників у банку. Така форма виплати зарплати є зручною та економічно вигідною і підприємству, і її працівникам. Підприємство у такий спосіб позбувається необхідності інкасації, уникає черг за

зарплатою і не має зайвих витрат, пов'язаних з її виданням. Належні суми зарплати та інших виплат просто перераховують на персональні карткові рахунки кожного працівника, який використовує їх на свій розсуд.

Підсумовуючи наші дослідження та внесені пропозиції, вважаємо що при їх застосуванні та реалізації ТОВ «Надія» зможе покращити стан та організацію обліку праці та її оплати.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Ю.В. ХВОРОСТЯНА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ОЛЯДНІЧУК Н.В.

Звітність підприємств – важлива складова управління як на рівні підприємства так і на рівні держави. Вона є першочерговим елементом у прийнятті рішень щодо інвестицій, кредитування та інших фінансових операцій і джерелом інформації для здійснення ефективної державної політики в економічному розвитку галузей.

Проблеми сутності, методики та методології звітності, а також її ролі в обліково-інформаційній системі досліджувались та висвітлені в багатьох працях вітчизняних вчених, серед яких: С. Голов, Т. Кучеренко, В. Пархоменко, О. Тучак, П. Хомин.

Науковці звертали увагу на систематизацію інформаційних даних, висвітлених у звітності, визначали та обґрунтовували склад і структуру статей з урахуванням принципу бухгалтерського обліку щодо превалювання сутності над формою. Ряд вчених брали безпосередню участь у розробці та затвердженні обов'язкових форм фінансової звітності.

Однак, питання належного забезпечення різних рівнів користувачів інформацією про діяльність підприємств АПК до сьогодні залишається відкритим. Також аналізуючи вітчизняні та зарубіжні напрацювання щодо стандартизації, уніфікації фінансової звітності та наближення її до міжнародних стандартів бухгалтерської звітності, можна відзначити, що єдино погодженої точки зору та єдності в позиціях вчених і практиків (фінансових аналітиків і менеджерів вищого рівня) про рівно важність цілей бухгалтерської звітності не існує. Навпаки, ведуться диспути про те, яка із цілей річної звітності – звітні показники поточної діяльності чи збереження капіталу – домінує в сучасній глобальній економіці.

Процес підготовки та безпосереднього складання бухгалтерської звітності може бути поділений на декілька етапів. Зміст деяких з них залежить від особливостей організації облікового процесу на підприємстві, зокрема класами рахунків для обліку витрат, формою обліку тощо.

В рамках створення умов вільної торгівлі посилюється увага за діяльністю підприємств АПК, як стратегічного сектору економіки, чия частка в європейському експорті сільськогосподарської продукції значна. Конкурентне середовище вимагає від сільськогосподарських виробників підвищення ефективності їх діяльності при одночасному забезпеченні належної якості продукції. Виникає необхідність у справедливій оцінці окремих господарських операцій та результатів діяльності загалом.

Разом з тим, зростає роль достовірності і повноти облікової інформації з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. На рівні підприємств дані бухгалтерського обліку не в повній мірі використовуються в економічній роботі. Увага обліковців приділяється лише складанню статистичної та податкової звітності. Тому на сільськогосподарських підприємствах, вважає автор, доцільно формувати автономну систему галузевої звітності, яка б, з одного боку задовольняла інформаційні потреби користувачів державного галузевого рівня, а з іншого – забезпечувала б управлінців

високої та середньої ланки оперативною та якісною інформацією про стан задіяних господарських ресурсів і отриманих результатів.

При розгляді фінансової звітності у користувачів неминуче виникатимуть ряд актуальних питань наступного змісту:

- існуючі форми фінансової звітності є звітами загального призначення, а ому спрямовані на задоволення тих груп користувачів, не вимагають конкретизації інформації, яка подається;
- не підлягає розкриттю окрема обов'язкова інформація, визначена для розкриття у примітках до річної фінансової звітності. Користувачі повинні скласти примітки до річної фінансової звітності, які повністю подавали б усі обов'язкові розкриття та необхідний додатковий аналіз статей звітності;
- залишається невирішеним питання, яке стосується розкриття звітності – проміжної. Підприємства складають її за визначений період за тими ж формами балансу і звіту про фінансові результати, що й річну. Однак при цьому не складається звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до фінансової звітності. Отже, виникає питання: чи є квартальна звітність такою надійною, як річна?;
- статті балансу згруповано так, щоб порівнюючи підсумки розділів активу і пасиву та окремих їх показників, можна було робити загальні висновки про фінансово-господарську діяльність підприємства.

В усіх звітах про фінансові результати діяльності підприємства використовується метод нарахування та відповідності доходів і витрат. При цьому факти господарської діяльності підприємства (доходи і витрати) відносяться до того звітного періоду (і відповідно відображаються у бухгалтерському обліку), у якому вони мали місце, незалежно від фактичного часу надходження або виплати коштів, пов'язаних з цими фактами.

Бухгалтери не завжди формували податкові валові доходи та валові витрати на підставі бухгалтерських показників, шляхом коригування доходів і витрат на податкові постійні та тимчасові різниці, тому на сьогодні щомісячний облік податкових різниць процес трудомісткий та докорінний у переломі встановленої бухгалтерської думки: «спочатку формувати податковий облік, визначаючи звичайні ціни, валові витрати, податкове зобов'язання, податковий кредит, нарахування амортизації за податковим методом, а потім порівнювати з бухгалтерською базою»

Отже, розкриття інформації у фінансовій звітності має бути повністю зрозуміле користувачам і включати в себе дані про підприємство, дату звітності та одиницю її виміру, відповідну інформацію щодо звітного та попереднього періодів, облікову політику підприємства та її зміни, консолідацію фінансових звітів, припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності, обмеження щодо володіння активами, участь у спільних підприємствах, виявлені помилки минулих років та пов'язані з ними коригування, переоцінку статей фінансових звітів, іншу інформацію, розкриття якої передбачене відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАТУРАЛЬНОЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

**О. ХЛИЩЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КРОЧАК О.І.**

Видача заробітної плати працівникам натурою все ще залишається актуальною для багатьох сільськогосподарських підприємств через їх збитковість та незабезпеченість оборотними коштами.

Винагорода за працю може видаватися продукцією підприємства. Причому ця виплата має бути бажаною та звичною. Тобто, продукція, одержана як оплата праці, має задовольняти одну або декілька потреб працюючих. Натуральні розрахунки сьогодні вигідні як для працівника, так і для підприємця. Працівник одержує необхідну йому продукцію за стабільними цінами, а підприємець бачить у такому заході зменшення тиску на фінанси, скорочення грошових витрат на виплату заробітної плати, можливість додатково стимулювати трудову активність найманих працівників. Закон України «про оплату праці» передбачає виплату заробітної плати на всіх підприємствах, незалежно від форм власності, у грошових знаках, що мають законний обіг на території України. Крім того, як виняток, за бажанням працівників, колективним договором може передбачатися часткова виплата заробітної плати натурою у розмірі, що не перевищує 30% нарахованої в грошовій формі за місяць, за цінами, що не вище собівартості продукції.

Така ситуація в умовах ринкових трудових відносин зумовлюється такими чинниками:

1) аграрний сектор – це галузь з уповільненим обігом коштів, оскільки період виробництва окремих видів продукції становить більше половини року;

2) основна маса продукції галузі прямо чи опосередковано споживається населенням, а тому рівень цін на неї тісно пов'язаний з платоспроможністю населення. Тобто, ціни не можуть компенсувати зростаючі витрати підприємств (диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію), що ускладнює можливість резервування коштів для проведення виплат із заробітної плати;

3) поглиблена трансформацією галузі криза унеможлиблює використання сучасних досягнень науково – технічного прогресу для забезпечення стрімкого росту продуктивності праці, самоокупності галузі;

4) існуюча політика кредитування аграрної сфери неспроможна компенсувати нестачу фінансових ресурсів.

Видача сільськогосподарської продукції, як спосіб виплати заробітної плати натурою, має два варіанти:

1. Виплата заробітної плати у формі натуроплати, тобто працівнику виплачують частину заробітної плати в натуральній формі, і конкретно вказують назву та кількість продукції, що видається за працю.

2. Виплата заробітної плати натурою, що спочатку нарахована грошима, а потім, за бажанням працівника, йому видають натуроплату в рахунок заробітної плати.

Ці способи різняться за законодавчою базою. Виплата заробітної плати у формі натуроплати регулюються трудовим законодавством; видача натуроплати в рахунок заробітної плати – цивільно – правовим.

Працівнику нараховують заробітну плату повністю у грошовому вираженні, а вже потім, за бажанням працівника, якщо у підприємства недостатньо грошових коштів, йому на суму заборгованості по заробітній платі видають продукцію. При цьому, між працівником та підприємством укладається цивільно – правовий договір купівлі – продажу продукції. Необхідною умовою для цього є заява працівника на видачу натуральної продукції в рахунок погашення заборгованості за належну йому заробітну плату. При натуральній оплаті праці сільськогосподарське підприємство за виробничі досягнення, або за роботу в особливих умовах, нараховує певним категоріям працівників відповідну кількість продукції.

«Натуральна оплата праці» – складова трудових відносин між роботодавцем і працівником.

Відповідно до ст. 21 Кодексу законів про працю України, трудовий договір – є угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому

розпорядкові, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Згідно зі ст.837 Цивільного кодексу України за договором підяду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу.

За договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором.

Відмінності між трудовим і цивільно – правовим договором необхідно враховувати при виборі способу виплати зарплати продукцією, як правило, власного виробництва.

Виплата заробітної плати натурою не може вважатися бартерною (товаро-обмінною) операцією, поставкою продукції за звичайними цінами, оскільки вона є складовою трудових відносин між роботодавцем і працівником, яка чітко регламентована Законом «Про оплату праці», вона не може бути об'єктом оподаткування податками на прибуток та на додану вартість.

Шляхом внесення змін у нормативні документи необхідно забезпечити можливість видану продукцію у формі натуральної оплати праці оцінювати за собівартістю, рівень якої вважати справедливою вартістю. Пропонуємо внести зміни до законодавчих актів у частині обкладання податками на додану вартість, на прибуток, з доходів фізичних осіб на нараховану заробітну плату в формі натуральної оплати праці.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**О. ХЛИЩЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ПАНКРАТОВА Л.А.**

Дебіторська заборгованість виникає в процесі розрахункових відносин, у які вступають підприємства, внаслідок розриву в часі між товарною угодою і її оплатою, і, отже, на функції грошей як засобів платежу. За значимістю організація взаєморозрахунків відноситься до одного із центральних питань у фінансовій діяльності підприємства. Стан розрахунків з покупцями і замовниками, удосконалення обліку розрахунків, стан неплатежів є надзвичайно актуальною проблемою, особливо в сучасних ринкових умовах.

Дебіторська заборгованість, утворена в межах узгодженого сторонами строку оплати, є нормальним явищем у фінансово-господарській діяльності. Дебіторська заборгованість, яка перевищує погоджені строки платежів, знижує платоспроможність підприємств. Саме тому необхідно ретельно аналізувати стан заборгованості кожного суб'єкта господарювання за такими статтями: розрахунки з покупцями, з іншими дебіторами. Тому дана тема є досить актуальною.

Проблемам бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості присвячено праці таких вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, М.Ф. Огійчука, В.В. Сопка, В.Я. Плаксієнка, Л.О. Сколотій та інших.

Разом з цим, багатоаспектність дослідження зумовлена складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології бухгалтерського обліку та аудиту дебіторської заборгованості.

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи.

Методологічні засади формування інформації у бухгалтерському обліку про дебіторську заборгованість та розкриття даних про неї у фінансовій звітності визначені в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Управління дебіторською заборгованістю є важливою сферою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Тому виникає необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств Чечельницького району з метою підвищення їх платоспроможності. Належна організація обліку дебіторської заборгованості сприяє ефективному управлінню її розмірами і термінами на підприємствах та посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків.

Дослідження обліку дебіторської заборгованості у сільськогосподарських підприємствах Чечельницького району показало, що більшість бухгалтерів занадто уніфікують цей процес, і як наслідок не задовольняються потреби керівника – отримання повної, оперативної інформації щодо стану дебіторської заборгованості. З тих документів, що веде бухгалтер неможливо побачити, по якому виду товару виникла дебіторська заборгованість, коли строки її погашення тощо.

Бухгалтерія повинна контролювати стан розрахунків з покупцями, оперативно інформувати службу збуту та керівника підприємства про затримання оплати за відвантажені готову продукцію і товари, обирати форму розрахунків, яка забезпечує своєчасність платежів.

Вивчення стану бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками в сільськогосподарських підприємствах Чечельницького району показало, що на даній ділянці бухгалтерського обліку є певні недоліки. Одним з них є те, що на підприємствах не формується резерв сумнівних боргів. Проте в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачено, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, яка розраховується як різниця первісної вартості дебіторської заборгованості та суми резерву сумнівних боргів. Тому відповідно вартість оборотного капіталу підприємства є завищеною на суму нествореного резерву боргів. Така ситуація не дозволяє реально оцінити можливість підприємств забезпечити оборотними активами свої зобов'язання та адекватно оцінити свої фінансові можливості. Враховуючи вимоги П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» пропонуємо в сільськогосподарських підприємствах створити такий резерв.

Для запобігання втрат від неповернення заборгованості пропонуємо проведення наступних заходів:

- попереджувальні заходи, що проводяться перед або під час підписання договорів з контрагентами (страхування ризиків, укладання договорів застави майна на користь кредитора, оформлення поручительств);
- передача відповідальності третій особі (продаж дебіторської заборгованості, переведення, уступка боргу, факторинг);
- застосування санкцій – заходи, що застосовуються після прострочення платежу платником (встановлення оперативного зв'язку з дебітором на предмет визнання ним боргу, звернення до суду з позовом про стягнення простроченої заборгованості, порушення справи про банкрутство);
- залік взаємних вимог.

Отже, на підставі дослідження робимо висновок, щодо необхідності вдосконалення інформаційного забезпечення керівника своєчасними і якісними даними про дебіторську заборгованість на підприємствах Чечельницького району. Досить важливою проблемою є необхідність створення резерву сумнівних боргів на підприємствах Чечельницького району, що дозволить реально оцінити можливість підприємств забезпечити оборотними активами свої зобов'язання та адекватно оцінити свої фінансові можливості.

ОЦІНКА, ОБЛІК ТА АУДИТ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У ТОВ «АГРАРІЙ СВІП» УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Ю.П. ШИНКАРУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ШЕВЧЕНКО Н.О.**

Діяльність будь-якого підприємства базується на достовірній інформації про результати його роботи. Джерелом даних є бухгалтерський облік, тому удосконалення облікового процесу на підприємстві є невідкладним завданням для бухгалтерської служби та держави в цілому.

Бухгалтерський облік на основі поглиблення інтеграційних процесів набуває ознак стандартизації шляхом розробки міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і запровадження їх принципів у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

На даний час головне завдання трансформації національної системи бухгалтерського обліку полягає в прискоренні процесу її приведення у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Розробка і впровадження з 1 січня 2007 року Полонення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи" затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. №790, внесли суттєві зміни в організацію і методику бухгалтерського обліку біологічних активів.

Дослідження даної проблеми займалися багато вчених. Серед них такі, як В.М. Шваб, І.І. Кононенко, Н.В. Чабанова, Ю.А. Василенко, Л.К. Сук, І.К. Лісна, Ф.Ф. Бутинець, М.Ф. Огійчук та інші. Проте питання оцінки активів все ще потребує додаткового дослідження, особливо у зв'язку з змінами у законодавстві.

Для полегшення впровадження ПС(Б)О 30 „Біологічні активи" Науково-дослідним фінансовим інститутом при Міністерстві фінансів України розроблено проект Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів.

Оцінка активів завжди була актуальною темою досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, оскільки без активів не може існувати та успішно функціонувати жодне підприємство.

З введенням стандарту бухгалтерського обліку вноситься багато нововведень щодо обліку біологічних активів, їх оцінки, включення фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, а також фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу в інший операційний дохід.

Зміна, яка відбулася із прийняттям нового стандарту: на дату проміжної і річної звітності всі біологічні активи відображають тепер за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу (п. П(С)БО 30).

Щокварталу біологічні активи переоцінюються (приводять їх вартість до справедливої вартості (без ПДВ), зменшеною на витрати при продажу).

Якщо на дату балансу справедливу вартість встановити не можна, то відповідно до

п. 11 п. П(С)БО 30 „Біологічні активи”: довгострокові біологічні активи оцінюють за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності; поточні біологічні активи – за первісною вартістю.

Визначення справедливої вартості біологічних активів і практичне застосування ПС(Б)О 30 „Біологічні активи" в Агрофірмі „Добро” супроводжується певними труднощами, які спричинені низькою кваліфікацією бухгалтерів, відсутністю чіткої методики розрахунків, а також низькою автоматизацією облікового процесу. Тому потрібно поступово впроваджувати оцінку біологічних активів за справедливою вартістю.

Реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку в Україні відповідно до вимог МСБО продовжується. Введення в дію ПС(Б)О 30 „Біологічні активи" докорінно змінює облік витрат і доходів основної діяльності сільськогосподарських підприємств, вноситься багато нововведень щодо обліку біологічних активів, їх оцінки. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів вимагає доопрацювання, внесення змін і методик в оцінку біологічних активів та визначення фінансового результату діяльності сільськогосподарських підприємств.

ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ФОРМ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР

**М.М. ШКВАРІН, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ШАЙКО О.Г.**

Сучасні умови ринкової економіки поставили вітчизняну галузь сільського господарства перед необхідністю мінімізувати витрати на виробництво продукції і повністю реорганізувати системи управління виробництвом. Оптимальним способом розв’язання цих завдань є автоматизація обліку й управління підприємством. Зайняти лідируюче положення на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління – найважливіші завдання керівника підприємства. У бухгалтерській діяльності це обумовлює необхідність застосування комп’ютерних інформаційних систем для бухгалтерського обліку, тому проблема оцінки їх можливостей та впровадження залишається актуальною, за їх впровадженням праця стає більш творчою, спрямованою на організацію та вдосконалення бухгалтерського обліку. Метою цієї статті є узагальнення публікацій з проблем впровадження та використання пакетів програм для бухгалтерського обліку в сільськогосподарському виробництві і аналіз їх впровадження у корпорації «Украгротех» Христинівського району Черкаської області.

Проблеми організації та впровадження інформаційних систем у бухгалтерський облік вітчизняних підприємств з метою автоматизації процесів обробки та систематизації облікової інформації були предметом наукового дослідження таких вчених як Ф. Бутинець, В. Завгородній, А. Загородній, В. Шквір, С. Івахненко та інші.

Впровадження інформаційної системи на підприємстві, у першу чергу, дає змогу поліпшити впорядкованість бухгалтерського обліку, збільшити обсяг інформації, що надходить з даних бухгалтерського обліку, знизити кількість бухгалтерських помилок, підвищити оперативність обліку.

У Корпорації «Украгротех», Христинівського району облік повністю автоматизований, на підприємстві використовується програма "1С: Бухгалтерія 7.7". Комп’ютери всіх облікових працівників оснащені цією програмою.

Саме цей пакет через свою універсальність якнайширше застосовується на підприємствах аграрного профілю. Аналіз показав, що з введенням в дію цього пакету

програм в корпорації «Украгротех» значно підвищилася якість ведення обліку, з'явилася можливість усебічно й оперативно контролювати фінансові та матеріальні ресурси у різних аналітичних розрізах обліку (корпорація, підрозділ, сільгоспкультура, поле, вид робіт, одиниця сільгосптехніки тощо).

Правильно організований облік витрат в розрізі статей калькуляції, за місцем їх виникнення, за видами продукції дає керівництву достатній обсяг інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Якщо для ведення бухгалтерського обліку використовується комп'ютерна програма з розгалуженим аналітичним обліком, іншої додаткової інформації для складання внутрішньої звітності не потрібно – просто достатньо згрупувати показники найбільш зручним чином для управлінського персоналу.

Автоматизація обліку витрат на виробництво включає три взаємопов'язані ділянки роботи: 1) оперативний облік витрат на виробництво та незавершене виробництво; 2) зведений облік витрат на виробництво і визначення собівартості всієї продукції; 3) складання звітних калькуляцій за видами культур.

Набір програм "1С: Підприємство 7.7" є універсальною програмою автоматизації діяльності підприємства, яка використовуються для будь-яких розрізів економічної діяльності підприємства, в тому числі й різних ділянок бухгалтерського обліку. Програма "1С: Підприємство 7.7" має компонентну структуру.

"1С: Бухгалтерія 7.7" є складовою частиною системи програм "1С: Підприємство 7.7", її компонентною. Всього існує три основні компоненти:

- "1С: Бухгалтерія 7.7";
- "1С: Оперативний облік 7.7";
- "1С: Розрахунок 7.7".

"1С: Бухгалтерія 7.7" – це програма для ведення бухгалтерського обліку, що може застосовуватися на підприємствах різних форм власності та видів діяльності.

В програмі також реалізовані можливості ведення на одному робочому місці бухгалтерського обліку декількох робочих планів рахунків, багатовимірного та багаторівневого аналітичного обліку, кількісного та валютного обліку.

Програма має однокористувацьку і мережеву версії. Для користувачів програми є декілька режимів роботи, набір яких різний залежно від версії програми. Бухгалтерський апарат корпорації «Украгротех» використовує мережеву версію "1С: Бухгалтерія 7.7".

Список продукції рослинництва, вирощуванням якої займається підприємство, зберігається в довіднику Номенклатура. Для зручності продукція рослинництва виділена в окрему групу, в складі якої виділено групу «технічні культури». Щодо всіх елементів цієї групи повинен бути заданий вид Продукція. Перелік матеріалів і затрат, потрібних для виробництва конкретного виду (номенклатури) продукції технічних культур можна переглядати і редагувати за допомогою кнопки Склад, що на закладці Додатково вікна елемента довідника Номенклатура.

Для роботи з документами, що стосуються виробництва, використовують журнал Виробництво.

Господарські операції, пов'язані зі списанням матеріалів на виробництво, оприбуткуванням продукції технічних культур, розрахунком її собівартості, відображають в обліку за допомогою документа Калькуляція. Існує можливість складання попередньої калькуляції і завершальної калькуляції, в залежності від потреб. В табличній частині вікна Калькуляція вказується перелік витрат, що включаються в розрахунок собівартості продукції.

"1С:Бухгалтерія 7.7." включає набір стандартних звітів, що дозволяють бухгалтеру одержати інформацію за будь який період, у різних розрізах і з потрібним ступенем деталізації. При потребі можна оперативно сформувати такі види звітних документів: оборотно-сальдова відомість, шахова відомість, головна книга, журнал-ордер по

субконто і відомість по рахунку, аналіз рахунка – за період і по датах, оборотно-сальдова відомість по рахунку в розрізі об'єктів аналітичного обліку.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що комп'ютеризація обліку витрат на виробництво охоплює широке коло трудомістких операцій. До них відносять: групування виробничих витрат за напрямками витрачання, визначення (планової) та фактичної собівартості продукції рослинництва, зведений облік витрат на виробництво, відображення на рахунках синтетичного обліку кореспонденції рахунків.

На даний момент в Христинівському районі тільки три сільськогосподарських підприємства включно з корпорацією «Украгротех» ведуть повністю автоматичну форму обліку. Керівники і бухгалтерський апарат цих підприємств в повній мірі оцінили всі переваги автоматизованого обліку, який виводить їх на новий рівень управління і господарювання.

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

**Я.І. МУЛИК, студ. IV курсу факультету обліку та аудиту
Науковий керівник: викладач МАРЦЕНЮК-РОЗАРЬОНОВА О.В.
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця**

Розвиток аграрного сектору неможливий без залучення довгострокових фінансових ресурсів. Основним видом їх в аграрному секторі є кредити. Світовий досвід засвідчує, що одним із важливих засобів фінансового забезпечення виконання кредитних зобов'язань є застава нерухомого майна. Тому у аграрному виробництві розвиток іпотечного кредитування має велике значення для фінансового забезпечення галузі.

У науковій літературі питанню іпотечного кредитування в галузі сільського господарства приділяється підвищена увага з боку вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них такі провідні вчені, як: В.М. Алексійчук, В.Г. Андрійчук, В.І. Бусов, М.М. Геєнко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко та інші.

Однак динамізм і складність проблем кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників зумовлюють необхідність подальшого дослідження теоретичних, методичних і практичних питань іпотечного кредитування в сільському господарстві.

Іпотечне кредитування є одним з надійних способів залучення приватних інвестицій на ринку нерухомості. Саме іпотека дає змогу найбільш вигідно поєднувати інтереси позичальників, іпотечних банків та іпотечних установ.

Під іпотечним кредитом — слід розуміти особливу форму кредиту, пов'язану з наданням позик під заставу нерухомого майна — землі, виробничих або житлових будівель тощо.

Як зазначає Ковальчук А., ефективне впровадження державою іпотеки є надзвичайно важливим фактором макроекономічної стабільності. Важко переоцінити значення включення в ринковий обіг землі як об'єкта застави. В результаті багатократно зростає привабливість кредитування села, інвестування в основні засоби виробництва, з'являються умови для створення великих, високо механізованих і конкурентоспроможних виробників, які забезпечують основний обсяг товарної сільськогосподарської продукції у країнах з розвинутою економікою [2, 67].

Іпотека землі широко використовується в світі як засіб забезпечення кредитного фінансування і виконання зобов'язань. Незадовільний фінансовий стан аграрних підприємств призводить до знецінення їхнього основного капіталу, в тому числі нерухомого майна. Застава знеціненого майна не дозволяє підприємствам залучати

значні фінансові ресурси, що різко звужує їхні інвестиційні можливості, а низька кредитоспроможність значної більшості сільськогосподарських товаровиробників призводить до надто широкого застосування примусової реалізації іпотеки [5; 77].

До важливих передумов іпотечного кредитування слід віднести загальне економічне зростання, яке б супроводжувалося значним збільшенням заощаджень і розвитком ринку капіталів [4; 51]. Крім цього, до економічних передумов становлення іпотеки землі відноситься помірна вартість позичкового капіталу, стабільність національної валюти, а також задовільний фінансовий стан аграрних підприємств.

Наступною умовою створення системи іпотечного кредитування в Україні є наявність довгострокових фінансових ресурсів, котрі можливо використати для надання кредиту. При довгостроковому іпотечному кредитуванні в жодній країні світу банки не можуть спиратися тільки на кошти на рахунках клієнтів та депозити. Світовий досвід показує, що без розвитку інституту заставних неможливий розвиток довгострокового кредитування. Заставні пов'язують ринок цінних паперів з ринком нерухомості. Сутність заставних – у рефінансуванні. Цей фінансовий інструмент дає змогу продати або закласти іпотечний борг. Саме тому запровадження інституту заставних – безсумнівний прогрес України у розвитку ринку боргових цінних паперів; заснування інституту іпотечних цінних паперів в Україні покликане вирішити проблему дефіциту в банків ліквідних та недорогих ресурсів для іпотечного кредитування [1; 116].

Слід зазначити, що розвиток іпотеки землі в Україні є неможливим без створення та функціонування земельно-іпотечних банків. Іпотечні банки є відносно стійкими та рентабельними економічними інститутами. Вони мають в економіці подвійне значення: як соціальний інститут, що забезпечує довгострокові земельні кредити, і як емітент заставних, які виступають найбільш захищеним заходом внесення капіталу та приносять відсотки.

Існуючі особливості земельно-іпотечних правовідносин, на відміну від грошово-кредитних, призводять до об'єктивної необхідності створення самостійної системи земельно-іпотечних банків, відокремлених від емісійно-грошової банківської системи. Ефективність такої системи полягає в тому, що вона повинна бути дворівневою і складатися: з Державного земельно-іпотечного банку із своїм управлінням та відділами; з акціонерних комерційних земельно-іпотечних банків підприємницьких структур для проведення вторинних операцій на ринку нерухомості.

Ключовим елементом для залучення додаткових ресурсів у банківсько-фінансовий сектор і використання їх для кредитування аграрного сектора виробництва може стати створення надійного (на рівні світових стандартів) механізму гарантування повернення позик через забезпечення їх іпотекою.

Формування іпотечної системи не обмежується створенням земельного банку, комерційних банків та інших кредитних установ, які здійснюють заставні операції із землею. Для становлення та охорони земельного кредиту дуже важливо також створення банківської ринкової інфраструктури, включаючи кадастрові та інформаційно-консалтингові центри, агентства по оцінці нерухомості. Крім цього, необхідно створити інші небанківські організації (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії), що забезпечують стратегічно вірне та раціональне вирішення питання випуску та обігу на іпотечному ринку заставних та інших цінних паперів.

Необхідно також зупинитися на такій економічній передумові іпотеки землі як можливість її примусової реалізації в разі невиконання зобов'язання боржником. Однією із необхідних умов розвитку іпотечного кредитування на вигідних для суб'єктів сільськогосподарської діяльності умовах є не тільки спроможність банків надати кредит, але, насамперед, спроможність позичальників його повернути. При невиконанні боржником грошового зобов'язання, забезпеченого іпотекою, у кредитора завжди є право на одержання задоволення шляхом звернення стягнення на майно боржника.

Однак така процедура не гарантує захисту цього права, оскільки кредитор, як правило, немає можливості отримати відшкодування завданих йому збитків через те, що вартість майна не покриває всіх сум, які підлягають стягненню.

Існує судовий і позасудовий порядок стягнення на предмет іпотеки. У разі стягнення за рішенням суду предмет іпотеки підлягає продажу на публічному аукціоні, якщо інший порядок стягнення не визначений у рішенні суду. Суд може надати іпотекодержателю право продавати майно третім особам.

Слід мати на увазі, що розвинутою можна вважати іпотечну систему, якій притаманні такі характеристики: ефективність, коли процента маржа між ціною фондів і кредиту становить щонайменше 2%; можливість вибору фінансових інструментів; регульованість; доступність по сплаті, коли для 60% населення погашення кредиту можливе без субсидій; наявність міцної банківської системи (високоякісне управління ризиками). Розвинута масова іпотека, в тому числі іпотека землі, є ключовим фактором у зростанні ВВП, створенні нових робочих місць, нових виробництв, розвитку інфраструктури, розв'язанні житлової проблеми в державі.

Таким чином, з огляду на історію і традиції фінансово-кредитних відносин, що склалися в економіках більшості європейських країн, і насамперед, у країнах з перехідною економікою, необхідно зазначити, що за наявності всіх необхідних передумов іпотека землі може досягти в Україні значного розвитку і відігравати важливу роль у функціонуванні ринку середньо- та довгострокового капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кашенко О.Л., Гесенко М.М. Застава земельної власності // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2004. – № 4. – С. 116.
2. Ковальчук А. Правові проблеми розвитку іпотеки в Україні // Право України. – 2002. – № 9. – С. 67.
3. Котляр Д. Іпотечне кредитування аграрних товаровиробників // Часопис: Парламент. – 2002. – № 1-2. – С. 35.
4. Шубко О.Ю. Розвиток передумов іпотеки нерухомості в Україні // Землевпорядний вісник. – 2005. – № 1. – С. 51.
5. Шуст О.А. Економіко-правові передумови формування іпотечного кредитування // Землевпорядний вісник. – 2004. – № 1. – С. 78.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ

**Т.А. БЕРЖАНІР, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КРОЧАК О.І.**

Відповідно до Закону України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему облікових регістрів, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них.

Побудова процесу облікової реєстрації фактів господарського життя на підприємстві відбувається в залежності від обраної ним форми ведення бухгалтерського обліку та рівня використання електронно-обчислювальних машин (ЕОМ).

Довгий час застосування ЕОМ в обліково-економічній роботі справляло лише видимість підвищення ефективності обробки облікової інформації, а вирішення проблем методології обліку в цьому зв'язку зволікалося [1].

Автоматизована система бухгалтерського обліку розвивається на основі „ручних” форм обліку. При цьому вона має свою специфіку та особливості, в зв’язку з чим її визнають окремою формою бухгалтерського обліку [2].

На сьогодні ринок інформаційних технологій пропонує велику кількість програмних продуктів, здатних вирішувати складні завдання щодо обліку, управління, створення баз даних та їх захисту тощо. Ринок бухгалтерських програм є насиченим і представлений комплексними (універсальними), функціональними, а також корпоративними інформаційними системами.

В основу універсальних програм, таких як „1:С Бухгалтерія”, „Парус” (базова версія), „Інфо-Бухгалтер”, „Інфін-бухгалтерія” закладено принципи побудови спрощеної форми бухгалтерського обліку з використання Журналу реєстрації господарських операцій. Робота з такими програмними продуктами організовується за наступною схемою: в журнал вносяться господарські операції та документи, на основі яких після обробки формуються журнали-ордери, відомості, інші реєстри синтетичного та аналітичного обліку, бухгалтерська, податкова, статистична звітність [3].

На відміну від універсальних, функціональні бухгалтерські програми (зокрема, „БЕСТ-5”, „Галактика”, „Дебет плюс”, „Парус”, „1:С Підприємство 7.7”) являють собою сукупність автоматизованих рішень облікових задач, таких як облік основних засобів і нематеріальних активів, облік товарно-матеріальних цінностей, облік розрахунків, а також окремого спеціального модуля для зведення Головної книги та побудови Балансу.

Існування різних форм власності, різних галузей економіки виключає можливість створення єдиної бухгалтерської програми для відображення інформації в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку з використанням набору стандартних первинних документів, відомостей, журналів-ордерів. Цим пояснюється виникнення специфічних методів бухгалтерського обліку в умовах електронної обробки облікової інформації, таких як механізми настройки, сервісні засоби та засоби програмування.

Загальна мета автоматизації облікових процесів сільськогосподарського підприємства формується відповідно до особливостей обліку в галузі, які не передбачені стандартною конфігурацією інформаційних систем обліку.

Використання заходів з удосконалення автоматизації обліку розрахунків сприятиме реалізації функцій внутрішньофірмового фінансового прогнозування та планування як найголовніших інструментів регулювання фінансових потоків підприємств [3].

Важливим моментом в удосконаленні процесу автоматизації обліку є розширення можливостей інформаційних систем шляхом створення нормативно-довідкового фонду для внутрішніх управлінських потреб підприємства. Складовими нормативно-довідкового фонду з оперативного обліку фінансово-розрахункових операцій підприємства можуть стати:

- показники платоспроможності агентів-покупців;
- показники якості сільськогосподарської продукції відповідно до вимог Держстандарту;
- розрахунок суми втрат вартості дебіторської заборгованості внаслідок ігнорування покупцями договірних зобов’язань;
- розрахунок відшкодування збитків за простроченим договором [4].

Оперативне надходження подібних даних сприятиме поточному та перспективному плануванню на підприємстві, своєчасному та більш точному розрахунку збитків у разі судового врегулювання господарських спорів, обґрунтування розміру страхового відшкодування тощо.

Практична реалізація цих методів можлива навіть за умови відсутності на підприємстві автоматизованих бухгалтерських систем і підтверджується особистими розрахунками автора. Прикладом цього є використання електронного табличного процесору Microsoft Excel для виконання розрахунку показників фінансово-економічної

діяльності підприємств, розрахунку суми втрат вартості дебіторської заборгованості за товари, роботи (послуги).

Сучасні автоматизовані системи створюються за принципом розвитку (відкритості), яким передбачено можливості поповнення й оновлення їх функцій. Цим підтверджується вірогідність практичної реалізації запропонованого механізму удосконалення обліку розрахунків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сук Л., Сук П. Основи організації бухгалтерського обліку // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2004. – № 20. – С. 2–7.
2. Вальтер С.Б. Організація розрахунків сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2006. – № 6.
3. Фомін Ф.Ф. і Сук А.К. Шляхи удосконалення бухгалтерських розрахунків // Економіка АПК. – 2008. – № 6.
4. Канцедаль Н.А. Удосконалення безготівкових розрахунків: класифікація та облік // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2007. – № 3. – С. 151–153.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ МАШИНО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ

**В.В. ВАКАР, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ГОЛОВКО Л.Л.**

В сучасних умовах господарювання особливо гострою є проблема своєчасного отримання якісної і достовірної облікової інформації для прийняття управлінських рішень. Розв'язання цієї проблеми неможливе без належної побудови бухгалтерського обліку й економічного аналізу.

На даному етапі реформування економіки України агропромисловий комплекс залишається пріоритетним її сектором. Проте стан технічного забезпечення сільського господарства не відповідає вимогам сучасного виробництва. Зменшення кількісного складу техніки та зниження рівня її технічної готовності викликали збільшення навантаження на трактори, зернозбиральні комбайни та інші машини, що призвело до подовження строків виконання робіт, порушення вимог агротехніки і втрат урожаю. Крім того, суттєві зміни в організацію використання та побудову обліку витрат машинно-тракторного парку внесла реорганізація колективних сільськогосподарських підприємств і створення на їх базі нових організаційно-правових форм господарювання на засадах приватної власності. Тому невідкладним є вирішення питань щодо підвищення рівня технічної оснащеності аграрного сектора та більш ефективного використання його наявного потенціалу.

Розвиток нових форм відносин в аграрному секторі економіки, низький рівень забезпеченості підприємств сільськогосподарською технікою обумовили створення машинно-технологічних станцій як спеціалізованих підприємств з надання механізованих послуг.

В той же час практика обліково-аналітичної роботи щодо використання сільськогосподарської техніки в багатьох аграрних підприємствах не відповідає сучасним вимогам.

Питання обліку роботи машино – тракторного парку є предметом дослідження таких вчених-економістів, як М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцева, Ю.А. Конкіна, В.В. Пітулька, М.Ф.Огійчука, М.С.Палюха та інші. Метою дослідження є розробка наукою обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики бухгалтерського обліку витрат машино – тракторного парку.

Інтенсивна експлуатація сільськогосподарської техніки потребує наявності комплексних відомостей, які повинні надаватися в розрізі часу використання у виробничому процесі. Виконання цього завдання потребує як облікового, так і аналітичного дослідження. При цьому за допомогою цих даних повинна висвітлюватись інформація, яка б забезпечила:

- 1) ведення обліку завантаженості основних засобів;
- 2) облік, аналіз і контроль використання робочого часу та часу простоїв;
- 3) ведення обліку витрачання палива;
- 4) ведення обліку ремонтних витрат;
- 5) накопичення постійних, змінних та умовно-змінних витрат.

Основою створення умов для інтенсивної експлуатації основних засобів забезпечення їх оптимальної завантаженості, яку в діючій системі облікового інформаційного забезпечення можна визначити тривалістю робочого дня та щоденним виробничим завданням машинно-тракторного парку. При цьому обсяг виконаних робіт визначається у фізичних та умовних еталонних гектарах. Така синтетична одиниця визначається з метою отримання можливості співставлення та порівняння обсягів різних видів робіт виконаних різними марками тракторів. Для визначення повноти виконання виробничого завдання проводиться порівняння фактичних даних із загальною змінною нормою виробітку, що є основою для наступного обчислення коефіцієнта змінності.

Важливе значення для прийняття управлінських рішень має аналіз причин утворення простоїв на різних ділянках використання сільськогосподарської техніки, які виникають із різних, як об'єктивних так і суб'єктивних обставин. Вони зумовлюються, у першу чергу, кліматичними умовами та ризиком виникнення технічних відмов, але можуть пояснюватися і суб'єктивними чинниками, у тому числі недостатнім виконанням службових обов'язків. Проведення аналізу тривалості простоїв проводиться шляхом порівняння фактично виконаного та нормативного годинних обсягів виконання виробничого завдання.

Від організаційно-технологічних форм використання машино – тракторного парку суттєво залежить побудова обліку витрат на утримання та його експлуатацію. Кожне підприємство повинно організовувати облік використання машинно-тракторного парку з урахуванням таких чинників: розмір господарства кількості в ньому підрозділів, де використовується техніка; спеціалізація виробничої діяльності; організації облікової роботи та впровадження автоматизованого обліку; кількісні та якісні ряди машинно-тракторного парку; форми його використання; система технічного обслуговування; організації диспетчерської служби.

Вважаємо, що найкращий шлях пошуку резервів підвищення ефективності та усунення проблем обліку використання машинно-тракторного парку полягає у науковому виборі і поєднанні внутрішньогосподарських з іншими організаційними формами використання техніки.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

**А.П. ГРИГОР'ЄВ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ПАНКРАТОВА Л. А.**

В зв'язку з тим, що 1 січня 2011 року набрав чинності Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” змінився порядок сплати соціальних внесків до чотирьох фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування – єдиний внесок на загальнообов'язкове державне

соціальне страхування (далі – єдиний внесок), який сплачується лише до пенсійного фонду України.

Під єдиним внеском розуміють консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Єдиний внесок не входить до системи оподаткування. Збір та облік єдиного внеску здійснює єдиний орган – Пенсійний фонд України, який зобов'язаний вести Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Базою нарахування внеску є сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України “Про оплату праці”.

Розмір єдиного внеску встановлюється у відсотках від суми заробітної плати та залежить від класу професійного ризику виробництва (таких класів 67), встановленого для роботодавця за основним видом його діяльності і становить від 36,76% до 49,7%.

Оскільки у свідоцтві про державну реєстрацію підприємця види діяльності не зазначаються, то для підтвердження його виду діяльності можливо використовувати інформацію, надану державним реєстратором, де зазначаються види його діяльності відповідно до КВЕД.

Для бюджетних установ (незалежно від визначеного їм класу професійного ризику виробництва) розмір для нарахування єдиного внеску становить 36,3%.

За працюючих інвалідів підприємства, установи, організації сплачують єдиний внесок у розмірі 8,41%.

Нарахування єдиного внеску для найманих працівників (крім платників, зазначених у ч. 9 ст. 8 Закону) здійснюється у розмірі 3,6% сум нарахованої заробітної плати за видами виплат.

Для підприємств, установ організацій, фізичних осіб, які виплачують допомогу по тимчасовій втраті працездатності особам (у тому числі і інвалідам), які отримують допомогу по тимчасовій непрацездатності, єдиний внесок на суми оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, здійснюється за рахунок коштів роботодавця, та суми допомоги по тимчасовій непрацездатності нараховується за ставкою 33,2%.

Для осіб, які отримують допомогу по тимчасовій непрацездатності згідно з ч.12 ст.8 Закону єдиний внесок із сум такої допомоги утримується за ставкою 2%.

Базою нарахування єдиного внеску є сума винагороди фізичній особі за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правових договорів, укладених з фізичними особами – підприємцями, якщо виконувані роботи (надані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у свідоцтві про державну реєстрацію їх як підприємців). Тобто при виплаті такої винагороди роботодавець нараховує 34,7% та утримує 2,6% єдиного внеску.

Для фізичних осіб – підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування, та членів сімей цих осіб, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності, розмір єдиного внеску становить 34,7% бази нарахування.

Єдиний внесок нараховується на суми, що визначаються такими платниками самостійно для себе та членів сім'ї, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності, але він не може бути більшим від максимальної величини бази нарахування єдиного внеску встановленої Законом. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску.

На сьогодні утримання із заробітної плати працівників до Пенсійного фонду становлять 3,6%. Платники єдиного внеску зобов'язані сплачувати цей внесок,

нарахований за відповідний базовий звітний період, не пізніше 20 числа місяця, наступного за звітним. При цьому страхувальники – роботодавці під час кожної виплати заробітної плати (доходу, грошового забезпечення), на суми якої нараховується єдиний внесок, одночасно з видачею зазначених сум зобов'язані сплачувати нарахований на ці виплати єдиний внесок у розмірі, встановленому для таких платників (авансові платежі).

Хоча дане нововведення не змінить навантаження на роботодавців та найманих працівників, але викликає деяку плутанину пов'язану з великою кількістю класів страхового ризику і розбіжністю ставок єдиного внеску. Виникає проблема з правильністю нарахування, утримання й сплати єдиного внеску. Більшість бухгалтерів досі задають питання: Як правильно нараховувати, утримувати й перераховувати внесок різним категоріям працівників ?

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НАСІННЯ РІПАКУ В УКРАЇНІ

**В. О. ГУДИМА, студент IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ПАНКРАТОВА Л. А.**

До середини 90-х років минулого століття ріпак вирощували в основному на насіння, зелений корм, переробляли на олію та шрот. З того часу як ріпакову олію стали використовувати для виробництва біопалива і побічного продукту – гліцерину, попит на насіння цієї культури стрімко зріс. Серед інших сільськогосподарських культур, що вирощуються в Україні лише ріпак разом з іншими технічними культурами визначаються великим рівнем ефективності.

Аналізом виробництва сільськогосподарських культур займаються багато сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених: П. Т. Саблук, П. І. Гайдучий, О. М. Шпичак, Ю. П. Лебединський, М. Я. Дем'яненко, С. І. Дорогунцов та інші.

Вирощування технічних культур є важливою складовою стратегії економічного розвитку України. Протягом останнього десятиліття спостерігається стала тенденція розширення посівних площ технічних культур в аграрних підприємствах, що зумовлено підвищенням економічної доцільності їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами.

Метою даної статті є дослідження сучасного стану виробництва насіння ріпаку сільськогосподарськими підприємствами України та аналіз ринків збуту даного виду продукції.

Перевагами ріпаку, порівняно з іншими технічними культурами, є стабільний попит на нього протягом останніх років та високий рівень закупівельних цін на світовому ринку, а також менш небезпечний вплив на погіршення стану ґрунтів порівняно, наприклад, із соняшником.

Виробництво ріпаку донедавна залишалося поза увагою українських аграріїв, проте останніми роками воно почало динамічно розвиватися. За 1990 – 2009 роки посівні площі ріпаку в Україні зросли у 12 разів, а валовий збір – у 14,4 рази. Рекордний урожай, який становив 2,8 млн. т., зафіксовано у 2008 році. Проте, уже у 2009 році підприємства скоротили виробництво на 36% (до 1,8 млн. т.). Основним фактором зниження обсягів виробництва стало скорочення посівних площ на 30%, що зумовлено попитом на нього з боку країн Європейського Союзу. Рівень рентабельності цієї культури у 2008 році в середньому по Україні становив 51%, а у 2009 році знизився більше ніж удвічі і становив 23%. Таке зниження рентабельності даної культури можна пояснити зростанням собівартості її виробництва (близько 25%) та зменшенням реалізаційних цін у 2009 році.

Нові вимоги до сировини для біопаливної промисловості викладені у положеннях Директиви ЄС 2009/28/ЄС «Про стимулювання використання поновлювальних видів

енергії» від 23 квітня 2009 року, які набули чинності з липня 2010 року, можуть сприяти обмеженню експорту ріпаку з України до країн ЄС. Згідно з даним документом з 1 липня 2010 року всі експортери, у тому числі й українські, повинні представляти документи для сертифікації сировини, поставленої до країн ЄС.

Поліпшенню ситуації на вітчизняному ринку ріпаку може сприяти нарощення вітчизняних переробних потужностей в країні. Загалом, реалізація насіння ріпаку переробним підприємствам є достатньо вигідним каналом збуту, проте потужності цих підприємств не в змозі переробити увесь обсяг вітчизняної сировини, що надходить на ринок.

Місцем вільного і прозорого ціноутворення є товарна біржа, вона може мінімізувати маркетингові витрати, витрати на рекламу, а також ризики цінних і курсових коливань для товаровиробників.

Загалом по Україні обсяги продажу насіння ріпаку на біржі досить вражаючі. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України з урожаю 2009 року на початок 2010 року обсяги торгівлі ріпаком на біржовому ринку України за всіма видами угод та базисами поставок досягли 1668,92 тис. т., з них на експорт – 1668,678 тис. т.

Незабезпеченість господарських відносин належним економічним та правовим механізмом негативно впливає на виробничо-фінансовий стан окремих підприємств, а також розвиток виробництва насіння ріпаку та ринків збуту даного виду продукції. Отже, врегулювання ринкових взаємовідносин і формування внутрішнього ринку ріпаку необхідно проводити на державному рівні. Відсутність державної підтримки є істотною проблемою, яка впливає на діяльність сільськогосподарських товаровиробників. Поліпшенню ситуації на вітчизняному ринку ріпаку також сприятиме нарощування власних переробних потужностей. Для переорієнтації виробництва ріпаку на сировинне забезпечення галузі необхідно реалізувати державну програму розвитку вітчизняної біопаливної галузі. Потребує удосконалення і нормативно-правове й організаційно-управлінське забезпечення формування ринку ріпаку. Аграрним підприємствам слід самостійно шукати канали збуту виробленої продукції шляхом кооперації з іншими агро товаровиробниками.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

**О.В. ЗІНЧУК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КРОЧАК О.І.**

Провідною галуззю сільського господарства України є рослинництво, продукція якого створює основу для забезпечення продовольчої безпеки держави.

Облік витрат у сільськогосподарському виробництві повинен забезпечувати оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції, трудових, матеріальних та інших витрат на виробництво продукції по підприємству в цілому та по його окремих структурних підрозділах.

Пошук афективного обліку витрат та аналізу собівартості виробництва продукції рослинництва, а також їх удосконалення постійно перебуває в полі зору науки. Цим питанням приділяють увагу багато науковців і практиків, зокрема Т.А. Бутинець, Н.Л. Жук., Н.М. Ткаченко, М.Ф. Огійчук, А.В. Череп та ін. Однак питання обліку витрат та калькуляція собівартості виробництва продукції рослинництва залишається актуальним і проблематичним і на сьогоднішній день.

Тому метою даної статті є розгляд проблем обліку витрат на виробництво продукції рослинництва та внесення пропозицій щодо його покращення.

В умовах ринкових перетворень, де мають місце такі негативні явища як нестабільність, непередбачені зміни основних показників фінансово-господарської діяльності, досить актуальним є питання формування виробничих витрат у виробництві, які пов'язані із специфікою галузі рослинництва, її місцем у системі народного господарства. Для забезпечення фінансової стабільності, зменшення ймовірності настання ризику банкрутства необхідно ретельно аналізувати показники внутрішньогосподарської діяльності на рівні підприємства, враховувати можливий вплив різних факторів для встановлення оптимальних пропорційних співвідношень обсягів результативних показників діяльності.

Одним з таких важливих показників результатів фінансово-господарської діяльності підприємства є витрати. Вони дозволяють визначити ефективність та якість роботи трудового колективу. Оптимізація витрат забезпечує дотримання режиму економії, зростання продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат, що дозволяє підвищити рентабельність галузі рослинництва.

Найбільш трудомістким процесом в організації обліку витрат є ведення і обробка документів. Тому основним напрямком удосконалення на даній ділянці обліку є удосконалення первинної документації. Останнім часом мало уваги приділяється питанням документального оформлення операцій пов'язаних з надходженням продукції рослинництва, а також витратами на рослинництво. Перш за все, слід визначити той факт, що й досі не розроблено альбом типових форм первинних документів та інструкцій з їх застосування, які були б прийняті на державному рівні та затверджені Міністерством аграрної політики України. Тому такому удосконаленню первинної документації слід приділити деяку увагу.

Необхідною умовою покращення ефективності виробництва є постійний оперативний аналіз виходу продукції рослинництва, який включає виявлення причин втрат урожаю залежно від стану посівів і погодних умов, а також розробку системи заходів щодо забезпечення стійкості сільськогосподарських культур до несприятливих умов.

Своєчасне виявлення невідповідності планових показників урожайності і фактичних дозволить швидко і точно визначити характер порушень ходу виробництва продукції та вжити заходів з метою нівелювання негативного впливу виявлених чинників.

На мою думку доречно вести на підприємстві облік витрат по видах культур, адже це має низку переваг. Облік витрат по їх видах повинен показати, які групи витрат виникли на підприємстві в процесі виробництва продукції (робіт, послуг) в звітному періоді і як вони були відшкодовані в процесі реалізації виробів (робіт, послуг).

Надалі удосконалення обліку витрат і виходу продукції рослинництва необхідно здійснювати в напрямі підвищення його аналітичності, посилення контрольних функцій та забезпечення оперативності і точності інформації про стан і використання матеріальних цінностей з використанням новітніх інформаційних технологій.

НАПРЯМКИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

**С.Ю. КАВЦЬКА, студ. IV курсу економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.**

Прагнення України увійти в Європейський союз неможливе без створення системи правових, організаційних та інших заходів державних і недержавних установ та

організацій, що сприятимуть соціальній стабільності в суспільстві, створенню умов для зростання добробуту, забезпечення належного рівня та якості життя населення. Найважливішим аспектом цієї проблеми, віддзеркаленням місця людини в системі державної політики є стан її соціального захисту та надання соціальних гарантій. Існує необхідність створення ефективного механізму управління соціальними процесами в країні, зокрема, шляхом побудови сучасної системи соціального страхування.

Ця проблема багато років активно досліджується вітчизняними вченими. Цікавими є роботи Гнибіденка І.Ф. щодо впливу світової фінансової кризи на соціальну сферу України; Терещенка Г.М., Мусатової Т.А. щодо проблем розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні; Нікіфорова П.О., Вольської А.О. щодо боротьби з безробіттям; Базилевич В.Д., Приймак В.І., Карчевської О.І. про сучасне страхування та його роль у соціальному захисті; Лісового А.В., Поснової Т.В. про бюджетне забезпечення соціальної функції держави та ін. При цьому загально визнаною є недосконалість діючої в Україні системи соціального страхування та необхідність її подальшого реформування.

Підвищення якості адміністрування системи збору соціальних внесків має особливо важливе значення для визначення розміру ЄСВ (єдиний соціальний внесок) і пропорцій його розподілу між роботодавцями і працівниками, а також перерозподілу між фондами соціального страхування.

Ефективне вирішення комплексу цих завдань надасть змоги усунути дублювання страховими фондами функцій, пов'язаних із реєстрацією страхувальників, формуванням та веденням інформаційної системи відомостей про застрахованих осіб, збором коштів, забезпеченням звітності, здійсненням контролю за повнотою та своєчасністю справляння внесків.

Відтак – скоротити адміністративні видатки фондів, розширити коло суб'єктів соцстрахування та збільшити власні надходження, ефективніше використовувати страхові кошти.

Запровадження ЄСВ значно спрощує процедуру взаємодії роботодавців із фондами. Зокрема, за розрахунками Мінпраці, після запровадження системи збору та обліку ЄСВ адміністративні витрати роботодавців (на нарахування страхових внесків, оформлення платежів, підготовку та подання звітності, актів перевірок) скоротяться вдвічі. Загальна економія коштів роботодавців становитиме близько 1 млрд. грн. на рік.

Створення Державного реєстру соціального страхування, що містить інформаційну систему відомостей про платників ЄСВ і застрахованих осіб, забезпечило повноту та надійність персоніфікованого обліку, доступність інформації для застрахованих осіб щодо набутих страхових прав, оперативність та адекватність призначення страхових виплат, цільове використання коштів соціального страхування. Оптимальним є розподіл та сплата ЄСВ у співвідношенні: 70% (роботодавці) та 30% (працівники).

Це посилює зацікавленість найманих працівників до участі у соціальному страхуванні, змусить їх серйозніше ставитися до сплати соціальних внесків – як до можливості забезпечити собі гідну пенсію та інші соціальні послуги.

Сьогодні немає об'єктивних підстав для зниження страхових тарифів (особливо з огляду на очікуване запровадження медичного страхування), тому доцільніше зробити перерозподіл існуючих тарифів між фондами.

Затвердження кількісних показників розмірів внесків за окремими видами соціального страхування та ЄСВ передбачає максимальне залучення та надання реальних повноважень усім сторонам соціального внеску.

Сучасна система загальнообов'язкового державного соціального страхування спрямована переважно на обслуговування найманих працівників і мало враховує специфіку трудової та економічної діяльності самозайнятих осіб. Як наслідок, система державного соцстрахування не отримує значних фінансових ресурсів для виконання поточних соціальних зобов'язань.

Запровадження єдиного соціального внеску в Україні призведе до покращення фінансової стабільності фондів і спрощення системи соціального страхування, адже одним платежем сплачуються внески до фонду соціального страхування на випадок безробіття, тимчасової втрати працездатності, а також до фонду соціального страхування від нещасних випадків та до Пенсійного фонду.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ ЇЇ ОПЛАТИ

**І.А. КАПУСТЕРА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ЗАГРЕБЕЛЬНА Н.І.**

В сучасних умовах важливими задачами є прискорення науково-технічного прогресу, зниження витрат живої праці, механізація трудомістких робіт, поліпшення використання трудових ресурсів, зменшення збитків робочого часу.

Особливості соціально-економічного розвитку України зумовлює необхідність пошуку нових методів формування й механізму регулювання заробітної плати.

В наш час настільки змінюється економічна ситуація, що державне регулювання не встигає пристосуватись до своїх суб'єктів, щоб налагодити ефективну систему управління. Це стосується й питань регулювання доходів населення та заробітної плати.

Економіст Г.Г. Кірейцев відмічає, що сьогоденні умови вимагають нового підходу до обліку праці та її оплати, основу якого складає первинна документація. Остання, на думку автора, є важливим джерелом початкових даних про господарські операції, які формують інформаційну базу. Від раціональної побудови і точності складання первинної документації залежить кількість і якість інформації, яка складається із сукупних показників, що використовуються для контролю і управління господарством.

На практиці застосовуються різні методи вдосконалення обліку затрат праці та її оплати. Отже, вдосконалювати цю ділянку роботи необхідно з упорядкування первинної документації і впровадження типових уніфікованих форм.

З приводу вдосконалення первинного обліку оплати праці економіст С.І. Дерев'яно, відмічає, що налагодження первинного обліку оплати праці забезпечує контроль за підвищенням продуктивності праці, використанням фонду оплати праці та своєчасне складання звітності.

Первинний облік, документальне оформлення операцій в підрозділах господарства – це основа бухгалтерського обліку в кожному конкретному господарстві. Там, де раціонально побудований первинний облік, як правило, добре поставлений і бухгалтерський облік.

Враховуючи трудомісткість розрахунку заробітної плати й оперативність, з якою треба виконувати, постає проблема автоматизації обліку праці та її розрахунку. Проте, не всі підприємства в Україні мають автоматизований облік заробітної плати у зв'язку із браком коштів. Також перед підприємствами постають проблеми розрахунку та обліку зарплати, які неминуче виникають через постійні зміни у законодавстві країни. Часті зміни розміру передбачених законодавством утримань, а також гарантованих і компенсаційних виплат значно ускладнюють завдання їх розрахунку. Так, останні зміни в методиці розрахунку відпускних та лікарняних призвели до значних проблем з їх нарахуванням. Розрахунок лікарняних не підлягає автоматизації взагалі. У типовій конфігурації для України передбачається їх нарахування вручну.

Економічні та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, організаціями, установами всіх форм власності та господарювання визначає закон України «Про оплату праці»[1]. Відповідно до цього документу заробітна плата – це винагорода, обчислена, як

правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Їх розмір залежить від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей працівника.

На думку Бутинця Ф.Ф основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу відповідно до установлених норм праці (норми часу виробітку, обслуговування, посадові обов'язки).

Немало проблем методологічного характеру існує у царині організації заробітної плати безпосередньо на підприємствах (організаціях). На думку З. Метельської досі не визначені теоретичні підвалини сучасного організаційно-економічного механізму взаємозв'язку між показниками, що характеризують міру (норму) праці та міру її оплати відповідно до досягнутих (відносно норми) результатів праці, тарифних умов оплати праці. Залишається також неоднозначним трактування закономірностей погодження працівником і роботодавцем ціни робочої сили (ставки заробітної плати). Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Таким чином, актуальність проблем розрахунків з робітниками підприємств в сучасних умовах господарювання потребує державного втручання при вирішенні питань реформування оплати праці, зокрема фінансового її забезпечення через паритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, регулювання податків і встановлення мінімального розміру заробітної плати відповідно до життєвого рівня, надання не виправданих відмінностей в рівнях оплати працівників різних галузей і форм господарювання.

Дієсперов В.С. виділяє таку проблему оплати праці як розмір основної заробітної плати. Заробітна плата вважається перетвореною ціною робочої сили. У кожній країні вона складається по-різному, а визначається, насамперед, рівнем розвитку й ефективності економіки. Низька оплата праці в українській економіці зумовлена відставанням від розвинутих країн, яке виражається значно меншим розміром ВВП і національного доходу з розрахунку на особу населення країни. Заробітна плата складає основну частину ціни робочої сили. У практиці організації зарплати в Україні ігнорується об'єктивність вартості робочої сили – оплата складається за залишковим принципом. Вважається нормальним, що зарплата не досягає ціни робочої сили, а це зрештою приводить до руйнування виробництва. На відміну від інших ресурсів, які спочатку оплачуються, а потім споживаються, кошти на оплату праці часто навіть не обґрунтовуються балансами доходів і витрат підприємства.

На підставі наведеного вище можна зробити висновки, що сучасний стан оплати праці у економіці країни є перехідним, неринковим за змістом, неефективним та суперечливим, що не дозволяє їй виконувати роль стимулюючого чинника розвитку виробництва і науково-технічного прогресу, не забезпечує нормального відтворення робочої сили і суспільного відтворення у цілому.

Отже, проблеми обліку є:

- на законодавчому рівні закріпити основні принципи ведення обліку розрахунків з оплати праці;
- недостатньо розроблене кадрове забезпечення з одночасним уточненням кваліфікаційних характеристик і професійних вимог до фахівців обліку;
- упорядкування первинної документації і впровадження типових уніфікованих форм;
- автоматизація обліку праці та її розрахунку.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У СВК ІМ. Б. ХМЕЛЬНИЦЬКОГО, УЛЬЯНОВСЬКОГО РАЙОНУ, КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**К. О.КУЛИК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент МАТРОС О.М.**

Необхідною умовою підтримки виробничого процесу у СВК «ім. Б. Хмельницького» є наявність достатньої кількості виробничих запасів. Так, щоб здійснювати процес виробництва, підприємство повинно мати необхідні запаси сировини, матеріалів, палива, будматеріалів, запасних частин, інших виробничих запасів. У ході їх використання збільшуються витрати на виробництво.

Результатом процесу виробництва є створення готової продукції, унаслідок чого предмети праці переходять у форму готової продукції. Важливість і трудомісткість ведення кількісного аналітичного обліку матеріальних запасів, значні їх якісні показники в СВК ім. Б. Хмельницького зумовили необхідність пошуку більш раціональних методів обліку матеріальних запасів з метою усунення дублювання одних і тих самих операцій.

Для забезпечення інформації щодо потреб управління на виробництві, важливе значення має розробка методики обліку наявності і руху матеріалів, яка б відповідала ринковій економіці і Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси".

Даній проблемі присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Сопко В.В., Грабова Н.Н., Чумаченко М.Г., Іваненко В.М., Шаповал В.М., та ін. Але питання удосконалення обліку виробничих запасів не втрачають своєї актуальності й потребують подальшого дослідження. Оскільки система їх обліку, яка склалася роками, не задовольняє вимоги ринку, так як умови функціонування значно розширюють коло операцій, що проводяться з запасами. Тому обрана тема дослідження є актуальною та має велике значення для підприємства в цілому.

Для підвищення ефективності оперативно-бухгалтерського методу обліку матеріальних запасів доцільно здійснити деталізацію їх груп на кілька підгруп з тим розрахунком, щоб в підгрупі не була велика кількість найменувань матеріалів, що дозволить обмежити обсяг записів для обліку їх руху та перевірки. Це можна досягти шляхом щомісячного складання, так званих, часткових нагромаджувальних відомостей по надходженню і вибуттю матеріалів в межах їх кожної підгрупи, що підвищує оперативність виявлення можливих помилок у складському і бухгалтерському обліку. До того ж, слід зазначити, що при автоматизованому обліку програма дозволяє без зайвих зусиль формувати нагромаджувальні відомості в аналітичному розрізі як за групами і підгрупами матеріалів, так і за окремими їх видами і сортами за будь-який період.

Ще одним проблемним питанням щодо обліку виробничих запасів є ведення і обробка первинних та зведених документів. Тому основним напрямком удосконалення обліку виробничих запасів є покращення первинного і зведеного обліку, насамперед, за рахунок створенням уніфікованих форм.

Аналітичний облік матеріальних цінностей у СВК ім. Б. Хмельницького ведуть у сальдових відомостях на підставі перевірених і протаксованих Звітів про рух матеріальних цінностей. Сальдові відомості можуть бути двох варіантів ф. №41 та ф. № 41а. У СВК ім. Б. Хмельницького використовують перший варіант сальдової відомості ф. № 41. При цьому варіанті відкривають і ведуть сальдову відомість по матеріально відповідальних особах, що є суттєвим недоліком так як не видно загального руху матеріальних цінностей по всьому господарству. Тому, на нашу думку, доцільно на підприємстві застосовувати другий варіант сальдової відомості – № 41а.

Удосконалення сальдової відомості дасть можливість вести облік в цілому по господарству з розшифровкою по матеріально відповідальних особах.

При вдосконаленні структури бухгалтерії у СВК ім. Б. Хмельницького одним з найважливіших факторів є можливість здійснення контролю за точністю облікових даних і надійністю інформаційних зв'язків як всередині бухгалтерії, так і по підрозділах підприємства. Зважаючи на це, перспективною є побудова структури бухгалтерії при застосуванні комп'ютерних технологій, що складається з двох основних відділів: відділу інформаційної системи та відділу контролю.

Ведення податкового обліку виробничих запасів ускладнюється через те, що Планом рахунків не передбачено окремих синтетичних рахунків для обліку валових витрат і валових доходів. На практиці бухгалтеру в кінці звітної періоду необхідно займатися вибіркою даних з Головної книги, необхідних для складання податкової звітності.

Для полегшення ведення податкового обліку та складання звітності пропонується на підприємстві впровадити план рахунків для податкового обліку, який би враховував відображення всіх даних для складання податкової звітності. Протягом звітної періоду складати накопичувальні відомості та журнали безпосередньо з податкових платежів і відрахувань за рахунками податкового обліку.

Впровадження оперативного обліку, навіть, тільки для матеріальних витрат вимагає великих зусиль і багато часу. Але, підприємству можна зосередити увагу на скороченій номенклатурі матеріалів. Так, багато західних фахівців, навіть рекомендують зосереджувати свою увагу на невеликій за номенклатурою, але вагомою по частці в загальній сумі матеріальних витрат групі матеріалів. Для того, щоб виявити таку групу, потрібно провести аналіз структури матеріальних витрат. Такий аналіз дозволяє концентрувати увагу і зусилля на тих напрямках, де можна чекати максимальну віддачу.

Отже, головною задачею СВК ім. Б. Хмельницького є не тільки використання наявних і виявлення нових резервів зниження поточних витрат, а формування діючої системи управління витратами, що відповідає потребам підприємства.

Удосконалення системи управління витратами передбачає проведення робіт у кілька етапів:

- діагностика сформованої системи управління витратами;
- удосконалення методології формування планових калькуляцій;
- коректування нормативів запасів готової продукції, матеріально-технічних ресурсів;
- розподіл підприємства на центри відповідальності;
- формування регламенту взаємодії центрів відповідальності;
- адаптація бухгалтерського обліку до вимог системи управління витратами (введення шифрів виробничих витрат, розширення аналітики по рахунках та ін.);
- розробка форм управлінської звітності.

Все це дозволить зменшити обсяг роботи бухгалтерської служби підприємств, що в свою чергу дозволить уникнути помилок та розбіжностей між фінансовим та податковим обліком, а також зменшити затрати на ведення обліку на підприємстві.

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Я.П. ПЕРЕСІДЛА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач МИХАЙЛОВИНА С.О.

Зміни в економічних відносинах, що відбуваються в Україні, породжують потребу накопичення і ефективного застосування досвіду господарювання за нових обставин. В сучасних умовах для результативної діяльності кожному господарюючому суб'єкту потрібна інформація про економічних партнерів, заінтересованих в налагодженні сталих господарських зв'язків. Стабільне фінансове забезпечення є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин. Виняткова роль

фінансового забезпечення в організації процесів відтворення спричинила високу потребу в бухгалтерській фінансовій звітності.

Даному питанню присвячені праці багатьох вітчизняних науковців таких, як Білуха М.Т., Гарасима П.М., Б. Гринив, Кірейцев Г.Г., Кужельний М.В., Шпичак О.М., Плікус Й. М., Турило А.М. та багато інших. Однак обрана тема дослідження потребує доопрацювань.

Метою даної роботи є висвітлення проблем складання фінансової звітності та надання пропозицій по їх мінімізації.

В сучасних економічних умовах спостерігаються проблеми обліку та формування фінансової звітності підприємств, що пов'язано з намаганням приблизити облік до міжнародних стандартів та нерозвиненою законодавчою базою.

Головною з негативних рис сучасного обліку є те, що власники підприємств не адаптують його під конкретні умови діяльності свого підприємства, так як їхні можливості обмежені українським законодавством, а точніше, його недосконалістю.

Тому необхідно визначити пріоритетні напрямки удосконалення фінансової звітності підприємств в Україні. Так, необхідно адаптувати нормативно – правову базу бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних стандартів обліку.

Важливим є створення відповідної нормативно-правової, методологічної та інформаційної бази стосовно подання звітності підприємствами, що дасть можливість вчасно і в правильному напрямку організовувати діяльність та поліпшувати фінансовий стан. З метою покращення обліку та аналізу звітності, необхідно покращити автоматизовану систему обліку шляхом залучення нових програмних забезпечень.

Фінансова звітність — це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Відповідно до ст. 1 Закону про бухгалтерський облік користувачами фінансової звітності є фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень. Загальні вимоги до фінансової звітності викладено в П(С)БО 1, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 31.01.99 №87, яке встановлює мету фінансових звітів; їх склад; звітний період; якісні характеристики та принципи, якими слід керувати під час складання фінансових звітів; вимоги до розкриття інформації звітності [3, с.32-33].

Метою звітності підприємства є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень. Річна фінансова звітність підприємства складається з таких форм: Баланс (ф. № 1), Звіт про фінансові результати (ф. № 2), Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3), Звіт про власний капітал (ф. № 4), Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5), з додатком у вигляді «Інформація за сегментами» (ф. № 6). В той же час суб'єкти малого бізнесу здають тільки Баланс (ф. № 1-м) та Звіт про фінансові результати (ф. № 1-м).

У зв'язку з реформуванням вітчизняного бухгалтерського обліку на основі міжнародної гармонізації і стандартизації до балансу та інших форм фінансової звітності були внесені значні зміни. Зокрема, необхідно відзначити, що діючий бухгалтерський баланс ще не повною мірою відповідає правилу, згідно якому активи підприємства повинні фінансуватися пасивами такої ж терміновості. Це пов'язано з недостатньо чітким розмежуванням в балансах українських підприємств поточних і довгострокових активів і зобов'язань.

Більш радикальний спосіб рішення цієї проблеми запропонував Б. Гринив [1, с.12]. Грунтуючись на аналізі капіталу з позиції положень теорії власності, він справедливо вважає, що віднесення доходів майбутніх періодів і статей забезпечення подальших витрат і платежів до зобов'язань є необґрунтованим, а тому пропонують внести їх до складу власного капіталу підприємства. Тоді відпадає необхідність виділення в пасиві балансу розділів II «Забезпечення наступних витрат і платежів» і III «Доходи майбутніх періодів».

Структура Звіту про фінансові результати побудована відповідно до структури Плану рахунків бухгалтерського обліку активів. Дані цього Звіту дозволяють побачити структуру доходів і витрат, інформацію для визначення прибутковості і рентабельності діяльності підприємства. В розділі I спочатку визначають фінансовий результат від операційної діяльності, де першим кроком є визначення валового прибутку. Виходячи з принципу бухгалтерського обліку нарахування і відповідності, в Звіті про фінансові результати доходи слід відображати в тому періоді, коли вони виникли, а витрати – на основі відповідності цим доходам. Згідно цьому принципу, визначення фінансового результату в Звіті забезпечується зіставленням доходів і витрат, які були здійснені для отримання цих доходів [4, с.27].

Структура Звіту про фінансові результати (ф. № 2) явно не узгоджена з будовою Звіту про рух грошових коштів (ф. № 3), показники першого звіту важко наочно порівнювати з наведеними у другому. Основною причиною цього є те, що дохід (виручка) від реалізації товарів (робіт, послуг), фінансові результати (прибуток або збиток) визначаються по методу нарахування, тоді як грошові кошти відображаються по касовому методу. Таким чином, при неповній оплаті покупцями вартості відвантажених їм товарів (виконаних для замовників робіт або послуг) неминуче виникають розбіжності між сумою доходу по Звіту про фінансові результати і Звіту про рух грошових коштів.

Звіт про власний капітал (форма № 4) — аналогічно відносно нова форма фінансової звітності. Проте, на відміну від згаданого Звіту про рух грошових коштів, складання Звіту про власний капітал не викликає у бухгалтерів такої маси питань і проблем. Проте до підготовки форми № 4 слід відноситися з особливою ретельністю, оскільки саме цей звіт традиційно викликає найбільший інтерес у власників і інвесторів. В ньому в динаміці простежуються всі зміни, які зазнає протягом звітного року власний капітал, а це, як відомо, — безпосередній інтерес власників і інвесторів. [2, с.19]

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

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гринив Б. Проблемы бухгалтерского баланса: его использование в анализе // Бухгалтерский учет и аудит – 2008. – № 7 – С. 11 – 15.
2. Нашкерская Г. Исследование влияния проведенных корректировок финансовой отчетности на финансовое положение и результаты деятельности предприятия // Бухгалтерский учет и аудит – 2009. – № 1 – С. 19 – 24.
3. Пархоменко В.М. Фінансова звітність в агропромисловому комплексі // Облік і фінанси АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2004. – № 1. -С. 31-45.
4. Проданчук М. Налоговые расчеты и отчетность в системе финансового учета // Бухгалтерский учет и аудит – 2007. – № 9 – С. 27 – 33.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ У РОСЛИННИЦТВІ

**Ю. А. ПІВЕНЬ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ШТОМПІЛЬ А.А.**

Сільське господарство України, не зважаючи на певні позитивні зрушення останніх років, досі знаходиться в незадовільному стані. Попри деяку підтримку з бюджету необхідним є здійснення більш рішучих і комплексних заходів, які визначені у Комплексній програмі розвитку українського села на 2006 – 2010 роки. Крім них, важливим елементом розвитку сільського господарства та підвищення

конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств є створення ефективно функціонуючої системи управління витратами підприємства. Дана система не зможе виконувати свої завдання за відсутності чітко налагодженого інформаційного забезпечення управління витратами виробництва, яке на сьогодні представлене комбінацією підсистем фінансового та управлінського обліку.

Проблемі даного обліку приділялося багато уваги, як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Найбільш визнані і всеохоплюючі праці по даній проблемі представляли Голов С.Ф., Лінник В.Г., Жук В.М., Огійчук М.Ф та інші.

Напрацювання вітчизняних вчених щодо обліку виробництва у сільському господарстві були використані при розробці Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції, основні положення яких використовують в практичній діяльності всі сільськогосподарські підприємства України.

В сільському господарстві мають місце різні методи обліку, але ступінь їх використання визначається специфікою технологій галузей і структурою господарських формувань. Через те, що в рослинництві використовується частина власної готової продукції для наступного виробництва – проявляються елементи напівфабрикатного варіанту обліку. Продукція власного виробництва використовується для одержання нової продукції в наступному році, що обумовлює розмежування витрат по різних звітних періодах і дозволяє показувати їх у вигляді звичайних матеріальних витрат.

У світовій практиці діють дві системи калькуляції: а) з повним розподілом витрат; б) по змінних витратах. Відповідно функціонують дві системи обліку: стандарт-кост і директ-костінг. Для обліку виробництва продукції рослинництва є можливість застосувати метод "стандарт-кост", при якому прямі витрати нагромаджуються безпосередньо на рахунку 23 "Виробництво", а непрямі – на окремих рахунках. До них відносять загальновиробничі витрати, витрати по амортизації і ремонтах основних засобів, зрошенню, оренді тощо.

Сезонний характер виробництва обумовлює те, що співвідношення між розміром прямих і непрямих витрат рослинництва по місяцях різко змінюється. Така ситуація свідчить про те, що фактичні суми загальновиробничих витрат рослинництва не можна щомісяця відносити на об'єкти обліку, бо відсутня навіть база для їх розподілу. Тому, ми пропонуємо по планових розрахунках на рік на підприємстві встановлювати нормативну ставку розподілених витрат у відсотках до прямих витрат. По ній без записів на бухгалтерських рахунках в управлінському обліку потрібно враховувати непрямі витрати. Така методика обліку дозволить постійно мати інформацію про розмір витрат по об'єктах обліку і орієнтовний рівень собівартості продукції рослинництва в період її оприбуткування від урожаю, а не в кінці року, що необхідно для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Дискусійним залишається питання складу статей витрат. Вивчення їх в рослинництві показало, що в різних підприємствах він не однаковий, і не співпадає з переліком, що міститься в типовому положенні з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Підприємству має надаватися право самостійно вирішувати питання про обґрунтування складу статей витрат.

В обліку витрати нагромаджують з кредиту рахунків активів і зобов'язань. Кожний з них призначений для обліку конкретних видів засобів або зобов'язань. При обліку процесу виробництва витрати доцільно відображати з кредиту конкретних кореспондуючих рахунків, а не систематизувати їх по статтях. З діючих двох напрямків підрахунку витрат (по рахунках і по статтях) вважаємо за доцільне залишити один, а саме – по рахунках. Групування витрат за їх видами може бути потрібним системі управлінського обліку, що розробляється кожним підприємством окремо. Якщо воно

виявиться недостатнім для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, то потрібно удосконалювати перелік рахунків. Деталізація витрат здійснюватиметься за потребою самого підприємства шляхом використання шифрів кореспондуючих рахунків і субрахунків. Аналогічно можна деталізувати матеріальні витрати, роботи і послуги тощо. Такий порядок спрощує контроль записів шляхом взаємної звірки підсумків по кореспондуючих рахунках, і забезпечує групування витрат для використання їх власником з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Сформульовані рекомендації по удосконаленні обліку витрат на виробництво продукції рослинництва дозволяють раціонально організувати облік у будь – яких господарських формуваннях.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

І. ЧЕРПТА, студ. ІV курсу факультету економіки і підприємництва Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.

Заробітна плата – є важливішим засобом підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту.

Важливою умовою контролю за суворим забезпеченням принципу матеріальної зацікавленості через заробітну плату праці в відповідності її кількості та якості є своєчасний і точний облік розрахунків за виплатами працівникам, який повинен забезпечити достовірну частку трудових витрат на виробництво, покращення використання робочого часу, зниження собівартості продукції і підвищення рентабельності виробництва.

Теоретичні і практичні питання різнопланової проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам завжди були предметом наукових досліджень, зокрема, таких відомих українських учених-економістів, як: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.І. Дорош, А.Г.Загороднього, С.В. Івахненка, А.М. Колота, Г.І. Купалової, Л.К. Сука, Н.М. Ткаченко та інших.

Розрахунки за виплатами працівникам в СТОВ «Верхнячка-Агро» Христинівського району ведуть на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», до якого відкривають такі субрахунки:

661 «Розрахунки за заробітною платою»;

662 «Розрахунки за депонентами»;

663 «Розрахунки за іншими виплатами».

На цьому рахунку ведеться узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки за неоплачену персоналом у встановлений термін суму з оплати праці.

За дебетом рахунка 66 відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види утримань із оплати праці, депонування сум невикраченої заробітної плати. За кредитом цього рахунка обліковують суми порашованої заробітної плати і виплати, які не входять до фонду оплати праці.

Для загального вдосконалення бухгалтерського обліку у СТОВ «Верхнячка-Агро» важливе значення має поліпшення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам, оскільки дана ділянка облікових робіт є найбільш трудомісткою.

Основним напрямом вдосконалення обліку праці в підприємстві є поліпшення організації первинного обліку.

Первинний облік, документальне оформлення операцій в низових підрозділах господарства — це основа бухгалтерського обліку в кожному підприємстві. Там, де раціонально побудований первинний облік, як правило, добре поставлений і бухгалтерський облік. Навпаки, відсутність належного порядку в організації первинного обліку — одна з найважливіших причин незадовільної постановки бухгалтерського обліку.

Провівши аналіз первинного обліку у СТОВ «Верхнячка-Агро» ми дійшли висновку, що підприємство мало забезпечене затвердженими бланками документів і тому використовує деякі первинні документи довільної форми, а сам облік ведеться задовільно. Так, що у більшості документів відсутні необхідні реквізити. Щоб усунути дані недоліки доцільно замовити у типографії бланки необхідних документів, які будуть оновлені і пристосовані до потреб даного підприємства, а також провести роз'яснювальну роботу з працівниками щодо правильного заповнення бланків документів.

Наступним напрямом вдосконалення обліку праці у СТОВ «Верхнячка-Агро» є поліпшення ведення аналітичного та синтетичного обліку. Так, на нашу думку, для більш ефективної організації обліку розрахунків з робітниками і службовцями до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» доцільно було б ввести не три субрахунки, а вісім. Це такі додаткові субрахунки: 663 – розрахунки за оплатою відпусток, 664 – розрахунки за виплатою допомоги по тимчасовій непрацездатності за рахунок підприємства, 665 – розрахунки за виплатою допомоги по тимчасовій непрацездатності за рахунок Фонду соціального страхування, 666 – премії та заохочення, 667 – компенсаційні виплати, 668 – інші виплати.

Впровадження даних субрахунків дасть змогу розмежувати витрати на оплату, що входять до фонду оплати праці і не входять до нього, але обліковуються на рахунку 66. Крім того, ще дасть можливість здійснювати контроль за цими виплатами.

До нашого часу для розрахунку відпуски не розроблено стандартної форми. Ми пропонуємо розробити форму нарахування відпуску та назвати її «Розрахунок нарахування відпускних». При наявності такої форми не потрібно було б в ручну писати розрахунок та розрахунок відпуску в такій формі мав би акуратніший вигляд. Пропонуємо розрахунок відпускних підшивати разом із розрахунково-платіжною відомістю для зручності перевірки нарахованого відпуску і для запобігання не вірного перенесення суми відпуску з розрахунку у відомість нарахування заробітної плати.

Отже, запропоновані удосконалення в обліку праці та її оплати сприятимуть більш ефективній організації облікових процесів у СТОВ «Верхнячка-Агро» Христинівського району Черкаської області.

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

**М.С. ШИНКАРЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ШАЙКО О.Г.**

В сучасних умовах господарювання найбільший інтерес для користувачів фінансової звітності підприємства представляє інформація про сформовані фінансові результати.

Під загальним поняттям прибутку (збитку) розуміються його найрізноманітніші види. При цьому певна складність у його дослідженні зумовлена відсутністю у теорії і на практиці чіткої класифікації фінансових результатів, що не може не позначатися на обліковій роботі підприємства, від якості якої залежить достовірність та об'єктивність інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

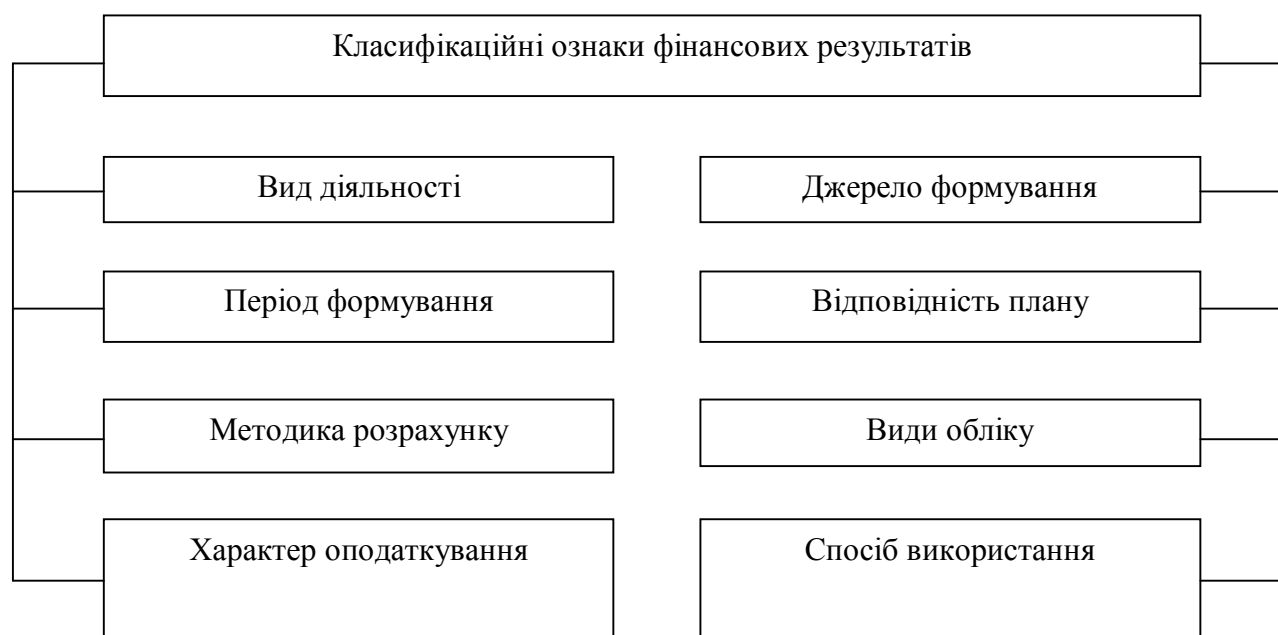
Проблемам обліку фінансових результатів присвятили праці вітчизняні вчені, зокрема Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Б. Моссаковський, М.А. Проданчук, Л. Сук.

За результатами дослідження літературних джерел можна зробити висновок, що чинні П(С)БО містять лише порядок визначення фінансових результатів за звітний період, що включає види діяльності підприємства, але при цьому класифікаційні ознаки фінансових результатів в них не виділено.

З метою спрощення ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та забезпечення достатньою інформацією користувачів звітності для прийняття управлінських рішень, необхідним є розробка обґрунтованої класифікації фінансових результатів та виділення її окремим пунктом у методичних рекомендаціях.

Крім того, здійснений огляд літературних джерел з питань класифікації фінансових результатів дає змогу стверджувати, що більшість авторів у досліджених літературних джерелах не називають ознак класифікації прибутку (збитку), а лише перераховують його різноманітні види. Певна складність класифікації фінансових результатів пов'язана з тим, що деякі науковці по-різному називають один і той самий вид прибутку чи збитку («валовий» і «маржинальний», «нерозподілений» і «балансовий» прибуток);

Існуючі класифікації фінансових результатів мають багато невирішених питань, що свідчить про їх недосконалість. Але, разом з тим, вони містять обґрунтовані результати, які дають змогу виділити та деталізувати основні класифікаційні ознаки фінансових результатів підприємств(рис.).



Класифікаційні ознаки фінансових результатів

Фінансові результати підприємств доцільно класифікувати за такими ознаками:

- вид діяльності, що забезпечить наявність інформації про фінансові результати підприємства від усіх видів діяльності;
- джерело формування, що дасть можливість деталізувати фінансові результати від окремих операцій, здійснюваних підприємством в межах його діяльності;
- період формування, що забезпечить можливість розмежування фінансових результатів підприємства за різними звітними періодами;
- методика розрахунку, що забезпечить можливість визначення фінансового результату за даними різних видів обліку;
- відповідність плану, що забезпечить одержання інформації про відхилення

фінансових результатів від планових показників та прогнозування їх розміру в майбутньому;

- характер оподаткування, що забезпечить можливість здійснення відокремленого обліку фінансових результатів від оподатковуваних та неоподатковуваних операцій;
- види обліку, що дасть можливість визначати фінансовий результат за даними фінансового і податкового обліку;
- спосіб використання, що дасть можливість визначити фінансовий результат підприємства, що підлягає розподілу, а також фінансовий результат, що залишається в розпорядженні підприємства.

Отже, дана класифікація фінансових результатів містить найбільш важливі способи групування інформації про формування і розподіл прибутку з метою підвищення аналітичності інформації в обліку для задоволення потреб різних груп користувачів. Дана класифікація дозволить найбільш точно визначити та спрогнозувати в майбутньому результати діяльності підприємства з урахуванням усієї сукупності факторів, що впливають на їх формування.

ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В ТОВ "АГРАРІЙ СВПП" УМАНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.Є.ОРДЕНОВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ОЛЯДНІЧУК Н.В.

Агропромисловий комплекс є одним з найбільш важливих секторів економіки України. Серед тваринницьких галузей провідна роль належить молочному скотарству. Однак, протягом останніх років молочне скотарство в цілому було збитковим через низькі ціни на його продукцію, що не покривали витрат виробництва. Збитковість галузі призвела до зменшення обсягів виробництва і споживання молока. В зв'язку з цим виявлення резервів зниження собівартості продукції галузі та пошук шляхів підвищення ефективності виробництва є особливо актуальними.

Важлива роль у вирішенні цього завдання належить бухгалтерському обліку та аналізу, адже саме вони надають необхідну інформацію для прийняття ефективних стратегічних та оперативних управлінських рішень. З прийняттям національних стандартів бухгалтерського обліку виникла необхідність розробки методології обліку виробництва продукції молочного скотарства, орієнтованої на міжнародний досвід та національні традиції. В зв'язку з цим існує ряд не вирішених теоретичних, методологічних та прикладних питань в бухгалтерському та внутрішньогосподарському обліку, пов'язаних з оцінкою тварин основного стада та продукції вирощування великої рогатої худоби, з методикою аналізу витрат виробництва в досліджуваній галузі.

Метою статті є узагальнення теоретичних і практичних аспектів діючих систем обліку і аналізу витрат на виробництво продукції молочного скотарства та розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Дослідження вказаних питань знайшло відображення у працях ряду вчених. Проте дискусійними є питання стосовно методів оцінки продукції молочного скотарства, номенклатури статей витрат, необхідності нарахування амортизації на продуктивну худобу тощо.

Плаксієнко В.Я. стверджує, що сучасна система обліку більше пристосована до контролю за виконанням планових показників підприємства, а аналітичні її властивості для вивчення діяльності в цілому як по господарству, так і по окремих культурах, ланках не достатні. Доказ тому – бухгалтерський облік витрат виробництва продукції молочного

скотарства, де всі реєстри обліку витрат тут будуються, як правило, у відповідності з формами таблиці річного звіту. В результаті калькуляція собівартості продукції часто обмежується розподілом непрямих витрат по об'єктах обліку, визначення частини витрат, які відносяться до основної і побічної продукції по встановлених коефіцієнтах і визначення собівартості продукції без розподілу витрат по статтях калькуляції. Облік витрат по окремих підрозділах відсутній, а там, де він налагоджений, ведеться лише по основним підрозділам.

Значне здорожчання ресурсів для сільського господарства, а також переведення системи бухгалтерського обліку на національні стандарти викликають необхідність розробки нових підходів до методики оцінки біологічних запасів, тварин основного стада, аналізу витрат та методичного забезпечення економічного управління молочним скотарством.

На думку І.М. Белого облік витрат на виробництво і калькуляцію собівартості продукції – два взаємопов'язані етапи облікового процесу. Цей взаємозв'язок обумовлено необхідністю вибору об'єктів обліку витрат на виробництво в залежності від об'єктів калькуляційних різниць продукції, спільністю принципів групування витрат при їх плануванні, обліку і обчисленню собівартості продукції.

Для покращення якості облікової інформації необхідно удосконалювати типові форми первинних документів. Тому, з метою визначення кількості молока за базисною жирністю і контролю за його рухом у перерахунку на однопроцентне, ми вважаємо за необхідне ввести графу “Кількість жироодиниць” в Журнал обліку надою молока (ф. 112), що дозволить нараховувати оплату праці операторам машинного доїння, враховуючи якість отриманої продукції.

Таким чином, удосконалення первинного, аналітичного та синтетичного обліку витрат виробництва продукції молочного скотарства забезпечить достовірність економічної інформації, дозволить нараховувати оплату праці тваринникам диференційовано, з урахуванням не лише кількісних, але і якісних показників.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

**О.В. ЗАЄЦЬ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.**

Необхідність удосконалення організації бухгалтерського обліку виробничих запасів пов'язана з тим, що в сучасних умовах, особливого значення набувають завдання ощадливості й економії коштів.

Аналіз діючої практики показує, що на підприємствах як в організаційному так і в методологічному аспекті бухгалтерський облік оборотних засобів продовжує мати серйозні недоліки. Вони досить часто проявляються при інвентаризаціях, а також при звіреннях даних складського обліку, коли виявляються недостачі й значні розбіжності за рахунок пересортування окремих видів матеріалів. Має місце й велика кількість помилок у первинних документах і облікових регістрах, що характеризують надходження та рух матеріалів.

Поліпшенню ресурсопостачання сприяє впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення строгого порядку приймання, зберігання й витрати сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і т.п. Для забезпечення зберігання виробничих запасів, правильного приймання, зберігання й відпущення цінностей важливе значення має наявність на підприємстві в достатній кількості складських приміщень, оснащених ваговими і вимірювальними приладами, мірною тарою й іншими

приспосовуваннями. Необхідно також впроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю за дотриманням норм запасів і витрати матеріальних ресурсів, приділяти більше уваги підвищенню вірогідності оперативного обліку руху напівфабрикатів, комплектуючих виробів, деталей і вузлів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання.

Важливим напрямком удосконалення організації оперативного й складського обліку запасів є раціоналізація форм документів, документообігу й всієї системи оформлення, реєстрації та обробки документів.

Розмаїтість форм облікових документів, у тому числі лімітно-забірних карток, істотно ускладнює роботу з обліку матеріальних ресурсів на заводських складах виробничих підрозділів, у групах відділів матеріально-технічного постачання.

Для покращення обліку виробничих запасів ми пропонуємо використовувати лише одну удосконалену форму лімітно-забірної картки:

СТОВ «Лан»
підприємство, організація
Ідентифікаційний
код ЄДРПОУ

65438700

Код за УКУД

ЛІМІТНО-ЗАБІРНА КАРТКА

Номер документа		Місяць, рік		Код			Кореспондуючий рахунок	
				виду операції	відправника	одержувача	рахунок, субрахунок	код аналітичного обліку
1		Березень, 2011					203	

Номер за порядком	Кореспондуючий рахунок	Матеріальні цінності	Одиниця виміру	Ліміт	Відпущено			Повернено		Всього відпущено з урахуванням повернення	Ціна	Сума	Порядковий номер запису за складського картотекою	На що видано	Підпис одержувача матеріальних цінностей			
					Дата	Кількість	Залишок ліміту	дата	Кількість									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1	203		Бензин АІ-76	1	2	л	100	01.03	80	20	01.03	30	50	9	450	7	На транспортування наслідня	

Всього записів за лімітно-забірною картокою: 1
Начальник відділу, який встановив ліміт: Петров І.І.

Завідуючий складом: Чиж А.М.

Друкують із зворотом без заголовочної частини.
Текст під таблицею та підписи друкують на звороті.

В даній формі ми добавили стрічки «на що видано» і «підпис одержувача матеріальних цінностей». Дане удосконалення дозволить контролювати цільове використання запасів, а також дасть можливість простежити за рухом матеріальних цінностей до кінцевого їх споживання.

Отже, єдина форма лімітно-забірної картки спростить процес відпуску товарно-матеріальних цінностей у виробництво, а також дасть можливість більш якісно контролювати даний процес. Сформульовані положення можуть бути використані для розробки системи критеріїв з удосконалення бухгалтерського обліку за надходженням та використанням виробничих запасів.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

**В.О. ТОВКЕС, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.**

Проведення економічних реформ в Україні пов'язане з вирішенням проблеми удосконалення системи управління сільськогосподарським розвитком. Одним із глобальних завдань, гострота якого зростає, є вирішення продовольчої проблеми, зокрема, в частині розвитку переробного виробництва. Забезпечення стійкого ефективного розвитку цього комплексу вимагає нових, більш досконалих методів і форм його регулювання.

Результативність господарської діяльності при обмежених ресурсах потребує зіставлення витрат і отриманих доходів, а все це – їхнього ретельного обліку. Ведення обліку, як правило, – умова виживання та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

В сучасних умовах економіки не тільки зростає роль витрат виробництва в забезпеченні роботи підприємства, а й розширюються можливості управління витратами, включаючи вирішення таких питань, як визначення прибутків, собівартості та прибутковості окремих видів діяльності господарства, цін на продукцію та послуги. При цьому у системі сільськогосподарського обліку найбільш складною і важливою ділянкою облікового процесу є облік виробничих витрат і виходу продукції олійних культур.

До олійних належать культури, в насінні або плодах яких міститься не менш як 15% олії. Серед них розрізняють культури, які вирощують виключно для виробництва олії (соняшник, ріпак тощо) та рослини комплексного використання, з яких олію отримують як побічний продукт у процесі переробки (соя, льон-довгунець тощо). Основною продукцією олійних культур є олія, побічною – макуха і шрот.

На сьогодні існує ряд проблем при обліку і калькуляції собівартості продукції олійних культур. Ці проблеми досі залишаються темою дискусій, які розгортаються як в періодичній пресі, так і на науково-практичних конференціях, семінарах.

Витрати на виробництво продукції олійних культур є сумою частини ресурсів, використаних для виробництва цієї продукції. Вони можуть бути виражені як у натуральному, так і у вартісному вигляді. Досліджуючи поняття «витрати», ми виявили, що існує декілька тверджень цього значення, так економіст Тринька Л. Я., з'ясовуючи суть поняття «витрати» стверджує, що визначення, наведене у П(С)БО 1, за яким витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань – є не зовсім обґрунтованим. Доцільнішим з облікової точки зору буде визначення витрат як таких, що виникають внаслідок дії чи події у господарському житті суб'єкта для отримання економічної вигоди, що призводить до збільшення активів і зумовлює збільшення зобов'язань, і навпаки.

Підтримуємо думку В. Моссаковського про те, що поділ витрат на змінні та постійні у сільському господарстві досить проблематичний, оскільки обсяг виробництва залежить значною мірою від природних факторів, а не лише від діяльності людей. Тому всі загальновиробничі витрати в сільському господарстві доцільно відносити на виробництво і включати у собівартість продукції незалежно від рівня потужності. Тобто, необхідно більш детально розглядати чинники, які формують дані витрати. Оскільки у рослинництві найбільшу питому вагу з усіх статей витрат займають матеріальні, то для оперативного обґрунтування витрат виробництва доцільно визначати натуральні показники питомих витрат на один гектар. У відповідності з особливостями виробничого процесу в рослинництві в обліку повинно бути забезпечення розрізнення витрат і одержання відповідних підсумкових даних: по суміжних роках виробництва, по

основних видах виробництва культур, по основних видах виконуваних робіт, по основних видах (статтях) витрат, по конкретних підрозділах господарства.

На думку Мацибори В. І. суспільні витрати необхідно відрізняти від індивідуальних витрат виробництва сільськогосподарських підприємств, які є основою формування собівартості продукції. Господарства постійно несуть витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції. Вони включають витрати спожитих засобів виробництва і оплату праці. При цьому продукція лише тоді може бути реалізована, коли вона доставлена до споживача. Тому витрати на первинну обробку, зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції є продуктивними і збільшують її вартість.

Сук Л. К. вважає, що при організації обліку витрат продукції в рослинництві необхідно врахувати вимоги організації виробництва, зокрема господарського і внутрігосподарського розрахунку, а також діючі сили звітності. На його думку витрати даної галузі повинні облічуватись по культурах та групах культур, об'єктах витрат. Кількість об'єктів залежить від спеціалізації господарства та розміру посіву окремих сільськогосподарських культур. Точний і своєчасний облік витрат, понесених на виробництво продукції рослинництва, необхідний для правильного визначення собівартості одиниці продукції. З урахуванням цього запропоновано такий склад статей витрат сільськогосподарського виробництва олійних культур: витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; насіння та садивний матеріал; добрива; засоби захисту рослин і тварин; сировина і матеріали; роботи і послуги, в тому числі автотранспорт, гужовий транспорт та інші.

Як відмічає М.Г. Кірданов, «згідно з П(С)БО 16 «Витрати», витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства». Таке трактування поняття «витрати» в обліку, на його думку, робить його ширшим за поняття «витрати на виробництво» в економічній теорії. Економічним витратам на виробництво відповідає сума операційних витрат і фінансових витрат, пов'язаних із залученням короткострокового позикового капіталу. До собівартості виготовленої продукції, відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», відносяться тільки виробничі витрати. Отже, поняття «облікової собівартості» вужче за поняття «економічної собівартості».

Отже, як бачимо, економічно обґрунтований облік витрат продукції рослинництва дає можливість мати об'єктивну інформацію про ціну реалізації, визначення рентабельної продукції та загалом здійснення прогнозованих розрахунків щодо перспектив розвитку підприємств. Тому, питання щодо необхідності ефективного і раціонального управління у сфері обліку витрат та обчислення собівартості продукції в галузі рослинництва є надзвичайно актуальним, оскільки лише облік є єдиним джерелом інформації, що необхідна для управління та контролю за процесом виробництва продукції рослинництва.

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ

**Г. О.СТЕПАНЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ДЕМКОВА О.М.**

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів, а кредиторська – пасивів і впливають на фінансовий стан підприємства. Значення їх особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить

до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка (наприклад, у десятиденний строк), ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Таким чином одним з найбільш складних і суперечливих питань є облік дебіторської та кредиторської заборгованостей, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів.

Проблемами обліку заборгованості займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них слід визначити праці В. Потехіна, М. Лаврик, Є. Жукова, І. Смельянова, В. Пятакової, Піліпенко О.І. та ін.

Зокрема, однією з проблем є рефінансування заборгованості. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються сьогодні, є факторинг, облік векселів, форфейтинг. Вважаємо, що сюди слід також включити уступку вимоги переведення боргу. Такі форми рефінансування сприятимуть вирішенню проблеми неплатежів для українських підприємств.

Саме поняття заборгованості потребує подальших досліджень, оскільки часто ототожнюється з зобов'язаннями.

Зобов'язання реєструються в обліку лише тоді, коли по них виникає заборгованість. Зобов'язання, які підлягають виконанню в майбутньому, не є заборгованістю і не відображаються в бухгалтерському обліку. Динаміка зобов'язань називається розрахунками. З врахуванням вищесказаного схилиємось до думки, що розрахунки виступають як система відносин між підприємствами, що виникають внаслідок кругообігу господарських коштів. Тому їх можна розглядати більшою мірою як категорію політекономічну, а не як бухгалтерську, адже самі розрахунки як категорія відносин в бухгалтерському обліку не відображаються.

Теоретичні принципи, що складають основу визнання, оцінки і розкриття кредиторської заборгованості, ще недостатньо опрацьовані, і вона тривалий час розглядалась як "зворотній бік" активів. Вважаємо, що зобов'язання визнається кредиторською заборгованістю, якщо воно відповідає наступним вимогам: визначенню кредиторської заборгованості; вимірюється; є релевантним і є достовірним.

На основі критичного аналізу обліково-економічної літератури визначено, що існуючі класифікації заборгованості є неповними і охоплюють лише одну ознаку. Тому вважаємо доцільним класифікувати дебіторську заборгованість наступним чином:

- в залежності від терміну погашення – на довгострокову і поточну;
- в залежності від операційного циклу – на товарну (операційну) і нетоварну (неопераційну).

Вважаємо, що запропонований поділ, по-перше, спрощує критерії класифікації; по-друге, не суперечить встановленим П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" вимогам щодо включення заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги до складу

поточної дебіторської заборгованості, але надасть можливості, в подальшому, чітко окреслити заборгованість, за якою потрібно нараховувати резерв сумнівних боргів.

Для вирішення проблеми неплатежів до сучасного рахунку 36 “Розрахунки з покупцями і замовниками” пропонується ввести субрахунок 363 “Розрахунки за відстроченими платежами”, на якому слід обліковувати розрахунки за тією дебіторською заборгованістю по товарах, роботах, послугах, за якою було відстрочено виконання зобов’язань за договорами.

Це дозволить підвищити ефективність контролю за дебіторською заборгованістю і окреслить суми заборгованості, за якою слід нарахувати резерв сумнівних боргів.

Таким чином, питання обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей потребує подальшого удосконалення. Методика їх обліку не є установленною. Вона має постійно оновлюватись відповідно до вимог часу та змін у законодавстві.

ОПЛАТА ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ТА УТРИМАННЯ З НЕЇ

В.В. ПАСТУШЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ОЛЯДНІЧУК Н.В.

В умовах становлення ринкової економіки існує ряд проблемних питань щодо обліку оплати праці, оскільки вона відіграє винятково важливу роль у розвитку суспільства.

Облік праці та її оплати має важливе значення для обліковця будь-якого підприємства, незалежно від роду діяльності, форми власності.

Згідно П(С)БО 26 «Виплати працівникам», виплати працівникам – це всі форми компенсації, які працедавець надає працівникам в обмін на їхні послуги підприємству.

Незважаючи на наявність дієвої нормативно-законодавчої бази з питань праці та її оплати, проблеми облікового характеру мають місце у виробничій практиці.

Обговорення питань праці та її оплати широким колом науковців і практиків не вирішують усіх проблем, особливо з набуттям чинності Податкового Кодексу України та ряду змін до нормативно-законодавчих актів.

Законодавством визначено розмір утримань єдиного соціального внеску із заробітної плати працівників сільськогосподарського виробництва – 3,6%. Із заробітної плати утримують також податок з доходів фізичних осіб, що регулюється Податковим кодексом України, ставка податку становить 15% бази оподаткування. Якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів, перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року, ставка податку становить 17%.

Платники податку мають право на податкову соціальну пільгу, яка визначається, виходячи з розміру мінімальної заробітної суми. На 1 січня 2011 року мінімальна заробітна плата складає 941 грн за місяць, тому податкова соціальна пільга визначена у сумі 470,50 грн (50% прожиткового мінімуму). Для окремих категорій платників податку Податковим кодексом передбачені соціальні пільги в підвищених розмірах – 150%, 200%.

Облік розрахунків з оплати праці та інших виплат, ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», до якого відкривають 3 субрахунки: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

За дебетом рахунка відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види утримань із оплати праці, депонування сум невикраченої заробітної плати. За кредитом – обліковуються суми нарахованої заробітної плати та інших виплат.

За рахунком 66 може бути розгорнутий залишок: кредитовий – відображає заборгованість підприємства працівникам за заробітною платою, і дебетовий, що показує заборгованість працівників господарству за заробітною платою.

Первинний облік, документальне оформлення операцій в різних підрозділах підприємства – це основа бухгалтерського обліку в кожному підприємстві. Там, де раціонально побудований первинний облік, як правило, добре поставлений і бухгалтерський облік. Навпаки, відсутність належного порядку в організації первинного обліку – одна з найважливіших причин незадовільної постановки бухгалтерського обліку.

На нашу думку, поліпшення ведення аналітичного та синтетичного обліку є одним із завдань вдосконалення обліку праці та її оплати. Для більш ефективної організації обліку розрахунків з робітниками і службовцями до рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», доцільно було б ввести не 3 субрахунки, а вісім. Це такі додаткові субрахунки: 664 «Компенсаційні виплати», 665 «Розрахунки з працівниками, що працюють за сумісництвом», 666 «Розрахунки з штатними працівниками», 667 «Розрахунки з тимчасовими працівниками», 668 «Премії та заохочення». Впровадження даних субрахунків дасть змогу обліковувати заборгованість за різними видами виплат, здійснювати поглиблений контроль за нарахуваннями та виплатами заробітної плати та прівівняних до неї виплат.

На нашу думку, узагальнюючим регістром, в якому відображаються розрахунки по заробітній платі з кожним працівником, доцільніше застосувати Розрахунково-платіжну відомість, а не Книгу обліку розрахунків по оплаті праці тому, що застосування Книги має певні недоліки. Вона є зброшурованою і тому одночасно може використовуватися і заповнюватись лише однією особою, а в ситуаціях, коли необхідно швидко здійснити всі нарахування, це займає значний відрізок часу, на відміну від Розрахунково-платіжної відомості, яку в даному випадку може заповнювати відразу декілька осіб різних підрозділів.

Крім того, у Розрахунково-платіжній відомості, доцільно графу «Виплати з тимчасової непрацездатності» розділити на дві, в одній відображувати суми нарахованих лікарняних, що виплачуються за рахунок коштів підприємства, а в другій – суми, що виплачуються за рахунок Фонду соціального страхування. Це дозволить контролювати суми нарахованих та виплачених виплат за листками непрацездатності.

Таким чином, запропоновані удосконалення обліку праці та її оплати, сприятимуть покращенню організації бухгалтерського обліку з метою здійснення належного контролю розрахунків за виплатами працівникам.

ОСОБЛИВОСТІ ПРИНЦИПУ ПОВНОГО ВИСВІТЛЕННЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Т.М. ЯКОВЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КУЧЕРЕНКО Т. Є.

Принципи фінансової звітності, покладені в основу формування корисної інформації для безпосередніх та потенційних учасників бізнесу, сприяють гармонізації та уніфікації підходів до її складання. Принцип повного висвітлення не належить до основоположних, проте призначений забезпечувати оптимальний зміст і структуру інформації, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Проблема надання корисної інформації у фінансовій звітності суб'єкта господарювання в умовах глобалізації світової економіки вимагає визначення критеріїв, які забезпечують її повне висвітлення, відповідно до обраної концепції збереження

капіталу. Вивчення загальних підходів до змісту принципів фінансової звітності проводилося у працях багатьох вчених: Т. Кучеренко, І. Буфатіної, С. Голова, О. Головащенко, В. Качаліна, О. Коробко, Н. Малюги, Я. Соколова, П. Хомина, А. Хоріна та інших. Проте детальні дослідження змісту принципу повного висвітлення та його зв'язок із концептуальною основою фінансової звітності, інформаційними запитами учасників бізнесу не проводилися, що і спонукало до висвітлення даної проблеми.

Принцип повного висвітлення передбачає, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі [1, с.175]. Відповідно до міжнародної практики, в основі публічної фінансової звітності про діяльність суб'єкта господарювання лежать розроблені належним чином стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

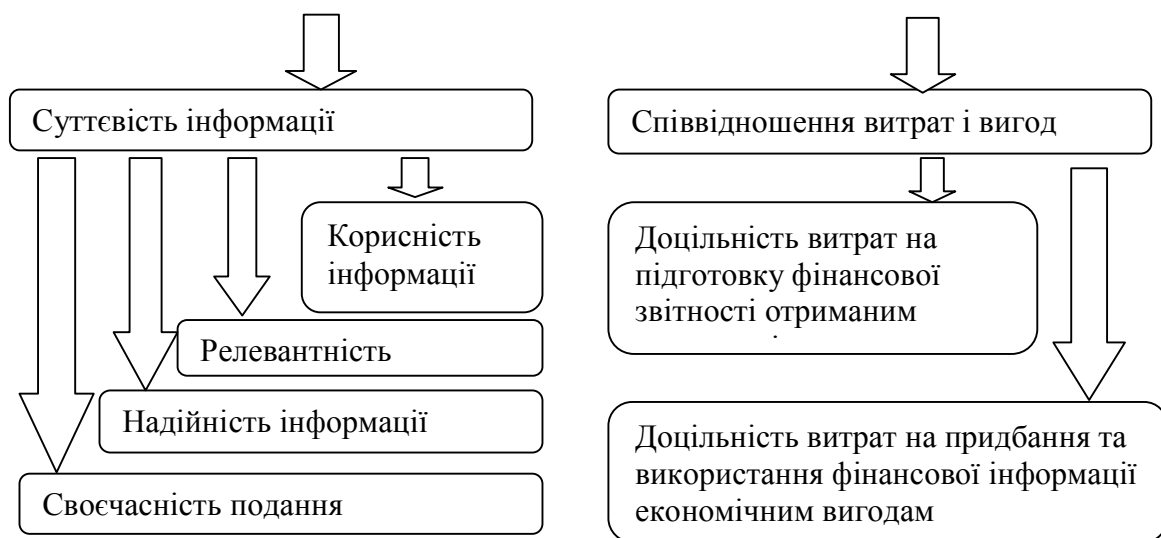
В ринкових умовах спектр ділових рішень, які приймаються на базі фінансової звітності, є набагато ширшим, ніж фінансово-інвестиційні рішення, які використовуються акціонерами, інвесторами та кредиторами. Користувачам, коло яких з погляду організації включає усіх існуючих і потенційних учасників бізнесу, потрібні не просто звітні дані, а спеціально підготовлена змістовна інформація у форматі звітності для прийняття організаційних, корпоративних, управлінських і економічних рішень. Суттєву інформаційну цінність набувають відомості прогностного характеру: про перспективи розвитку бізнесу, про ділові ризики, про відповідальність органів управління юридичної особи щодо забезпечення балансу корпоративних інтересів всіх учасників бізнесу. Таким чином, вирішення поставлених проблем з формування фінансової звітності за принципом повного висвітлення спрямовується на створення оптимального балансу звітної інформації для задоволення інтересів різних груп користувачів. «Дані бухгалтерського балансу, звіту про прибутки та збитки, звіту про рух капіталу, звіту про рух грошових коштів як самостійні форми звіту менеджменту організації набувають характеру інформації тоді і тільки тоді, коли вони враховують соціальне замовлення на показники, які розкривають; у тому випадку, коли в основу балансостворення покладена деяка теоретична конструкція, ідея.... Рахувати ж, що інформація розкрита в силу факту її надання користувачам, було б помилковим і безперспективним розумінням проблеми відкритості, прозорості бізнесу для зацікавлених осіб» [3, с. 52].

Фінансова звітність, яка будується на концепції фінансового капіталу, з точки зору транснаціональних економічних позицій повинна задовольняти інформаційні запити широкого кола користувачів, тобто є загальною інформацією, на яку вимушені опиратися користувачі, як на головне джерело зовнішньої інформації. Повне висвітлення інформації у фінансовій звітності передбачає надання суттєвої інформації про:

- фінансовий стан, фінансові ресурси суб'єкта господарювання, об'єми і форми залучення в оборот власного і позикового капіталу;
- фінансові результати діяльності за звітний період, розміри і форми економічних вигод, отриманих основними групами постачальників капіталу (фінансових ресурсів);
- зміну фінансового стану суб'єкта, джерела фінансування та напрями їх використання, рух грошових потоків за звітний період.

Суттєвість інформації у фінансовій звітності передбачає її корисність для прийняття економічних рішень, відкидаючи ті інформаційні потоки, які не впливають на прийняття таких рішень. Інформація вважається більш корисною для користувачів, які приймають економічні рішення, за наявності балансу релевантності і надійності (рис.).

Релевантність визначається ступенем впливу на економічні рішення і на прогнозування діяльності суб'єкта господарювання, в тому числі її грошових потоків, за умови, що суттєвість забезпечує надання лише корисної або значимої інформації. Фінансова інформація вважається релевантною, якщо така інформація впливає на економічні рішення, які приймаються користувачами та забезпечує:



Критерії функціонування принципу повного висвітлення

- прогнозування наслідків минулих, поточних і майбутніх подій;
- підтверджує або коригує зроблені раніше оцінки, дозволяючи визначити доцільність раніше прийнятих рішень.

Надійність фінансової звітності означає достовірне, без упередженості відображення тих господарських операцій і подій, для яких вона призначена і висвітлення яких від неї доцільно очікувати.

Положення про Концепції бухгалтерського обліку визначають два обмеження релевантності і надійності: своєчасність і відношення вигод і витрат. Своєчасність надання та оприлюднення фінансової звітності визначають її доцільність для прийняття відповідних рішень. Невиправдана затримка інформації призводить до втрати її доцільності через невідповідність наданих даних фактичному їх стану. Для досягнення балансу між доцільністю і надійністю превалюючою вимогою є потреби користувачів для прийняття рішень. Вважається, що інформація має надаватися своєчасно, інакше вона перестане бути релевантною.

Співвідношення між вигодами і витратами означає, що вигоди від інформації не повинні перевищувати витрати на її отримання. Проблема співвідношення вигод і витрат визначена Положенням скоріше як загальне обмеження, ніж як якісна характеристика. Отримувані вигоди повинні перевищувати витрати на підготовку звітності, але у кожному конкретному випадку порівнювати їх надзвичайно складно.

У випадку надмірної затримки з наданням звітної інформації вона може втратити свою доречність. Керівництву необхідно знайти оптимальне співвідношення між відносними перевагами своєчасного надання звітності та забезпеченням достовірності інформації. Зі своєчасним наданням інформації може виникати необхідність скласти звіт раніше, ніж стануть відомі всі аспекти операції або іншої події, що може поставити під загрозу достовірність інформації. І навпаки, якщо затримати звітність до моменту, коли стануть відомі всі аспекти, інформація може бути абсолютно достовірною, але малокорисною для користувачів, які мали прийняти рішення раніше. Для досягнення оптимального співвідношення між доречністю та достовірністю перш за все слід керуватися необхідністю задовольняти потреби користувачів, які приймають економічні рішення.

Проблема тлумачення і вірного використання фінансової інформації частково покладається на приймаючого рішення. Він повинен не лише визначати яку інформацію і як використовувати, але і розуміти її. Для забезпечення одноманітних підходів тлумачення публічної фінансової звітності. Концептуальною основою складання та

подання фінансових звітів визначено чотири основних якісних характеристики: зрозумілість, доречність, достовірність та зіставність. Окрім того, складання фінансової звітності з використанням встановлених МСФЗ принципів фінансової звітності полегшують інтерпретацію наданої інформації.

Отже, основними критеріями, які забезпечують функціонування принципу повного висвітлення, є суттєвість інформації та співвідношення вигод і витрат від надання фінансової звітності. Відповідно до цих критеріїв, повне висвітлення інформації у фінансовій звітності, яка будується на концепції фінансового капіталу, передбачає надання суттєвої інформації про: фінансовий стан, фінансові ресурси суб'єкта господарювання, об'єми і форми залучення в оборот власного і позикового капіталу; фінансові результати діяльності за звітний період, розміри і форми економічних вигод, отриманих основними групами постачальників капіталу (фінансових ресурсів); зміну фінансового стану суб'єкта, джерела фінансування та напрями їх використання, рух грошових потоків за звітний період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський облік на підприємствах АПК. Том 1. Посібник по застосуванню нормативно-методичних документів з бухгалтерського обліку в Україні. / За ред. В.М. Пархоменка та В.М. Жука. – К.: ІАЕ, 2004. – 826 с.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. / К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000.
3. Хорин А.Н. Принципы формирования бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 23. – С. 50-52.
4. Шелагинов В.Е. Пересмотр принципов подготовки и представления финансовой отчетности по МСФО": цели финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2007. – № 4 (100). – С. 21-28.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ, ЇХ ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ

**М.О.САВЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент СЛАВГОРОДСЬКА А.А.**

Виробництво продукції пов'язане з використанням виробничих ресурсів, в процесі якого вони частково або повністю споживаються, а їх вартість переноситься на новостворену продукцію. Сукупність вартості спожитих і перенесених на продукцію виробничих ресурсів формують витрати виробництва.

Питаннями суті витрат, їх класифікації, обліку та аналізу займалися такі вітчизняні вчені як П.Т.Саблук, В.Г.Лінник, Ю.Я.Литвин, В.М.Жук, М.Ф.Огійчук та інші.

Загалом, усі витрати можна поділити на виробничі та невиробничі (адміністративні, фінансові, витрати на збут, тощо). У процесі виробництва продукції здійснюються найрізноманітніші витрати, які є неоднорідними за своїм складом і економічним значенням. Тому правильна класифікація витрат відіграє велику роль у їх плануванні, обліку та аналізі собівартості продукції.

Залежно від характеру участі в процесі виробництва витрати поділяються на:

- основні;
- накладні.

Основні витрати, пов'язані з безпосереднім виконанням технологічних операцій по виробництву продукції, без них виробництво певного виду не можливе.

Накладні витрати – витрати з управління та обслуговування діяльності виробничого підрозділу (бригади, ферми, цеху) рослинництва, тваринництва, а також господарства в цілому. Це загальновиробничі витрати діяльності.

За формою участі витрат у виробничому процесі вони поділяються на:

- постійні;
- змінні.

Постійні витрати безпосередньо не пов'язані з обсягом виробництва продукції, вони є функцією часу, а не обсягу продукції. До постійних відносяться витрати, величина яких, не залежить від кількості виробленої продукції, поголів'я худоби чи обсягу виконаних робіт. Вони залишаються сталими як при мінімальному рівні виробництва та і при максимальному, а також в умовах, коли виробництво взагалі зупинено.

Змінні витрати, у свою чергу поділяються на:

- пропорційні, величина яких визначається обсягом продукції;
- непропорційні, величина яких залежить від обсягу виконаних робіт чи поголів'я тварин.

Необхідно зауважити, що на практиці обчислення загальної динаміки змінних витрат спрощують, вважаючи всю їх сукупність пропорційною. Виходячи з цього, допускають, що абсолютна величина змінних витрат змінюється у прямій залежності від обсягу виробництва. Це значно полегшує аналіз і прогнозування витрат.

За способом включення до собівартості продукції, всі витрати поділяються на:

1. прямі, що безпосередньо пов'язані з виробництвом певного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на відповідний об'єкт обліку.
2. непрямі, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції, тому вони не можуть бути віднесені безпосередньо на один продукт, а розподіляються між ними за відповідною методикою.

Собівартість продукції формується з різних за економічним значенням статей витрат, які характеризують їх склад і структуру. Кожне господарство визначає перелік статей витрат самостійно, з урахуванням вимог чинного законодавства. В сільськогосподарських підприємствах виділяють такі основні елементи (статті) витрат:

- матеріальні витрати (насіння, добрива, корми, паливно-мастильно матеріали, тощо);
- витрати на оплату праці;
- витрати на соціальні заходи;
- витрати на утримання основних засобів;
- інші операційні витрати.

Методологічні та методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств та Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Для обліку витрат діяльності використовують рахунки класу 9 «Витрати діяльності»: 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати», 96 «Втрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати», 98 «Податок на прибуток», 99 «Надзвичайні витрати». По дебету відповідних рахунків 9-го класу відображають накопичення витрат, а по кредиту їх списання на фінансовий результат в кінці звітного періоду (місяця). Виключення складають лише загальновиробничі витрати, що обліковуються на однойменному рахунку 91. Такі витрати підлягають попередньому розподілу. Загальновиробничі витрати розподіляють на об'єкти обліку витрат пропорційно до бази розподілу (загальної суми витрат, суми оплати праці працівників відповідної галузі) без вартості насіння в рослинництві; без вартості кормів – в тваринництві та без вартості сировини – в промислових

виробництвах. Загальновиробничі витрати в порядку їх розподілу відносять на собівартість виробництва продукції в дебет рахунку 23 «Виробництво».

Таким чином на основі вище викладеного матеріалу можна сформулювати завдання обліку витрат:

- визначення складу виробничих витрат за статтями та ділянками обліку;
- своєчасне і правильне відображення в обліку витрат діяльності;
- перевірка правильності та повноти розподілу загальновиробничих витрат;
- узагальнення інформації про витрати і вартість готової продукції у звітності.

ВИРІШУЄМО ДЕЯКІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА

**О.В. ВЕЛІК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ГОЛОВКО Л.Л.**

Згідно з державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року споживання м'яса душою населення повинно становити 80 кг на рік. Сучасний рівень споживання м'яса та м'ясопродуктів населенням України, в тому числі Черкаської області, підтверджує небезпеку продовольчої проблеми [3, с.10-11].

Свинарство – це галузь сільськогосподарського виробництва, що забезпечує населення багатьох країн світу цінними продуктами харчування. За статистичними даними зараз у світі виробляється понад 220 млн. тонн м'яса, з яких близько 41% припадає на свинину.

Крім цього свинарство інтенсивна галузь продуктивного тваринництва. Ефективність виробництва продукції свинарства, як і інших галузей сільського господарства, залежить від економії живої і уречевленої праці на виробництво одиниці продукції.

Основні аспекти розвитку м'ясо-продуктового підкомплексу знайшли своє відображення в роботах В.Я.Амбросова, П.С.Березівського, А.Гордєєва, М.В.Зубця, І.Г.Кириленка, О.В.Мазуренко, П.Т.Саблука та інших науковців.

За діючими ринковими умовами господарства і регіони, які спеціалізуються на виробництві тваринницької продукції, приречені на збиткову роботу. Збитковість – одна із основних причин занепаду тваринництва в Україні. Тому повинні бути прийняті негайні заходи по запобіганню подальшого падіння сільськогосподарського виробництва, і в першу чергу тваринництва [1, с.18].

Метою написання наукової статті є спроба узагальнення теоретичних і практичних аспектів діючих систем обліку витрат і виходу продукції свинарства та розробка деяких практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

В процесі написання тез використовувались такі методи: індукції та дедукції, порівняння, економіко-статистичні методи.

Існують такі основні аспекти місця виникнення досліджуваної проблеми:

- при оприбуткуванні свиноголів'я ;
- при оприбуткуванні продукції одержаної від них;
- при вибутті свиноголів'я.

При оприбуткуванні тварин в бухгалтерію потрапляє велика маса первинних документів, які потрібно заповнити, перевірити, здійснити записи до регістрів бухгалтерського обліку і здати у архів. Така ситуація склалася через те, що немає впроваджених накопичувальних документів, які б задовольняли потреби обліку.

Є проблема, і у визначенні валового приросту живої маси свиней. Вона має одну неточність, яка часто призводить до хибної думки бухгалтерів сільськогосподарських підприємств. Пропозиція вчених, при визначенні валового приросту живої маси необхідно брати до уваги не усю живу масу падежу, а тільки прийняту за рахунок підприємства. Вартість тварин, які загинули внаслідок стихійного лиха, відшкодовується страховими компаніями (якщо вони були застраховані), а вартість тварин, які загинули з вини матеріально відповідальної особи – особами, які визнано винними. Отже, методика визначення приросту живої маси молодняку тварин і дорослих тварин на відгодівлі, а також обліку загибелі тварин, особливо свинарства, має ряд суттєвих недоліків [2, с.135-140].

Що ж стосується якості отримання продукції є багато чинників, які впливають на якість продукції. Одним із них є праця свинарки.

Зокрема, ми пропонуємо дещо удосконалити такий документ як Розрахунок нарахування заробітної плати (оплати праці) працівникам тваринництва, а точніше додати графу " Доплата за якість". На нашу думку, такий документ дасть можливість враховувати якість продукції при обліку витрат тваринництва, а також при нарахуванні оплати праці всім працівникам, що зайняті на виробництві продукції свинарства.

Об'єктом дослідження є ДП Агрофірма «Байс- Агро» Уманського району Черкаської області.

Рік	Місяць	Сільгосп-підприємство	Шифр	Відділення	Ферма	Бригада	РОЗРАХУНОК НАРАХУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКАМ ТВАРИННИЦТВА № 143									
2010	серпень	ДП АФ «Байс-Агро»	232													
Шифр синтетичного і аналітичного обліку роботи			232		232						Бригадир <u>Івашенко С.І.</u> (ПІБ)					
Облікова група тварин, птиці			Свині (приплід)		Свині (приріст)											
Одиниця виміру і шифр			гол		ц											
Вид оплати			відрядна		відрядна											
Розцінка, грн			20,00		50,00											
Прізвище, ім'я, по батькові		Професія	Табельний №	години	Отримано поросят	сума, грн.	години	Отримано приросту	сума, грн.	години	обсяг виконаної роботи	сума, грн	Всього		Сума, грн	
													Відпрацьовано	Доплата за якість.		
													годин	днів	Сума, грн	
Орлова О.Р.		свинарка	1721	22	20	400	182	45	2250				204	26	200	2850
...																
Разом				22	20	400	182	45	2250				204	26	200	2850
Зоотехнік _____ (Підпис)				Бригадир _____ (Підпис)				Бухгалтер _____ (Підпис)								

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Збарський В. Про регулювання ринку продовольства України // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – №21. – С 17-23.
2. Кравцова А.В. Оцінка та облік тваринницької продукції в сільському господарстві // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 135-140.
3. Стан, проблеми і необхідні дії відродження свиначства в Україні // Агробізнес сьогодні. – 2009. – №21 с.10

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Р.П. ОСПЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ОЛЯДНІЧУК Н.В.

У період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання заборгованості покупців є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості.

На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства неспроможні ефективно управляти заборгованістю покупців, яка займає вагомий частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаєморозрахунків. Більшість підприємств практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю заборгованості покупців, адже це відволікає кошти з обороту. В таких умовах особливо зростає роль ефективного управління заборгованістю покупців, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів.

Проблемам розвитку теорії та практики обліку дебіторської заборгованості в останні роки присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Проте недостатньо дослідженими залишилися галузеві особливості обліку розрахунків із дебіторами, які потребують роз'яснення та уточнення.

Економічне становище, що склалося в Україні, зумовлює потребу у вжитті радикальних і реальних заходів, які нададуть можливість забезпечити управління розрахунками на принципах оптимізації інтересів підприємств партнерів. Крім того, проблема неплатежів за товари, роботи, послуги в Україні пов'язана, здебільшого, з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Надання кредиту конкретному покупцю збільшує ймовірність оплати ним товару.

Різне збільшення заборгованості покупців і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення заборгованості покупців оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж заборгованість покупців зменшується в зв'язку зі зменшенням реалізації продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Отже, зростання заборгованості покупців не завжди оцінюється негативно, а зниження — позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові утруднення, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати. Прострочена заборгованість покупців означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожне підприємство зацікавлене в скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Етапами вирішення нагальної проблеми є:

- розробка дієвого алгоритму щодо управління заборгованістю покупців та замовників;
- мінімізація розміру простроченої заборгованості та строків інкасації боргу;
- скорочення або стягнення простроченої або сумнівної заборгованості покупців та замовників.

На підприємстві повинна вестися активна політика, що до покупців та замовників шляхом ефективного вирішення наступних задач:

- аналіз заборгованості покупців і визначення на його основі загальних принципів надання відтермінування платежу (своєрідного товарного кредиту);
- розробка правил встановлення термінів товарного кредиту;
- визначення гарантій, під які надається товарний кредит;
- розробка методів оцінки надійності покупця;
- встановлення правил визначення суми товарного кредиту, що надається одному покупцеві;
- розробка способів погашення заборгованості покупців та замовників;
- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією заборгованості покупців та замовників.

Основною умовою ефективного реалізації політики управління покупцями та замовниками виступає дотримання граничних обсягів заборгованості покупців та замовників та термінів її погашення. Але якщо перший чинник знаходиться в межах компетенції виробника продукції, то другий часто напряду від нього не залежить. Єдиним способом забезпечення дотримання умов договорів виступає попередній аналіз кожного покупця та замовника. Важливу роль в управлінні заборгованістю покупців та замовників відіграють планування, організація та контроль роботи з ними.

При управлінні заборгованістю покупців та замовників найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

Крім цього, підприємствам потрібно постійно слідкувати за тим, щоб не виникла прострочена заборгованість покупців та замовників, а у разі виникнення, необхідно здійснити точний методичний підхід для стягнення заборгованості з покупців та замовників і чітко його дотримуватись.

Таким чином, для зменшення розміру заборгованості покупців та замовників підприємству необхідно:

- визначати ступінь ризику не уплати рахунків покупцями;
- збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями;
- контролювати співвідношення заборгованості покупців та замовників і кредиторської заборгованості;
- вести оперативний контроль за надходженням готівки;
- своєчасно визначати сумнівну заборгованість;
- вести претензійну роботу співпрацюючи з юридичною службою;
- своєчасно надавати платіжні документи;
- припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну.

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

І.В. БЕРЕЗНЮК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: БІЛЯВСЬКА Л.В.

Проблеми контролю запасів у сільськогосподарському виробництві набувають важливого методологічного і практичного значення. Необхідно узагальнити досвід реформування обліку, критично осмислити й опрацювати з метою максимальної адаптації до галузевих потреб. Пошук шляхів подальшого розвитку облікового забезпечення управління виробництвом, ефективного використання запасів та контроль за цільовим їх спрямуванням.

У комплексі заходів по створенню системи економічного контролю на сільськогосподарському підприємстві велике значення має формування повної і достовірної облікової інформації про наявність, рух і використання виробничих запасів, а також чітка організація внутрішньогосподарського контролю за їх станом та збереженням.

Організації аудиту виробничих запасів присвячені праці таких вчених, як В. П. Пантелєєва, М. Ф. Огійчука, І. Т. Новікова, І. І. Рагуліна, К. О. Утінкової, А. В. Клімова та ін..

Проте, сформована система обліку і аудиту внаслідок особливостей методологічної бази не завжди відповідає сучасним вимогам управління в сільському господарстві. В умовах застосування П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 30 «Біологічні активи» ряд теоретичних і практичних аспектів обліку і аудиту використання виробничих запасів залишається поза сферою досліджень. Окрім того, покладена в основу зарубіжного обліку і перенесена на вітчизняну практику спрощена модель оцінки запасів не дає змогу ефективно управляти ними, особливо в такій сфері як сільськогосподарське виробництво, де значний рівень внутрішньогосподарського споживання.

Вирішення проблеми ефективного управління запасів потребує врахування всіх аспектів їх кругообороту та контролю на кожній його стадії. Важливого значення набуває поліпшення якісних показників використання виробничих запасів, що досягається шляхом економії і більш ефективного споживання кожного їх виду. Заходи, які вирішуються в системі аудиту, лежать в площині застосування більш прогресивних складових матеріальних запасів та скорочення відходів і втрат у виробничому процесі сільськогосподарської діяльності.

Метою аудиту виробничих запасів є підтвердження реальності й достовірності вартості виробничих запасів у фінансовій звітності та підтвердження відповідності операцій з ними чинному законодавству.

При аудиті вибуття виробничих запасів необхідно:

1. Перевірити законність списання виробничих запасів при втратах.
2. Перевірити правильність застосування норм природного убутку при виявленні нестач виробничих запасів.
3. Перевірити додержання лімітів з відпуску виробничих запасів.
4. Перевірити достовірність та своєчасність відображенні в обліку операцій щодо списання виробничих запасів.
5. Перевірити відповідність нормам П(С)БО 9 «Запаси» методів оцінки запасів при відпуску їх у виробництво, продажу або іншому вибутті відповідно до наказу про облікову політику та фактично.

Джерелами інформації при аудиті використання виробничих запасів є: накладні на відпуск, лімітно-забірні картки, матеріальні звіти, накладні, акти, відомості, вимоги на відпуск, накази про відпуск.

При проведенні аудиту правильності відображення в обліку вибуття (списання)

виробничих запасів визначають чи відповідають дані первинних документів записам у Книзі складського обліку, а дані матеріального звіту – накладним, рахункам-фактурам, лімітно-забірним карткам. Перевіряють правильність віднесення в підзвіт окремим особам відпущених запасів, які не повинні списуватися в момент відпуску на витрати виробництва, кореспонденції рахунків на відпуск запасів у Головній книзі.

Таким чином, плануючи заходи з проведення аудиторських перевірок виробничих запасів, необхідно звертати увагу на найтипівіші види порушень у бухгалтерському обліку запасів:

- в первинних документах з обліку виробничих запасів часто відсутні всі необхідні реквізити, що ставить під сумнів достовірність інформації про життєвий цикл певного об'єкта на підприємстві;
- порушуються строки проведення інвентаризації, що ставить під сумнів достовірність інформації про фактичну наявність виробничих запасів;
- порушується порядок відшкодування вартості виробничих запасів матеріально відповідальними особами, результатом чого є недотримання сум завданої шкоди;
- порушуються норми щодо списання виробничих запасів, що в більшості випадків тягне за собою необґрунтоване завищення витрат підприємства.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ БЕЗГОТІВКОВИХ КОШТІВ У ПОП СП «КОЛОС» ГАЙСИНЬСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

**І.В. ГОЛОМОВЗА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ІВАНОВА Н.А.**

Кожна наука загалом, а бухгалтерський облік зокрема, потребує періодичного перегляду основних положень та уточнення методики збирання і опрацювання даних. Для перебудови господарського механізму, що відбувається нині в Україні, необхідні істотні зміни у системі бухгалтерської інформації.

Облік грошових коштів на підприємствах будь-якої форми власності повинен виконувати поставлені перед ним завдання. Основними з них є своєчасне, достовірне і документальне відображення проведених грошових операцій, контроль за рухом коштів, дотримання касової й розрахункової дисципліни. Для виконання цих завдань застосовуються різні форми обліку, найбільш поширеними з яких є журнально-ордерна і останнім часом автоматизована.

Діюча організація обліку грошових коштів в ПОП СП «Колос» забезпечує виконання завдань з обліку грошових коштів, проте багато часу витрачається працівниками бухгалтерії на складання допоміжних документів.

При журнально-ордерній формі обліку в журналі-ордері № 1 с. – г. і відомостях до нього не подається зміст операцій, що в свою чергу вимагає складання додаткових відомостей, де розшифровуються дані грошових операцій. У разі необхідності отримання конкретної інформації щодо господарських операцій, потрібно робити вибірки із первинних документів, що неефективно і вимагає затрат часу.

Тому, вважаємо доцільним ввести накопичувальні відомості для рахунку 30 «Каса», які складаються на основі інформації первинних документів і відносяться відповідно у дебет чи кредит кореспондуючих рахунків.

Накопичувальні відомості за дебетом і кредитом рахунку 31 «Рахунки в банках» мають подібний вигляд, змінюються лише кореспондуючі рахунки. З накопичувальної відомості до рахунку 31 чітко видно канали надходження грошових коштів та підставу їх зарахування.

На перший погляд здається, що ведення таких відомостей ускладнює облік. Проте насправді це не так. Згідно із запланованою методикою записи у відомості слід

здійснювати протягом місяця. Підсумкові дані з них із розшифровкою кредитних оборотів будуть переносити у журнали-ордери. У них також вказуються загальною сумою обороти за дебетом та кредитом рахунку 30 «Каса» субрахунку 301 «Каса в національній валюті» та рахунку 31 «Рахунки в банках» субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» й визнають залишки на початок і кінець звітних періодів.

Отже, використання накопичувальних відомостей до рахунків 30 «Каса» та 31 «Рахунки в банках» дасть змогу значно скоротити час на отримання конкретної інформації щодо господарських операцій, а також допоможе у заповненні журналів-ордерів, оскільки для перенесення підсумкових даних не потрібно буде постійно звертатися до первинних документів.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

**Н.М. ГАРІГА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

У сучасних умовах дедалі важливішою стає радикалізація реформ у секторі суспільного управління України. Сьогоднішній стан справ у цій сфері не може задовольнити суспільство. Особливо нагальною справою є створення надійної, самодостатньої дохідної бази місцевих бюджетів.

Нинішній стан економіки України характеризується поступовим збільшенням диференціації рівнів економічного і соціального розвитку регіонів, які надходять до їх бюджетів. Для вирішення економічних та пов'язаних з ними соціальних питань необхідні подальші перетворення, а саме реформування міжбюджетних відносин, яке в країні здійснюється значно повільніше, ніж реформування усієї економіки в цілому, що може стати серйозною загрозою для започаткованого економічного зростання. Тому проблеми удосконалення системи організації міжбюджетних відносин у країні, зокрема в частині формування фінансових ресурсів регіонів, залишаються вкрай актуальними.

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні як:

- існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році, існують неузгодженості в термінології;
- надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;
- регулюючі доходи відіграють домінуючу роль у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів, в той час як частка закріплених за територіями податкових платежів низька;
- практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;
- відсутність єдиних та досить стабільних нормативів (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів;
- нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;
- недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються.

Як наслідок існування таких проблем в першу чергу зумовлюють виникнення дисбалансу в самих місцевих бюджетах, а саме виникає дефіцит бюджетних коштів, по-друге не вирішуються важливі життєві проблеми людей, відбувається занепад всього місцевого господарства.

Для вирішення проблем, що виникають при формуванні місцевих бюджетів в Україні доцільно запропонувати такі шляхи їх вирішення:

- вдосконалити існуючу нормативно-законодавчу базу або розробити нову, яка б могла чітко регулювати та визначати процес формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів;
- здійснити поступовий перехід до децентралізації управління місцевими бюджетами, що надасть можливість місцевим фінансам стати більш самостійним інститутом;
- реформувати місцеве оподаткування, а саме переведення деяких податків з розряду загальнодержавних в місцеві для того, щоб збільшити надходження до місцевих бюджетів, встановити більш справедливий міжрегіональний розподіл частки податків;
- вдосконалити формули розподілу міжбюджетних трансфертів у розрахунку з обсягів видатків по окремих галузях, що враховуються при визначенні дотації, призначеної для вирівнювання диспропорцій між місцевими бюджетами;
- чітко дотримуватись бюджетної дисципліни, що має відбитися в доцільному використанні бюджетних засобів;
- застосувати режим жорсткої економії бюджетних коштів;
- залучати іноземні інвестиції та кредити;
- впровадити здійснення контролю за формуванням і використанням місцевих бюджетів громадою.

Таким чином, застосувавши запропоновані заходи можливо досягнути успішного вирішення існуючих проблем.

ПРОБЛЕМИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

А.А. МЕЛЬНИЧУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач МЕЛЬНИК К.М.

В останній час споживче кредитування набуває все більшої актуальності. Кредитна діяльність в Україні протягом останніх декількох років була і лишається на сьогодні самою нестабільною і ризиковою з усіх форм банківських операцій. Проте, за інших рівних умов, кредитування – один із самих ефективних та перспективних видів банківської діяльності. Кризові явища, які відбувалися в світовій економіці в 2009-на початку 2010 р. негативно позначилися на розвиткові банківської сфери, в тому числі і на кредитуванні України.

Однак на сьогодні сегмент кредитування фізичних осіб поступово повертається до життя. Зараз на ринку представлені програми іпотечного та автокредитування, пропонуються споживчі позики готівкою і на придбання товарів, карткові кредити і овердрафти по зарплатних проектах. Але хоча пропозиція досить різноманітна, воно поки що не набуло масового характеру. Діючі кредитні програми є не більше ніж у 20 банків.

До поширення масового кредитування в Україні призведе розвиток економіки. До рівня 2008 року обсяги кредитування відновляться не раніше кінця 2011-початку 2012 року.

Стримуючими факторами розвитку споживчого кредитування є високі процентні ставки, повільне відновлення української економіки. До числа чинників, що перешкоджають масовому кредитуванню відносять також проблеми банків з ліквідністю і адекватністю капіталу, макроекономічні ризики та витратність роздрібного кредитування в порівнянні з видачею великих корпоративних кредитів.

Відновленню масового інтересу до роздрібних позик перешкоджає і більш обачна кредитна політика банків. Кредитні установи суттєво посилили вимоги до позичальників, що в умовах загального зниження рівня доходів різко скоротило сегмент потенційних клієнтів. При цьому діючі ставки за кредитами – 20-25% річних у гривні – можуть бути привабливими для позичальників тільки в разі високих інфляційних очікувань. Після кредитного буму велика частина платоспроможного населення України виявилася обтяжена кредитними зобов'язаннями і відповідно попит на кредити з боку таких клієнтів скоротився.

На думку операторів ринку, не сприяє більш широкому поширенню роздрібного кредитування відсутність фінансової культури і грамотності клієнтів. Зараз позичальникам необхідно зрозуміти, що банки будуть кредитувати тільки тих, хто може продемонструвати прозорі доходи. Банків буде цікавити не стільки застава, а скільки позичальник з підтвердженими доходами і регулярними щомісячними платежами. Істотну роль будуть грати також фінансовий стан і політика підприємств, де працюють клієнти.

Сьогодні на вітчизняному фінансовому ринку представлені практично всі види роздрібних позик з числа тих, що були широко поширені до настання кризи. Але тепер програми кредитування доступні досить вузькому колу потенційних позичальників. Окремі сегменти ринку розвиваються більш інтенсивно. Швидше за всіх відновлюється сегмент автокредитів, так як цей продукт має достатню прибутковість і користується попитом. Причиною активізації стало значне падіння обсягів продажів автомобілів в 2009 році, що спонукало продавців стимулювати попит, у тому числі шляхом пропозиції вигідних умов кредитування спільно з банками. На сьогоднішній день частка автомобілів, що продаються в кредит, складає всього 10-15% від загального обсягу продажів (до кризи – 60-70%).

Найбільшим попитом користуються автокредити з мінімальними термінами (2-3 роки) на іномарки середнього цінового діапазону. Незважаючи на те, що на ринку є пропозиції строком до 7 років, основна маса виданих кредитів – короткострокові. За прогнозами найближчим часом конкуренція між кредитними банками посилиться, що призведе до збільшення частки автокредитів у загальному обсязі продажів.

Ще однією точкою зростання ринку роздрібних позик є споживче кредитування. Короткострокові позики більш популярні як серед банків, так і серед позичальників. Перші зрушення в роботі з фізичними особами намітилися в сегменті кредитних ліній і овердрафтів по зарплатних проектах, що дозволило банкам запустити кредитування за чинною клієнтською базою. Прогнозується подальше збільшення активності використання кредитних карт на відміну від іпотечного кредитування, яке навряд чи набере обороти найближчим часом. Ринок іпотечного кредитування, як і ринок нерухомості, поки знаходиться в стані стагнації. Банки змушені підвищувати початковий внесок, що знижує привабливість іпотечних кредитів для позичальників.

У той же час можна відзначити, що розширення кредитування приховує в собі значні загрози, які можуть негативно вплинути як на діяльність та фінансову стабільність комерційних банків, так і на життєвий рівень населення, а саме:

- підвищення кредитного ризику через неможливість адекватно оцінити кредитоспроможність фізичних осіб у зв'язку з наявністю прихованих або тіньових доходів тощо;
- плановий характер роботи більшості банків, тобто доведення до всіх його

структурних підрозділів завищених показників нарощування активних операцій, що зумовлює зростання ризиків при досягненні запланованих критеріїв.

Отже, проаналізувавши ситуацію зі споживчого кредитування в Україні, подолати вказані вище проблеми допоможуть наступні заходи:

- НБУ доцільно врегулювати кредитні взаємовідносини між кредиторами і боржниками по обслуговуванню кредитів;
- розробити механізми, які б не давали змоги банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їх реальні доходи;
- НБУ необхідно запровадити кваліфікаційні вимоги до працівників банків;
- вести більш стабільну валютну політику, що зменшить коливання курсів іноземних валют та ризики неповернення кредитів та відсотків за ними;
- передусім збільшити обсяги кредитного портфеля із збереженням його якісних показників.

ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

**С.А. ПІДДУБНЯК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЗАХАРЧУК О.А.**

В умовах становлення та розвитку ринкових відносин в Україні спостерігається нестача фінансових ресурсів у багатьох суб'єктів господарювання. Це обумовлено рядом обставин: по-перше, втратою підприємствами власних фінансових ресурсів внаслідок збиткової їх роботи та інфляції; по-друге, недосконалістю системи оподаткування підприємств, що супроводжується іммобілізацією їх фінансових ресурсів; по-третє, високою вартістю залучення позичкових коштів.

Нестача фінансових ресурсів негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед суб'єктами господарювання, по оплаті праці та сплаті податків. При цьому зменшуються можливості зовнішнього фінансування подальшого розвитку підприємств, скорочуються надходження до бюджету. За цих обставин важливого значення для здійснення фінансово-господарської діяльності набуває формування в достатньому обсязі власних фінансових ресурсів підприємств.

Необхідною умовою успішного функціонування господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки є забезпечення самоокупності витрат, прибутковості та самофінансування. Реальну економічну самостійність підприємствам забезпечує наявність власних фінансових ресурсів. Вони є джерелом поповнення власного капіталу і служать для подальшого розвитку підприємства.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання даного показника або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні. Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та є захисним механізмом від банкрутства, а також – основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку. В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту

власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал.

Прибуток являється найвагомішим показником ефективності роботи підприємства, джерелом його життєдіяльності. Зростання його величини утворює фінансову базу для самофінансування діяльності підприємства, здійснення розширеного відтворення та задоволення зростаючих соціальних та матеріальних потреб трудових колективів.

Аналізуючи наведені дані, можна зробити висновок про наявність тенденцій до погіршення результатів діяльності підприємств. Внаслідок розгортання світової фінансової кризи у 2009 році більшість видів діяльності в загальному підсумку були збитковими. Прибутковою стала діяльність лише в сільському господарстві, оптовій торгівлі, на підприємствах транспорту та зв'язку, в освіті та охороні здоров'я. Дана обставина обмежує можливості підприємств у використанні прибутку як джерела фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Поряд із перерахованим вище, варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні чинники як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, і, нарешті, політична стабільність у державі. Внутрішні чинники прямо залежать від організації

роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить і від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально – технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері.

Необхідною умовою вдосконалення механізму формування та використання прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку як джерела фінансових ресурсів. Такий розрахунок необхідно здійснювати за окремими елементами його складових:

- фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства (авансування основного капіталу);
- фінансування приросту власних обігових коштів (авансування власного обігового капіталу);
- фінансовий резерв (фонд ризику чи фонд регулювання цін);
- погашення довгострокових і середньострокових кредитів банку;
- погашення інших видів кредитних зобов'язань підприємства і виплата процентів з них;
- здійснення соціального розвитку і заохочення трудового колективу;
- виплата дивідендів власникам підприємства;
- придбання кредитних зобов'язань, акцій інших підприємств;
- фінансування діяльності об'єднань, асоціацій, концернів та інших горизонтальних структур, членом яких є підприємство;
- сплата податків та інших обов'язкових платежів і внесків передбачених законодавством.

Отже, ефективне управління всіма можливими ресурсами, а також раціональне використання витрат дозволить підприємствам отримати бажаний рівень прибутковості, що дозволить оптимізувати структуру фінансових ресурсів. До основних напрямів підвищення прибутковості можна віднести: вдосконалення засобів виробництва, збільшення обсягів виробництва, економію матеріальних ресурсів. Для максимізації прибутку підприємства необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства. Розподіл прибутку підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, яка повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників.

ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ В ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

**С.В. ЧАШУРИНА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ЗАХАРЧУК О.А.**

В кожній країні податок на доходи громадян – це найбільша частка фінансування бюджету. Найголовнішим питанням політики уряду в галузі оподаткування є вибір ефективної та справедливої податкової системи з метою становлення стійкого економічного розвитку країни, яка, з одного боку, забезпечувала б достатні надходження до державного бюджету для фінансування конкретно визначених урядових програм, а з іншого – не покладала на громадян важкий податковий тягар, зупиняючи тим самим розвиток тіньової економіки та зменшуючи кількість платників податку, які приховують реальні доходи.

У сучасній економічній літературі проблеми оподаткування доходів фізичних осіб висвітлені в працях українських науковців, зокрема, В. Андрущенко, О. Василика, О. Данилова, Л. Демиденко, Н. Костіної, В. Суторміної, В. Федосова, Л. Шаблістої та інших.

Слід зазначити, що на особливості прибуткового оподаткування населення в кожній конкретній державі впливає ряд факторів, серед яких можна виділити консервативність чи ліберальність економіки, ментальність та податкову культуру населення, економічну ситуацію в країні тощо. Також по іншому розуміється і сутність категорії «податок»: в Німеччині – це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як «такса»; у Франції – як обов'язкова плата. Для нашої держави, як не прикро, розуміння даної фінансової категорії зводиться лише до примусового платежу.

На відміну від України, де порядок, ставки, правила оподаткування податком на доходи фізичних осіб встановлюються виключно на загальнодержавному рівні, в іноземних державах органам місцевого самоврядування надано досить широке право щодо адміністрування даного податку. У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія, особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян.

У Великобританії одним із найважливіших є прибутковий податок з доходів

громадян. В країні прийнята шедулярна форма побудови прибуткового податку, згідно з якою дохід ділиться на частини (шедули) залежно від джерела доходу (заробітна плата, рента, дивіденди тощо), кожна шедула оподатковується за особливим порядком. Таке окреме оподаткування доходів має на меті "настигнути доходи біля джерела". В країні діють три ставки прибуткового податку – 20, 25 та 40% залежно від рівня доходу.

У Німеччині прибутковий податок з фізичних осіб як головне джерело державних доходів, розподіляється таким чином: 42,5% надходжень спрямовується до федерального бюджету; 42,5% до бюджету відповідної землі; 15% до місцевого бюджету.

Прибутковий податок у Німеччині прогресивний. Його найменша ставка 19%, найбільша 53%. Неоподатковуваний мінімум розраховується для одиноких і для сімейних пар на кожен місяць. У подальшому враховуються податкові пільги на дітей, вікові пільги, пільги за надзвичайними обставинами (хвороба, нещасний випадок).

Одна з найбільш розвинених систем індивідуального прибуткового податку із широкою системою податкових вирахувань діє в Нідерландах. У цій країні існує п'ять видів податкових відрахувань, що залежать від віку, кількості дітей, доходу батьків і відрізняються сумою, на яку дозволено зменшувати оподатковуваний дохід (в євро на одну дитину). Тому з метою усунення певних негативних наслідків, посилення соціальної складової системи та стимулювання демографічної ситуації в нашій країні, дієвим буде прив'язати розмір і право на надання податкової соціальної пільги до сімейного складу одружених платників із урахуванням кількості неповнолітніх дітей.

Отже, іноземні системи оподаткування спрямовані на формування кінцевого доходу домогосподарств таким чином, щоб кожна фізична особа мала в користуванні після оподаткування дохід, достатній для фінансування всіх необхідних витрат на задоволення своїх потреб.

Також, варто відзначити, що в країнах з розвинутою економікою частка індивідуального прибуткового податку в загальних надходженнях значно більша, ніж в Україні. Це пов'язано насамперед із запровадженням пропорційної ставки прибуткового податку, низькою податковою культурою населення та мізерним рівнем доходів.

Отже, можна впевнено стверджувати, що оподаткування доходів населення в Україні потребує докорінної перебудови, яка має базуватися на використанні передового зарубіжного досвіду, а не зводитися до копіювання моделі оподаткування інших країн.

ПРІОРИТЕТНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

**О. ТКАЧЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

В економічній літературі щодо реформування прибуткового оподаткування з'ясовується кілька питань: прогресивне чи пропорційне має бути оподаткування доходів громадян; які ставки прогресії чи які ставки пропорційного оподаткування застосовувати; чи раціонально є можливість застосування єдиної ставки оподаткування; який має бути розмір неоподаткованого мінімуму; яка має бути база оподаткування.

Збільшення рівня неоподаткованого мінімуму доходу платника податку зменшує податковий тягар для платників з низьким рівнем доходу. Але проблема оподаткування платників податку з низьким рівнем доходу залишається нерозв'язаною. По-перше, неоподатковуваний мінімум доходу не досягає рівня мінімального споживчого бюджету платника податку. По-друге, необхідно оцінити дохід сім'ї після оподаткування і визначити: чи відповідає цей дохід мінімальному споживчому бюджету такої сім'ї. Якщо

дохід після оподаткування менший за мінімальний споживчий бюджет такої сім'ї, тоді держава фактично вилучає у неї частину життєво необхідних коштів.

З огляду на це окреслюється два варіанти розв'язання цієї проблеми:

1) повністю скасувати соціальні пільги та істотно зменшити пільги з податковим кредитом, натомість надати адресну допомогу сім'ям, які її потребують. При цьому платники податку, які приховують свої доходи від оподаткування, найімовірніше, не претендуватимуть на адресну допомогу. Розширення бази оподаткування, у свою чергу, дасть змогу зменшити податкові ставки.

2) зберегти наявні податкові соціальні пільги та зробити одночасно розрахунок сукупного доходу сім'ї після оподаткування й надати адресну допомогу у розмірі, що забезпечить мінімальний споживчий бюджет відповідної сім'ї.

Для забезпечення принципу справедливості оподаткування необхідно переглянути і ставки оподаткування. Це означає, що оподатковуватись мають доходи, які залишаються у людини після задоволення основних потреб. Тобто, оподаткування доходів громадян має починатися з рівня, вищого за прожитковий мінімум. Також, щодо диференційованої шкали ставок оподаткування, то вона має зростати відповідно до рівня доходу громадянина, отриманого зверх життєво необхідних коштів. Такий життєво необхідний рівень має включати розмір комунальних платежів фізичної особи та споживчий кошик громадянина відповідно до медичних рекомендацій.

Водночас важливим напрямком удосконалення прибуткового оподаткування громадян є зменшення нарахувань на фонд оплати праці, що є чинником зростання цін, деформації їхньої структури, зниження конкурентоспроможності українських товарів. Як наслідок, пропонуємо застосовувати регресивну шкалу для розрахунку єдиного соціального податку в частині сплати останнього роботодавцями.

Україна для реформування системи прибуткового оподаткування скопіювала російську модель пропорційного оподаткування зі ставкою 15%, яка була запозичена Росією із системи оподаткування доходів громадян Радянського Союзу. Проте не можна стверджувати, що саме ця ставка є економічно доцільною. Пропорційне оподаткування – не оптимальний шлях, воно створює нерівномірне податкове навантаження, порушує принцип нейтральності в оподаткуванні, а прибуткове оподаткування, як свідчать історичні факти, завжди було прогресивним.

Прогресивне оподаткування передбачає, що чим вищий дохід, тим вищий може бути процент податку, який стягується до бюджету. На перший погляд здається, що порушується рівномірність навантаження та принцип нейтральності податку, з'являються перешкоди для отримання більшого доходу. Звичайно, прогресивна система краще виконує фіскальні функції, має соціально – політичне значення як чинник зменшення нерівності доходів груп населення. Пропорційна система, хоч би якою справедливою вона не видавалась, не може забезпечити рівномірність податкового навантаження, забезпечити принцип нейтральності податку за значного діапазону доходів.

Таким чином, прибуткове оподаткування у напрямку реформування та удосконалення має ґрунтуватися на таких принципах:

- неоподатковуваний мінімум встановлюється на рівні мінімальної заробітної плати;
- мінімальна заробітна плата не може бути меншою від прожиткового мінімуму, встановленого законодавчо;
- прибуткове оподаткування громадян має бути прогресивним;
- прогресія має бути розрахована таким чином, щоб враховувати реальний, наявний у відповідний час діапазон доходів громадян. При цьому, за будь-якого доходу, вилучатись у вигляді податку може тільки частина доходу, яка йде на накопичення (інвестування), і в жодному разі не торкатись коштів, що витрачаються на споживання (відтворення);

- оподаткування має враховувати кількість непрацездатних членів сім'ї (дітей, інвалідів, інших утриманців) та відповідно пом'якшуватися системою надання адресної допомоги таким сім'ям;
- реформування прибуткового оподаткування громадян має відбуватися у комплексі з реформуванням усього податкового навантаження на фонд оплати праці (єдиний соціальний податок), щоб мати оптимальне податкове навантаження і повну легалізацію доходів громадян.

Зазначені заходи сприятимуть легалізації доходів громадян, наповненню цими доходами економіки та банківської сфери, і, як зворотна дія, стимулюванню економічної активності суб'єктів підприємництва.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

**М.Ф. ГРИЩЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЗАХАРЧУК О. А.**

В багатовіковій історії людства податок на додану вартість – порівняно новий вид податку. Вперше він був введений у Франції в 1954 р. економістом М. Лоре. Потім ПДВ набув широкого поширення – спочатку в країнах Європи (кінець 60-х – початок 70-х рр.) і дещо пізніше – в країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Нині податок на додану вартість стягується майже у 80-ти країнах, серед яких практично всі промислово-розвинуті країни. Поряд з цим слід також зазначити, що даний податок й досі не запроваджений в таких країнах як Австрія, Швейцарія, США. У кінці 80-х – на початку 90-х рр. ПДВ було введено в країнах Східної Європи (Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія), а також в деяких країнах СНД (Білорусь, Казахстан). В Україні і Росії ПДВ введено в 1992 р.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, що є частиною новоствореної вартості, яка утворюється на кожному етапі виробництва або обігу, його сума входить до продажної ціни на товари (роботи, послуги) і сплачується кінцевим споживачем. У Росії ПДВ запроваджений в 1992 р. ПДВ справляється за такими ставками:

- 10% – для продовольчих товарів (крім підакцизних) і товарів для дітей за переліком;
- 18% (з 1.01. 2004 р.) – по інших товарах, роботах, послугах, у тому числі і по підакцизних товарах.

У ході податкової реформи протягом 2004–2005 рр. ставку податку на додану вартість знизили із 18 до 16–15%.

Данія – країна із достатньо високим рівнем податків. Ставку ПДВ встановлено у розмірі 25%. Експортні поставки товарів та надання окремих послуг, як наприклад, медицина, освіта, пасажирський транспорт, фінанси, страхування і т.д., звільнені від сплати ПДВ.

Податок на додану вартість (value-added tax, VAT) був запроваджений у 1973 р. як фіскальна умова членства Великої Британії в Європейському Союзі. Ставки податку: 0, 8, 17,5%. Звільнені від ПДВ земля, поштові, страхові та фінансові послуги, освіта і охорона здоров'я, гральний бізнес і лотереї, професійні спілки (трейд-юніони), спортивні змагання, твори мистецтва, ритуальні послуги.

Система податку на додану вартість у Швеції перекликається із системою оподаткування Європейського Союзу. Підприємство із оборотами, що підлягають оподаткуванню ПДВ, у розмірі більше 1 млн. шведських крон, повинно бути зареєстроване в місцевих податкових органах у якості платника ПДВ. Якщо обороти –

менше 1 млн. шведських крон, то реєстрація необов'язкова. Базова ставка ПДВ – 25%. Знижена ставка – 12% надається по продуктам харчування та туризму. Низька ставка – 6% по газетним виданням. Звіти з ПДВ надаються щомісячно разом із документами, що підтверджують сплату ПДВ.

Серед податків на юридичних осіб Федеративної Республіки Германії, найбільш високі доходи державі приносить саме податок на додану вартість. Його вагомий вклад в доходи бюджету складає приблизно 28% – друге місце після податку на прибуток. Загальна ставка цього податку на даний час складає 15%. Проте основні продовольчі товари, а також книжно-журнальна продукція оподатковуються за зниженою ставкою – 7%. Ця ставка не поширюється на обороти кав'ярень та ресторанів.

Податкова система Франції цікава тим, що саме в цій країні було розроблено і в 1954 р. запроваджено податок на додану вартість. Провідною ланкою бюджетної системи Франції є податок на додану вартість, який враховує характер здійснюваної операції і не залежить від фінансового стану платника податків. Існує чотири види ставок ПДВ: 18,6% — нормальна ставка на всі види товарів і послуг; 33,33% — гранична ставка на предмети розкоші, автомобілі, алкоголь, тютюн; 7% — пільгова ставка на товари культурного повсякденного вжитку (книги); 5,5% — на товари і послуги першої необхідності (продукти харчування, за винятком алкоголю і шоколаду, медикаменти, житло, транспорт). Зараз спостерігається тенденція до зниження ставок і переходу до двох ставок — 18,6% і 5,5%. Італійська Республіка – звичайна ставка податку на додану вартість складає 19%. Але діють податкові ставки зі знижками – 13%, 9%, та 4%. Вони поширюються на продовольчі товари, газети, журнали.

Іспанське законодавство передбачає такі ставки ПДВ – 4%, 7%, 16%. Вони міняються щорічно в залежності від економічної кон'юнктури ПДВ, при експорті – відшкодовується, з акцизу – не справляється.

Дослідивши особливості функціонування податку на додану вартість у багатьох розвинених європейських країнах, зокрема тих, що входять до Європейського Союзу, можна запропонувати напрямки вдосконалення механізму справляння ПДВ в Україні:

- встановити диференційовані ставки податку на додану вартість;
- спростити механізм справляння податку на додану вартість, а саме – виключити з бази оподаткування інші податки і збори та обов'язкові платежі;
- змінити дату виникнення податкового зобов'язання і відповідно податкового кредиту;
- посилити контроль за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету;
- обмежити перелік пільг, залишити тільки пільги, що стосуються предметів першої необхідності та послуг соціальної сфери обслуговування;
- змінити механізм справляння ПДВ щодо підприємств торгівлі та посередницької діяльності. Встановити, що об'єктом оподаткування у вказаних підприємствах виступає валовий дохід, який визначається як різниця між ціною реалізації та ціною придбання. Це дасть можливість не застосовувати до підприємств торгівлі та посередницької діяльності механізм відшкодування податку на додану вартість.

ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

**М.О. ПІСАРЕВ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ГВОЗДЕЙ Н.І.**

Ресурси підприємства є необхідною умовою функціонування підприємства та здійснення процесу розширеного відтворення на всіх його стадіях і у всіх формах. В економічній літературі існує багато визначень фінансових ресурсів підприємств.

Проаналізувавши всі, можна зробити висновок, що фінансові ресурси – це власні або позичені кошти, які є на підприємстві. Якщо показати відповідність фінансових ресурсів балансу підприємства, то ними є всі активи підприємства: необоротні, оборотні. Джерелами формування ресурсів є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених — отримані кредити, пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку.

Формування фінансових ресурсів з різних джерел дає можливість підприємству своєчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечувати у разі необхідності розширення і технічне переозброєння діючого, фінансувати наукові дослідження, розробки та їх впровадження і ін.

Фінанси підприємства формуються по прогнозованих затратах внаслідок його господарської діяльності. Вітчизняна система формування і використання фінансових ресурсів організацій довгий час відповідала вимогам централізовано керованої економіки: вона забезпечувала одержання інформації по всіх фактично зазнаних витратах. Однак велика частина цієї інформації не була застосована.

Можна виділити такі основні складові фінансових ресурсів підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, обігові кошти, бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів, надходження з централізованих корпоративних фондів, кредити.

Внаслідок вищезгаданої структури формування фінансових ресурсів, можна виокремити наступні проблеми формування та використання фінансових ресурсів у підприємствах:

- недостатня кількість коштів, особливо у сільськогосподарських підприємствах для формування власного капіталу;
- залучення правовими та не правовими методами великої кількості позичкового капіталу, внаслідок чого катастрофічно падає коефіцієнт ліквідності підприємства.

Для розв'язання даних проблем формування та використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова політика держави, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні соціально – економічних проблем у країні.

Реформування економічної системи України зумовлює необхідність підвищення ролі фінансового управління як найважливішого елемента загальної системи управління підприємством. У зв'язку з цим постає необхідність перегляду підходів до формування та використання фінансових ресурсів підприємств.

Утім порушення загального процесу відтворення фінансових ресурсів в Україні внаслідок кризових явищ значною мірою ускладнило перебудову підприємствами системи управління своїми фінансовими ресурсами. Крім того, негативно впливає на ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств постійна зміна законодавчої бази в сфері оподаткування. Вказані причини породжують такі негативні наслідки як:

- спад ділової активності підприємств;
- тінізація економіки;
- відтік національних капіталів за кордон, що в цілому призводить до скорочення фінансових ресурсів вітчизняних підприємств.

Тому вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства набуває особливого значення, є однією з першочергових завдань перехідного періоду, яка вимагає невідкладного вирішення .

Достатній розмір фінансових ресурсів забезпечує:

- фінансову стійкість,

- платоспроможність,
- стабілізацію обсягів виробництва,
- можливість його розширення,
- достатній рівень забезпечення організації матеріальними ресурсами, а, отже, здатність в процесі виробництва відшкодувати авансовані фінансові ресурси в обсягах, що не будуть поступатися використаним.

Важливу роль у формуванні фінансових ресурсів також відіграють пайові та інші внески трудового колективу.

Значні фінансові ресурси підприємство може мобілізувати на фінансовому ринку. Формами їх мобілізації є: продаж акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, які випускаються даним підприємством, а також кредитні інвестиції.

Отже, удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позиції підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**М.С. ЩЕРБАТЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: в.о. доцента БЕЧКО В.П.**

Основу ефективного управління податковими платежами становить раціонально побудований відділ податкового менеджменту. Л. Азаров [1] зазначає, що обґрунтована система податкового планування підприємства здатна достатньою мірою мінімізувати ризики, які виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності. Окрім цього, заходи податкового планування допомагають менеджерам та керівникам підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо управління тактичним та стратегічним розвитком підприємства.

Аналіз підходів до побудови організаційних структур з управління податковими платежами виявив, що в літературі [2, 4, 6] переважно наведені рекомендації щодо складу та структури відділу податкового планування підприємства.

Проаналізувавши різні підходи ми з'ясували, перевагою підходу В. Муравйова [6] є чіткій розподіл функціональних обов'язків на різних етапах податкового планування. Проте, дискусійними є рекомендації цього автора стосовно зміни керівництва залежно від ситуацій податкового планування, оскільки процес управління податковими платежами потребує системного підходу, чітких строків виконання обов'язків та відповідальності за отримані результати.

Можна погодитись з В. Карповою [2, с.106], яка серед переваг підходу Т. Козенкової [4] відмічає, що керівництво структурою податкового планування на всіх стадіях здійснює одна посадова особа, що дозволяє системно контролювати всі заходи податкового планування. Серед переваг підходу В. Карпової є пропозиції щодо створення графіку координації роботи осіб, які беруть участь у заходах податкового планування та розробки схеми документообігу. Така організація роботи групи податкового планування дозволить скоординувати роботу, мінімізувати витрати часу, раціонально використовувати робочий час, а отже і підвищити ефективність функціонування зазначеної групи.

З огляду на наведене, організація та склад відділу податкового менеджменту підприємства залежить від прийнятої на підприємстві організаційної структури, яку М. Мескон, М. Альберт, та Ф. Хедоурі [5] розподіляють за такими типами та групами: *За*

типами: 1) Лінійні структури; 2) Функціональні структури; 3) Лінійно-штабні структури; 4) Департаменталізовані структури; 5) Дівізійональні структури; 6) Матричні структури.
За групами: 1. Бюрократичні структури управління; 2. Адаптивні структури управління.

На підставі аналізу переваг та недоліків різних типів організаційних структур управління можливо зробити висновок, що для організації відділу податкового менеджменту найбільш прийнятним вважається функціональна структура управління, оскільки в таких структурах служби або відділи підприємства розподіляються за сферами діяльності, що сприяє підвищенню якості кінцевих результатів їх діяльності.

Слід зазначити, що заходи щодо управління податковими платежами можуть бути реалізовані у трьох формах податкової політики: розрахунок поточних податкових платежів; бюджетування податків; податкове планування.

Розробка заходів управління податковими платежами залежить від прийнятої на підприємстві податкової політики, яка в свою чергу визначає характер інформації, необхідної для ведення податкового обліку і дані, які є результатом розробки заходів управління податковими платежами. Так, при розрахунку поточних податкових платежів аналізується діюча законодавча база, а результатом є ведення податкового обліку за минулий податковий період. В бюджетуванні податків потрібна інформація щодо можливих змін діючої законодавчої бази, планові дані про відвантаження та постачання продукції, а також інформація з відділу виробництва щодо планових та фактичних показників кількості виробленої продукції, дані про кількість продукції, яка залишилася у незавершеному виробництві, а також відомості щодо кількості матеріалів, необхідних для виробництва продукції. Результатом реалізації заходів є бюджет податкових платежів без врахування податкової оптимізації. При політиці податкового планування додатково необхідна інформація про можливі зміни форм договірних відносин з контрагентами (прямих: продаж, поставка, купівля-продаж або посередницьких: договори комісії (консигнації), доручення, зберігання та інші). Результатом реалізації заходів в рамках політики податкового планування є бюджет податків з урахуванням податкової оптимізації.

Склад відділу податкового планування залежно від форми податкової політики було проаналізовано в [3]. Взагалі з таким підходом можна погодитись, але стосовно малих підприємств слід звернути увагу на деякі відмінності в організації процесу управління податковими платежами. Аналіз підходів до класифікації малих підприємств, виявив, що зазвичай їх умовно розподіляють на дві групи: мікро- та малі підприємства. До першої належать мікропідприємства з обмеженими фінансовими ресурсами, невеликою чисельністю працівників, простою організаційною структурою, що обумовлює неможливість чіткого закріплення функціональних обов'язків за посадами. Враховуючи це, функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами розрізняються залежно від обраної форми податкової політики. До другої категорії відносяться малі підприємства з більшими сумами доходу та чисельністю робітників. Якщо існує можливість, на таких малих підприємствах, склад та функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами з розрахунку поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкового планування рекомендовано розширити і створити відділ податкового менеджменту, до складу якого входять різні фахівці з зазначених сфер податкового менеджменту. Потреба в розмежуванні функціональних обов'язків фахівців з податкового менеджменту визначається прийнятою на малому підприємстві податковою політикою, яка обумовлює обсяг роботи та кваліфікацію персоналу.

Так, при розрахунку поточних податкових платежів особи, що відповідають за постачання, виробництво та збут мають подавати інформацію щодо розрахунку податкових платежів за минулий період. В бюджетуванні податків ці працівники додатково виконують функції щодо надання інформації для розрахунку податкових

платежів на майбутні періоди, а в податковому плануванні – з урахуванням податкової оптимізації. Додаткова інформація, що стосується податкової оптимізації, відмінність обов'язків обумовлює необхідність врахування цієї специфіки при розробці посадових інструкцій, графіку документообігу та таке інше.

На основі проведеного дослідження можна надати такі рекомендації до організації процесу управління податковими платежами залежно від обраної форми податкової політики для малих підприємств, які відносяться до другої категорії.

Висновки. В статті наведено рекомендації щодо організації процесу управління податковими платежами залежно від форми податкової політики та умовного розподілу підприємств на дві категорії. До першої належать мікропідприємства з обмеженими фінансовими ресурсами, невеликою чисельністю працівників, простою організаційною структурою, що обумовлює неможливість чіткого закріплення функціональних обов'язків за посадами. Враховуючи це, склад та функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами розрізняються залежно від обраної форми податкової політики. До другої категорії відносяться малі підприємства з більшими сумами доходу та чисельністю робітників. Якщо існує можливість, на таких малих підприємствах, склад та функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами з розрахунку поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкового планування рекомендовано розширити.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаров Л. Систематизація податкового планування на підприємстві // Юридичний журнал – 2009. – №7 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1506>. – Заголовок з екрану.
2. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 272 с.: ил. – Библиогр. с. 236–248.
3. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент: Учеб. пособие / Ю.Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харьков: ИНЖЭК, 2006. – 488 с.
4. Козенкова Т.А. Влияние налогового планирования на финансовые результаты деятельности предприятия: Дис.... кандидата экон. наук. – М., 2006. – 169 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 702с.
6. Муравьев В.В. Организация налогового планирования на предприятии // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 3–102.

НЕПРЯМІ ПОДАТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОХОДИ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ

**К.К. ОПАРІНА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ЗАХАРЧУК О.А.**

Податки, як свідчать наукові дослідження і практичний досвід, є фінансовими регуляторами, оскільки забезпечують вилучення і перерозподіл частини створеного валового внутрішнього продукту та формування фонду грошових ресурсів держави. З одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, а з іншого, – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб [3, с. 25].

Кожний вид податків має свої специфічні риси та функціональне призначення і посідає окреме місце в податковій системі. Роль того чи іншого податку характеризується його приналежністю до певної групи у відповідності з існуючою класифікацією податків.

За формою оподаткування податки поділяються на прямі і непрямі. Перевага непрямих податків пов'язана в першу чергу з їх роллю у формуванні доходів бюджету. Однак, це не свідчить про те, що вони не виконують регулюючої функції. При вмілому їх використанні, непрямі податки можуть бути ефективним засобом регулювання економіки.

По-перше, непрямим податкам характерне швидке наповнення бюджету.

По-друге, непрямі податки знімають напругу в міжрегіональному розподіленні доходів. По-третє, непрямі податки суттєво впливають на саму державу. Використовуючи всі свої можливості та інструменти, держава має забезпечувати певні умови для розвитку виробництва та сфери послуг, оскільки чим більший обсяг реалізації, тим більші надходження до бюджету[1, с.58].

Непрямі податки включають до свого складу податок на додану вартість, акцизний податок та мито. Податок на додану вартість – це один з найбільш складних та суперечливих податків. Через наявність суттєвих проблем при його справлянні, виникає загроза перетворення його з бюджетоутворюючого у бюджетовитратний.

Окремі дослідники питання непрямого оподаткування вважають що ПДВ має високу ефективність з фіскальної точки зору. Широка база оподаткування, яка включає не тільки товари, але й роботи і послуги, забезпечує надійність та стабільність бюджетних надходжень від цього податку. Універсальні ставки полегшують як обчислення податку для його платників, так і контроль податкових органів за правильністю та своєчасністю сплати останнього. Адже податок на додану вартість стимулює зростання приватного підприємництва й забезпечує нейтральність для всіх секторів економіки, формує правильні стимули для зростання в перехідній економіці, стимулює заощадження і інвестиції, забезпечує значні надходження в державну казну. Але, поряд з цим, ПДВ є податком з найбільшими витратами на його адміністрування, потребує більш кваліфікованих фахівців та значного досвіду оподаткування.

Це свідчить про неможливість відмови від застосування ПДВ у податковій сфері України та про необхідність вирішення існуючих проблем у сфері стягнення ПДВ задля, в першу чергу, виконання податком фіскальної функції та забезпечення помірного рівня податкового тиску. З погляду адміністрування ПДВ є найкорумпованішим податком, оскільки його держава не лише стягує, а й повертає, якщо податковий кредит перевищує зобов'язання платника за цим податком.

Несумлінні підприємці використовують різні схеми для фіктивного відшкодування ПДВ (найчастіше товар перепродується через ланцюжок фірм, при цьому одна з них не сплачує податку до бюджету, а інша подає заявку на його відшкодування). Також одним з невід'ємних елементів податкових систем країн світу сьогодні є індивідуальний акциз, який в Україні має своє втілення у функціонуванні такого податку, як акцизний податок. У зв'язку із введенням в дію з 02.12.2010 р. Податкового кодексу акцизний збір було перейменовано на акцизний податок.

Акцизний податок є важливою складовою доходів бюджету і містить в собі певний прихований потенціал, тобто здатен генерувати надходження коштів при вмілому його застосуванні та розумному підході до проблеми.

Головним недоліком застосування цього податку є також часті зміни ставок. Практика подолання негативних наслідків впровадження високих акцизних ставок у попередні роки свідчить, що нарощування обсягів виробництва, збільшення відповідних надходжень до бюджету та скорочення масштабів нелегального ринку можливе за умови переведення розмірів податкових ставок у відповідність з купівельною спроможністю споживачів.

Мито – це вид державного непрямого податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем

митних служб [5, с.36].

Застосування митного тарифу завжди виконує фіскальну функцію, оскільки митний тариф завжди є податком, який є засобом поповнення державної казни і покривається за рахунок кінцевого споживача.

Оцінка впливу національного митного тарифу на вітчизняну економіку дозволяє констатувати факт неефективної реалізації мита на даному етапі, що зумовлено нестабільністю митно-тарифного законодавства та недосконалістю правової бази. Для вирішення цих проблем, перш за все необхідно прискорити процес приведення національного законодавства з питань митно-тарифного регулювання у відповідність до міжнародних норм та розробити довгострокову стратегію зовнішньої торгівлі, спрямовану на захист національного товаровиробника.

Отже, на сучасному етапі функціонування податкової системи України існує досить розвинена група непрямих податків. Кількість їх невелика, але саме вони забезпечують більшу частку надходжень до бюджету.

Як показують проведені теоретичні дослідження, проблема непрямого оподаткування є надзвичайно важливою в сучасних умовах і тому потребує більш глибокого дослідження та вдосконалення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данілов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування / О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак: Навч. посіб. – К.: Парламентське вид-во, 2005. – 268 с.
2. Декрет Кабінету Міністрів України “Про акцизний збір” №18-92 від 26.12.1992 р. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://Ліга>: Еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”. – 2009
3. Карпінський Б.А., Герасименко О.В. Фінансова система: Навч. посібник. – 2-ге вид./ Б.А. Карпінський, О.В. Герасименко – Львів: Магнолія Плюс, 2006. – 272 с.
4. Ковалюк О.Л. Важливий крок до зменшення податкового тягаря в Україні/ О.Л. Ковалюк // Фінанси України. – 2008. – №1. – с.55- 62.
5. Чередниченко О.Н. Непряме оподаткування в Україні/ О.Н. Чередниченко // Фінанси України. – 2007. – №6 – с.36-39.

ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В КРАЇНАХ СВІТУ

С. ЧЕРПОВОДСЬКИЙ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Ефективне прибуткове оподаткування населення є запорукою економічного піднесення і процвітання держави. На сучасному етапі оподаткування доходів фізичних осіб в Україні характеризується значними проблемами, що потребують розв’язання. Зокрема, сучасна практика оподаткування створює значне податкове навантаження на платників, не забезпечує належного рівня надходжень до бюджету, не стимулює трудову активність індивідів, не сприяє вирівнюванню доходів населення, тобто не забезпечує дотримання принципу соціальної справедливості. Оподаткування доходів фізичних осіб не впливає належним чином на інвестиційний клімат держави, на формування кваліфікованого ринку робочої сили, спонукає платників переходити в тіньовий сектор економіки.

Важливим кроком у проведенні податкових реформ в Україні має стати податкова гармонізація країн – членів Європейського союзу.

З огляду на зміни, що відбуваються у податковому законодавстві зарубіжних країн, світовий досвід прибуткового оподаткування населення потребує детального вивчення і наукового осмислення.

У більшості зарубіжних країн прибутковий податок з громадян становить найбільшу питому вагу в дохідній частині бюджетів і в середньому складає 27%. В останні роки спостерігається стійка тенденція до скорочення максимальних ставок прибуткового податку, але навіть після зниження верхніх ставок деякі з них залишаються надмірно високими. Поряд із зниженням верхніх ставок намітилася тенденція до скорочення числа інтервалів шкали прибуткового податку. Зниження ставок прибуткового податку та скорочення інтервалів шкали оподаткування в багатьох країнах відбувалось одночасно з розширенням бази оподаткування та відміною низки пільг.

Так, у Франції ставки податку на доходи фізичних осіб складають від 10,5% до 54%, тобто оподаткування доходів фізичних осіб здійснюється диференційовано за прогресивною шкалою ставок

У США прибутковий податок з громадян становить близько 40% доходів федерального бюджету. Даний вид податку розраховується за прогресивною шкалою з фіксованим розміром неоподатковуваного мінімуму, діє п'ять ставок податків. Податком може обкладатися або окрема особа, або сім'я (в останньому випадку підсумовуються всі види доходів членів сім'ї за рік).

В Італії питома вага податку з доходів фізичних осіб і податку на додану вартість у загальній структурі державного бюджету становить понад 50%.

Всі доходи приватних осіб, в залежності від джерела надходження, поділяються на п'ять категорій, кожна з яких має особливі вирахування. Такими джерелами є земельна власність, нерухомість і будинки; капітал; робота за наймом і вільні професії; підприємництво; інші доходи.

Особливістю оподаткування доходів населення Італії є його шедулярна форма, тобто спочатку дохід розмежовується в залежності від джерел його отримання, а потім оподатковується за ставкою, яка передбачена саме для цього виду доходу. Шкала ставок характеризується складною прогресією від 10% до 50%.

У Німеччині при стягненні податку на заробітну плату враховуються податкові класи і види діяльності, використовуються таблиці і карти. Прибутковий податок в Німеччині прогресивний, його найменша ставка – 10%, найбільша – 53%.

Австрійська система прибуткового оподаткування характеризується високим розміром неоподатковуваного мінімуму, а податок стягується за ставками від 10% до 50%.

У Данії прибутковий податок поділяється на дві частини: федеральний податок за прогресивною шкалою ставок та муніципальний, який стягується за єдиною ставкою – 30%. Податкові пільги знижують середню ставку до 49% [7, с. 30].

У Великобританії застосовується шедулярна форма оподаткування доходів фізичних осіб, яка передбачає розмежування доходу на частини. Таких Федул шість і кожна з них має особливий механізм оподаткування.

Для всіх платників діє особиста знижка і додаткова сімейна знижка. Після цих знижок застосовуються три ставки податку: 20% – після 2,5 тис. фунтів-стерлінгів (далі – ф. ст.), 25% – від 2,5 до 23,7 тис. ф. ст., 40% – після 23,7 тис. ф. ст. доходу в розрахунку на рік.

У Японії податок на доходи фізичних осіб стягується окремо в державний бюджет, префектури і муніципалітети. У державний бюджет податок сплачується за ставками 10, 20, 30, 40 і 50%. Також існує обов'язків податок з фізичних осіб у розмірі 3,2 тис. єн на рік, який сплачується незалежно від величини доходу. Крім цього, в Японії досить високий неоподатковуваний мінімум, який враховує сімейний стан платника податку. В сумі близько 30% доходу середньостатистичного японця звільняється від оподаткування.

На підставі вищезгаданих фактів можна зробити висновок про те, що оподаткування доходів фізичних осіб в усіх країнах здійснюється диференційовано,

причому ставки податків в багатьох країнах вищі, ніж в Україні. Проте податковий тягар розподіляється більш рівномірно і справедливо, ніж в Україні.

Аналіз розвитку податкових систем європейських країн свідчить про зростаючу роль прямого оподаткування, насамперед прибуткового оподаткування доходів громадян. Зростаюча податкова культура і свідомість платників прямих податків дає змогу забезпечувати сталі надходження до бюджету і використовувати податки як інструменти, що стимулюють прискорення науково-технічного прогресу, збільшення зайнятості, рівномірний розвиток територій та ін. Порівняння існуючих систем оподаткування громадян в ЄС і Україні виявляє багато суперечностей, які повинні бути вирішені найближчим часом.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

**В.О. ЛАДИЖЕНСЬКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БОРОВИК П.М.**

Акцизний збір (з 2011 року – податок) через простоту адміністрування і справляння є однією з найдієвіших податкових форм. В Податковому кодексі України зазначено, що акцизний податок – непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визнаних підакцизними, що включається до ціни таких товарів (продукції)» [7].

На сьогодні в Україні, як і в багатьох інших країнах, акцизом оподатковуються товари, котрі відповідають одній або декільком характеристикам із наведених нижче:

- виробництво й реалізація таких товарів перебувають під наглядом держави;
- вони характеризуються нееластичністю попиту за ціною;
- еластичність попиту за доходом для цих товарів часто більша за одиницю;
- існує судження, що використання цих товарів не приносить користі споживачам та з великою ймовірністю викликає негативні зовнішні ефекти;
- до підакцизних не належать товари першої необхідності [2].

Як свідчить світовий досвід, акцизний податок є надійним джерелом наповнення бюджету для більшості країн світу, в тому числі і для України. Зазначений платіж в структурі податкових надходжень зведеного бюджету України завжди посідав четверте місце після податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств та податку з доходів фізичних осіб. Крім того, завдяки вузькій спрямованості акциз істотно впливає на рівень попиту на підакцизну продукцію, а також на розподіл ресурсів, а отже, є потужним інструментом досягнення не лише фіскальної політики, але й суттєвим важелем державного регулювання виробництва і обігу підакцизних товарів.

Значні переваги акцизного оподаткування відмітив ще У. Петті, котрий зазначив що по-перше, природна справедливість вимагає, щоб кожен сплачував відповідно до того, що він насправді споживає, внаслідок чого акцизний податок навряд чи нав'язується кому-небудь проти волі та його надзвичайно легко сплачувати тому, хто задовольняється предметами першої необхідності; по-друге, цей податок схиляє до ощадливості, що є єдиним способом збагачення народу; по-третє, ніхто не сплачує двічі за ту саму річ, оскільки ніщо не може бути спожите більш ніж один раз [1, с. 77].

Разом із тим, до недоліків акцизного оподаткування, як і загалом непрямого оподаткування слід віднести той фактор, що воно збільшує ціни на відповідні товари.

Поряд з цим, слід зазначити, що Податковий кодекс України гармонізував ставки та механізм справляння акцизного податку до вимог законодавства ЄС. Зокрема Податковим кодексом розширено коло платників податку, закріплено діючий перелік підакцизних товарів, встановлені специфічні ставки акцизного податку в гривнях (алкогольні та тютюнові вироби), в євро – на нафтопродукти та транспортні засоби,

специфічні і адвалерні ставки одночасно – з метою оподаткування сигарет, що відповідає діючому законодавству країн-членів ЄС. Також новацією Податкового кодексу є й те, що перелік підакцизних товарів доповнено новим видом пального: скрапленим газом. Крім того передбачено, що з кожним роком ставки податку для деяких товарів зростатимуть. Збільшуючи ставки акцизного податку держава, насамперед, вирішує проблему наповнення дохідної частини бюджету, що повністю відповідає позиції одного з відомих дослідників акцизного оподаткування – В. Загорського, котрий стверджує, що реформування податкової системи має необхідність зміни податкового тиску зі сфери виробництва на сферу споживання [4, с. 23].

З метою визначення ролі акцизного збору в наповненні дохідної частини бюджету та його впливу на поведінку платників податків нами проведено аналіз податкових надходжень до Зведеного бюджету України на прикладі Уманської ОДПІ. Як свідчать дані таблиці 1, обсяги мобілізованих сум акцизного збору з року в рік суттєво зростають.

Динаміка надходжень акцизного збору та його частка в структурі доходів державного бюджету, мобілізованих Уманською ОДПІ Черкаської області

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Мобілізовано акцизного збору, тис. грн.	41279,3	43115,3	48911,4	51115,2	55968,4	65871,4
Загальна сума податкових надходжень державного бюджету, тис. грн.	88582,2	97325,7	123826,3	150782,3	123007,5	142578,8
Частка акцизного збору в структурі податкових надходжень державного бюджету, %	46,6	44,3	39,5	33,9	45,5	46,2

Як свідчать дані, наведені в таблиці, за весь період з 2005 по 2010 рік акцизний збір в структурі податкових надходжень державного бюджету України, мобілізованих Уманською ОДПІ займав незмінно від 34 до 47%. Лише в 2008 році частка мобілізованого акцизного збору становила 33,9% податкових надходжень державного бюджету, причиною чого є певний спад виробництва алкогольних напоїв на ДП «Уманський Лікєро-горілочний завод». Зумовлений світовою фінансовою кризою та зменшенням попиту на їхню продукцію. Як свідчать дані таблиці, акциз належним чином виконує фіскальні завдання по наповненню дохідної частини державної казни.

Поряд з цим, необхідність посилення регулюючих ефектів акцизного оподаткування є очевидною. На наш погляд, разом із продуманим підвищенням ставок податку на вже існуючі товари доцільно запровадити оподаткування предметів розкоші. За оцінкою експертів, вітчизняний ринок предметів розкоші виявився одним із найстійкіших у Східній Європі, а кризовий резонанс 2008 року навіть стимулював зростання попиту на окремих його сегментах [6].

Підсумовуючи сказане, вважаємо що основними напрямками вдосконалення акцизного оподаткування з метою посилення його фіскальних та регулюючих властивостей, можуть бути:

- вжиття заходів щодо виведення виробництва підакцизних товарів із неофіційного сектору економіки;
- посилення боротьби з ввезенням на митну територію України контрабандних підакцизних товарів;
- розширення переліку підакцизних товарів за рахунок ювелірних виробів та інших предметів розкоші.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антология экономической классики / Предисл.: И.А. Столяров. – М.: МП «ЭКОНОВ КЛЮЧ», 1993. – 717 с.

2. Данілов О.Д. Проблеми справляння акцизного збору та шляхи їх усунення / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнко // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 58-65.
3. Данілов О.Д., Фліссак Н.П. Податки в Україні: Навч. посіб. / О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак – К.: УкрІНТЕІ, 2003. – 389 с.
4. Загорський В.С. Концептуальные направления реформирования налоговой системы Украины // Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография / В.С. Загорський – Х.: ФЛП Александрова К.М. – 2008. – 323 с.
5. Єфименко Т.І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 3-11.
6. Исакова Д. Красиво жить не запретишь. / Д.Исакова // Инвестгазета. – 2008. – 10-16 нояб. – С. 30-35.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 2011.

АДМІНІСТРУВАННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОКОНАЛЕННЯ

**В.В. ГАВРИЛЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БЕЧКО В. П.**

Нестабільність системи прямого оподаткування як за видами податків, базою оподаткування, податковими ставками, так і за методами обчислення податків, термінами їх сплати, а також громіздкість податкового законодавства негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання, оскільки, з одного боку, не дають змоги докладно планувати основні фінансові показники (виручку, прибуток), а з іншого – призводять до великих і, часто не зовсім обґрунтованих штрафних санкцій.

Вітчизняні та зарубіжні науковці приділяють дуже велику увагу впливу та оцінки рівня податків на фінансовий стан підприємства. Однак, існує необхідність в визначенні причин негативного впливу прямих податків на фінансовий стан підприємства, що потребує подальшого дослідження.

Система оподаткування України включає в себе як прямі, так і непрямі податки.

Пряме оподаткування в Україні базується на трьох основних видах податків [1, с 37]: податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб та земельного податку. Рівень прямого оподаткування в Україні останніми роками мав тенденцію до зниження.

Доля податку на прибуток в доходах бюджету втричі перевищує долю податку на доходи фізичних осіб, а в країнах з ринковою економікою навпаки. Вагомою причиною такого становища є низький рівень життя більшої частини населення країни, особливо рівень заробітної плати.

Прямі податки впливають на такі показники фінансово-господарської діяльності підприємства [2], як ціна продажу продукції, дохід від реалізації продукції, собівартість продукції, операційний прибуток, чистий прибуток підприємства, швидкість оборотності оборотних засобів, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства, формування його фінансових ресурсів та інвестиційну діяльність, конкурентоспроможність продукції і загалом на поведінку підприємців щодо будь-якої діяльності – операційної, інвестиційної чи фінансової. Рівень цього впливу залежить від системи прямого оподаткування – самих податків, рівня їх фіскальності, методів їх справляння, стабільності та досконалості системи.

Від сумарної величини прямих податків, які сплачує підприємство за певний календарний період, залежить [3, с. 88], по-перше, чистий прибуток підприємства і, по-друге, його потреба в оборотних засобах для обслуговування процесу виробництва та

реалізації.

Вважається, що неплатоспроможність багатьох українських підприємств зумовлена не тільки системою прямого оподаткування. Ставки прямих податків в Україні не перевищують аналогічних ставок в інших державах. А для окремих податків є нижчим. Важкий фінансовий стан українських підприємств пояснюється обвальною втратою ними власних оборотних засобів, особливо через інфляційні процеси 2008 – 2010рр.

Система прямого оподаткування також може суттєво впливати на формування підприємствами власних фінансових ресурсів, основними джерелами яких є прибуток та амортизаційні відрахування. Проте, якщо стосовно прибутку цей вплив є прямим і реалізується через прямі податки, що їх підприємство сплачує з прибутку, то на амортизацію податки впливають опосередковано – через вимоги податкового обліку, який регламентує норми амортизаційних відрахувань та можливості використання прискорених норм амортизації[4, с. 93].

Удосконалення податкового адміністрування спрямовується на усунення протиріч між державою та суб'єктами оподаткування. Вирішення цього завдання потребує комплексного підходу, важливим пріоритетом якого є, зокрема, покращання податкового контролю. На жаль, в Україні досі не створена загальна концепція фінансового контролю.

Очевидним є те, що неможливо охопити контролем абсолютно усіх мешканців країни. Тому на виконання закону повинні впливати не тільки караючі заходи держави, але й суспільна мораль, що засуджує несплату податків. В Україні контроль за платниками податків необхідно збільшувати поступово для того, щоб різко не зменшити споживання, особливо житла, автотранспорту, що може призвести до спаду виробництва. Адже „старі податки – добрі податки". Зміни податку можуть тягнути за собою значні коливання кон'юнктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балацкий Е. Анализ влияния податковой загрузки на экономический рост с помощью производно-институциональных функций // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 2. – С. 88 – 105.
2. Вишневський В.П. Оцінка можливості зниження податкового тягаря / В.П. Вишневський, Д.В. Липницький // фінанси України. – 2008. – № 1. С. 93 – 105.
3. Закон України „Про державний бюджет України на 2008 рік” [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”>. – 2008 р.
4. Паєнтко Т.В. Гармонізація прибуткового оподаткування // фінанси України. – 2005 № 3. – С. 37 – 43.
5. Показники рівня податкової навантаження в світі // www.fortnostress.com. Податкова система: навч. посібник / І. О. Лютий, Л. М. Демиденко, М. В. Романюк та ін. ; за ред. І.О.Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 456с.

АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

В.В.ГАВРИЛЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЛИСА Н.В.

На сьогодні податок на прибуток належить до найдієвіших важелів, за допомогою яких держава може впливати на діяльність суб'єктів господарювання. Крім того, саме податок на прибуток є одним з найважливіших джерел наповнення бюджету. Але кожного року держава недоотримує близько 5-6% суми податку на прибуток, запланованої до сплати. Про невикористані резерви при адмініструванні процесу

оподаткування податком на прибуток підприємств може свідчити постійне збільшення надходжень цього податку до бюджету в період поліпшення адміністрування. За кризових часів саме надходження податку на прибуток виконуються вище плану. Але відсутність науково обґрунтованих критеріїв адміністрування процесу оподаткування податком на прибуток підприємств не дозволяє підвищити ефективність його адміністрування, вплинути на ситуацію та забезпечити суб'єктам податкових відносин рівні та справедливі правила гри. Розв'язання таких проблем є важливим напрямом реформування податкової системи України.

Податок на прибуток сьогодні є найвагомішим із групи прямих податків у податковій системі України. За підсумками 2010 року цей податок становить близько 20% загального обсягу доходів до зведеного бюджету, і 16% у загальному обсязі податкових надходжень (табл.).

Частка податку на прибуток, у доходах зведеного бюджету України

Показник	2008р.		2009р.		2010р.		Відхилення 2008-2010р (млн.гр)
	млн.гр	%	млн.гр	%	млн.гр	%	
Доходи зведеного бюджету	297,8	100	301,2	100	240.4	100	+57,4
Податкові надходження	227,2	76.3	236	78.4	202	84	-25,2
Податок на прибуток	47,9	16.1	56,1	18.6	40.49	16	-7,41

У 2008 році надходження з податку на прибуток були єдиною статтею, за якою було перевиконано план. Перевиконання склало 12%.

За даними ДПС упродовж 2008 року спостерігалася стала тенденція до зростання рівня податкової віддачі з податку на прибуток. Так, якщо за результатами 2007 року цей рівень становив 1,27%, то у 2008 році рівень податкової віддачі зріс до 1,46%. Крім того, у 2007 році обсяг прибуткової діяльності підприємств збільшився на 65,4%, в той час як обсяг збитків лише на 36,9%. Це дало змогу збільшити загальний фінансовий результат на 78,2%. Але вже у 2008 році прибуткова діяльність спостерігалася лише у 771742 підприємств, що склало 62,8% від загальної кількості підприємств, зміна цього показника склала 6,96%. У 2008 році особлива увага Департаменту податкового контролю юридичних осіб приділялася збитковим підприємствам, а також тим платникам податків, які декларували валові доходи на рівні валових витрат. Завдяки такій увазі було зменшено суму збитків на 2,7 млрд.грн за рахунок викриття випадків неправомірно задекларованих збитків. Взагалі у 2008 році кількість планових перевірок суб'єктів господарювання було зменшено на 20%.

На сьогоднішній день майже вдвічі зросла кількість збиткових підприємств порівняно з 2009 роком. В 2009 році таких підприємств було 4,3 тисяч, сума задекларованих збитків зросла ще більше – в 2,2 рази – із 37 мільярдів гривень до 83 мільярдів.

Протягом 2010 року кількість планових документальних перевірок зменшилась з 6,1 тисячі до 5%(0,3тис.)[3].

Проаналізувавши порядок та статистику адміністрування податку на прибуток за період 2008-2010 роки, можна стверджувати, що процес адміністрування поліпшується, його ефективність збільшується, а таким чином збільшуються і надходження до бюджету. Додатковими кроками на шляху поліпшення системи адміністрування податку на прибуток може стати постійний моніторинг податкових ризиків та факторів ризику, що дозволить отримувати та систематизувати інформацію щодо порушень податкового законодавства як в Україні в цілому, так і в розрізі галузей та регіонів; впровадження

обов'язкової електронної звітності для підприємств з оборотом більше одного мільярда гривень; подальше покращення взаємодії підрозділів органів державної податкової служби; розширення взаємодії державної податкової служби з державними контролюючими органами щодо обміну інформацією; розширення повноваження органів державної податкової служби щодо доступу до інформації про рух коштів платника податків на рахунках банківських установ. Поступове запровадження зазначених заходів надасть змогу зменшувати або запобігати податковим ризикам, що виникають в процесі адміністрування податку на прибуток.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Н.М. ГАРІГА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ОСІПОВА А.А.

Однією з найважливіших проблем становлення економіки України є формування ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів є невід'ємною складовою системи функціонування механізму ринкової економіки. Його формування в Україні є центральною ланкою ринкових перетворень і сприятиме оздоровленню економіки в цілому, інвестуванню її стрижневих галузей і об'єктів, прискоренню процесу приватизації державного майна.

Серед наукових праць, які стали теоретичною та методологічною основою дослідження формування ринку цінних паперів, необхідно відзначити роботи таких вітчизняних науковців як Л. Антонюк, С. Бірюка, Д. Лук'яненко, О. Мозгового, Л. Руденка та ін.

Метою статті є дослідження сучасного стану ринку цінних паперів України та можливість його розвитку.

Ринок цінних паперів в Україні перебуває на початковій стадії розвитку. Існує значний потенціал з боку професійних учасників ринку та інвесторів. Однак, ринок цінних паперів характеризується рядом недоліків, зокрема:

- все ще не отримала логічного завершення розробка правового забезпечення формування національного ринку цінних паперів;
- до створення справжніх цивілізованих інвестиційних інститутів, покликаних виконувати посередницькі функції між емітентами і покупцями цінних паперів, "дистанція величезного розміру". Фактично недіючими в цій найважливішій справі залишаються банки, система казначейства і валютна біржа;
- в Україні доки ще буде відсутня чітка система гарантій розміщення цінних паперів як для вітчизняних, так і для іноземних фізичних і юридичних осіб;
- питання про лімітування покупки окремих видів цінних паперів в Україні (на відміну від Росії, де ліміт покупки державних короткострокових зобов'язань для фірм-нерезидентів складає 10%) доки в практичній площині не ставиться;
- досі не врегульоване питання про присутність на національному ринку цінних паперів фірм-нерезидентів в якості самостійних фінансових партнерів;
- розвиток національного ринку цінних паперів багато в чому стримується все ще неадекватною сприйнятливістю населення;
- нормальне функціонування ринку цінних паперів ускладнюється істотною нестачею вірогідної і докладної інформації.

Україна ще й досі знаходиться далеко від головних потоків капіталу. Спроби ринкових перетворень окремих сторін господарської діяльності, на жаль, не призводять до бажаного результату. Відсутність ефективно діючої інфраструктури, яка забезпечує акумулювання капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери та сприяє

раціональному розміщенню фінансових ресурсів, не дає можливості ефективно управляти господарською діяльністю і конкурентно оцінювати вартість виробничих ресурсів.

Вирішення проблем розвитку ринку цінних паперів потребує впровадження системи заходів щодо забезпечення:

- системи технічного і технологічного переозброєння фондових бірж на сучасній основі;
- скорочення кількості існуючих фондових бірж, створення цілісного біржового торгово-інформаційного простору на ринку цінних паперів;
- удосконалення існуючих та розробка і прийняття законодавчих і нормативно-правових заходів економічного та адміністративного порядку, які спонукають емітентів і власників великих пакетів акцій інвестиційно привабливих підприємств до виходу на фондові біржі;
- розробка і прийняття нормативно-регуляторних заходів щодо забезпечення фактичної інформаційної прозорості угод із цінними паперами, що укладаються на фондових біржах;
- розробка і прийняття законодавства про акціонерні товариства, яке детально і системно регулює весь комплекс правових питань корпоративного управління;
- прийняття нового закону про власність, який детально і системно регулює всі правові аспекти придбання, збереження та захисту власності, включаючи гарантії для інвесторів і власників.

Таким чином, ринок цінних паперів представляється як ефективний механізм функціонування ринкової економіки, інструмент мобілізації фінансових ресурсів та заощаджень населення, оптимального перерозподілу засобів, підвищення активності людини як реального власника.

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ – СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**С.В. ЧАШУРІНА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ОСІПОВА А.А.**

Із моменту здобуття незалежності Україна стала на шлях глибоких перетворень, у яких головне місце посідають фінансово-кредитні відносини. Однією з головних операцій на ринку фінансових послуг є лізинг, під яким у загальному сенсі розуміється передача господарського майна в тимчасове користування на умовах певного терміну, зворотності та платності.

Питанням розвитку лізингу в Україні присвячені праці таких учених, як А. Мороза, А.О. Босака, В.В. Козика, Л.А. Палкової, О. Вовчака, А. Пересади, Т. Майорової, І.Брагінського, А.М. Статівки, Я.А. Куника, Ч.Н. Азімової, О.М. Вінника, А.О.Собчака та багатьох інших вітчизняних вчених. Крім того, відомі праці вчених інших держав, зокрема, М. Джованьолі, М. Мартінека, А. Мертенса, Є. Почобута, У. Шарпа та ін.

Метою даної статті є визначення поняття фінансового лізингу, основних проблем та перспектив його розвитку в Україні.

Актуальність обраної теми викликана розвитком лізингових операцій в Україні й інтеграції вітчизняного лізингу у світову фінансову систему.

Фінансовий лізинг — договір лізингу, внаслідок укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 75% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Сума відшкодування вартості об'єкта лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше 75% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий

лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Внаслідок кризи дещо змінилася структура лізингового ринку, зокрема зросла роль дистриб'юторських компаній, збільшилася частка на ринку великих банківських фінансових груп. Водночас поступово зменшили діяльність невеликі незалежні лізингові компанії.

Особливістю галузі є те, що операції лізингу здійснюються як фінансовими компаніями, так і юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, однак, згідно із законодавством, можуть надавати фінансові послуги. Близько 99,8% усіх послуг фінансового лізингу надаються юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами.

Розвиток ринку лізингу багато в чому залежить від ефективної роботи регулятора, а також Міністерства юстиції, судових органів.

Однією з основних проблем галузі, які стримують її розвиток, є податкова політика, адже режим оподаткування щодо лізингової діяльності занадто дискримінаційний у порівнянні з банківською діяльністю. Іншими проблемами є обмеженість дострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку, погіршення платоспроможності лізингоотримувачів в умовах фінансової кризи тощо.

З метою стимулювання розвитку ринку фінансового лізингу в Україні необхідно вжити такі заходи: удосконалення цивільного та фінансового законодавства в сфері лізингової діяльності; розвиток інфраструктури лізингу та активізація використання її елементів учасниками ринку; створення умов для запровадження механізмів рефінансування портфелів лізингових угод; створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців, зокрема підвищення капіталізації, вдосконалення управління ризиками, перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності тощо.

На сьогодні, для багатьох підприємств, які вирішують проблему вибору джерела фінансування, саме фінансовий лізинг є найбільш ефективним механізмом залучення капіталу. Він, до речі, може розглядатися як альтернатива довгостроковому кредиту. І при цьому немає потреби оформляти заставу як це робиться під час отримання кредиту у банку.

Разом з тим лізингу властивий ряд негативних сторін. Зокрема, на лізингодавця покладається ризик морального старіння устаткування (особливо, якщо договір лізингу укладається не на повний строк його амортизації), а для лізингоодержувача вартість лізингу виявляється більш високою, ніж ціна купівлі устаткування. Ще одним недоліком фінансового лізингу є те, що у випадку виходу з ладу устаткування, платежі відбуваються у встановлені строки незалежно від стану устаткування.

Лізинг дозволяє ефективно погоджувати інтереси виробників і споживачів, банків і лізингових компаній. Отже, незважаючи на цілий комплекс проблем, український лізинг розвивається, накопичує досвід, і готується внести свій внесок в активацію інвестиційної діяльності.

ДЕПОЗИТАРНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Н.В. ВІДОМЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БОНДАРЕНКО Н.В.

В умовах формування системи фінансових ринків в Україні постає проблема перебудови та вдосконалення функціонування механізмів для здійснення діяльності з мобілізації та створення фондів грошових ресурсів як важливого компонента процесу перерозподілу фінансових ресурсів країни через фінансові ринки. При цьому основними засобами мобілізації ресурсів через фінансові ринки є залучення комерційними банками коштів на депозити, що утворює окремий сегмент фінансового ринку – ринок депозитів.

Депозитарна політика є складним економічним явищем, суть якого необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому розумінні. У широкому – депозитарна політика комерційного банку характеризується як стратегія і тактика банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою їх повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитарною політикою у вузькому значенні мається на увазі стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності.

Депозитарна політика комерційного банку є складовою банківського менеджменту щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг.

Українська банківська система, за оцінками провідних міжнародних експертів та рейтингових агентств, на тлі країн СНД менше за всіх зазнала негативного впливу міжнародної фінансової кризи. Парадоксально, але позитивним чинником цього стала її недостатня інтегрованість на світові фінансові ринки, відсутність механізмів, властивих відкритим ринкам, регулювання діяльності комерційних банків НБУ та присутність потужних іноземних капіталів в українських банках.

Важливим чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умови відсутності фінансового ринку, як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело портфеля активів. За цих умов особлива увага звертається на фінансові аспекти діяльності банку. Відповідно, ефективність управління та функціонування комерційного банку в значній мірі визначається ефективністю реалізації депозитної політики.

У банківській практиці нашої країни для налагодження депозитних послуг у відповідності з вимогами ринкової економіки велике значення має розробка і впровадження системи депозитних рахунків. До головних елементів цієї системи належать: форми депозитних розрахунків, режими здійснення депозитних операцій, порядок розміщення коштів на депозитах; умови їх вилучення, встановлення строків зберігання коштів, регулювання величини відсоткових виплат. Ринок депозитних вкладів на сьогоднішній день достатньо насичений. Практично кожен банк пропонує клієнтам розміщувати засоби на депозитах.

Кожен банк, як суб'єкт депозитного ринку намагається реалізувати свої інтереси за умови врахування впливу депозитарної політики центрального банку та спираючись на конкретні умови функціонування депозитного ринку. Депозитарна політика комерційного банку спрямована на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку за умови ефективного їх використання. Такий механізм реалізації інтересів всіх суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти.

В Україні більше користуються попитом короткострокові депозити строком до двох років. Безумовно, на сьогодні банки сьогодні можуть запропонувати депозити строком на 5 років з вищою відсотковою ставкою. Однак істотним гальмівним фактором при цьому є негативність населення до таких довгострокових внесків.

За сучасних умов депозитарної політики максимальна ставка по депозитах у великих банках складає 15%. При цьому малі банківські установи охоче платять вкладникам до 20% річних. Якщо великі банки можуть запропонувати не більше 7,5% річних по внеску в європейській валюті, то в малому банку легко можна знайти пропозиції під 9%.

Невеликі банки привабливі ще і лояльністю відносно умов накопичувальних депозитів. По-перше, пропозицій по них значно більше, ніж у великих банків. По-друге, невеликі банки значно менше обмежують клієнта в можливості поповнення (як в часі, так і по максимальній сумі внеску). Мінімальний розмір депозиту, на даний час складає 200-500 грн. або \$(€) 50-100. Мінімальна сума поповнення коливається в межах 100-500 грн. або \$(€) 20-100. Відносно технологічності обслуговування депозитів, то в цьому випадку невеликі банки не відстають від великих. Більшість фінансових установ

безкоштовно випускають платіжні карти для зарахування відсотків і всієї суми внеску (у момент його закриття).

Як перспективний напрям удосконалення депозитних операцій можна запропонувати розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку додаткові можливості по використанню своїх коштів із прийнятним рівнем доходів.

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій.

Банківська система України знаходиться на етапі якісного зростання, що визначається загостренням конкуренції і посиленням вимог до діяльності банківських інститутів, що спонукає до необхідності розробки ефективної депозитарної політики з метою залучення потенційних клієнтів.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

**О.О. ВОЛОЩУК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач МЕЛЬНИК К.М.**

В багатьох країнах функціонують пенсійні системи, які складаються з трьох рівнів, що доповнюють один одного. Таку структуру пенсійної системи в результаті реформування почала впроваджувати і Україна. Основні напрями реформування системи пенсійного забезпечення в Україні було втілено в Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування в Україні» від 9 липня 2003 року. Згідно з цим законом система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, які передбачає законодавство про недержавне пенсійне забезпечення.

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється за такими принципами:

- законодавчого визначення умов недержавного пенсійного забезпечення;
- заінтересованості фізичних осіб у недержавному пенсійному забезпеченні;
- добровільності створення пенсійних фондів юридичними та фізичними особами, об'єднаннями фізичних осіб та об'єднаннями юридичних осіб;
- добровільної участі фізичних осіб у системі недержавного пенсійного забезпечення та вибору виду пенсійної виплати;
- добровільності прийняття роботодавцем рішення про здійснення пенсійних внесків на користь своїх працівників до системи недержавного пенсійного забезпечення;

- економічної заінтересованості роботодавця у здійсненні пенсійних внесків на користь своїх працівників до системи недержавного пенсійного забезпечення;
- неможливості необґрунтованої відмови роботодавця від здійснення пенсійних внесків до системи недержавного пенсійного забезпечення на користь своїх працівників, якщо роботодавець розпочав здійснення таких пенсійних внесків;
- рівноправності всіх учасників пенсійного фонду, які беруть участь в одній пенсійній схемі;
- визначення розміру пенсійної виплати залежно від суми пенсійних коштів, облікованих на індивідуальному пенсійному рахунку учасника фонду або застрахованої особи;
- гарантування фізичним особам реалізації прав, наданих цим Законом;
- цільового та ефективного використання пенсійних коштів;
- державного регулювання діяльності недержавного пенсійного забезпечення та нагляду за його здійсненням

За останні роки спостерігається ріст кількості населення зацікавленого у забезпеченні своєї старості. Також спостерігається тенденція до збільшення кількості вкладників – 2009 році порівняно з 2008 роком збільшилась на 18% і на 31.12.09 р. становила 48 399 осіб

Необхідно відзначити, що недержавне пенсійне забезпечення, крім забезпечення додаткової пенсії громадянам України, може вирішувати проблему пільгових пенсій шляхом їх переведення до системи недержавних пенсійних фондів [36]. Це посилить відповідальність роботодавців за створення безпечних умов праці, які б попереджали передчасну професійну непрацездатність працівників і відповідно виникнення у них права на пільгове пенсійне забезпечення, а також дозволить економічно обґрунтувати тарифи страхових внесків окремо для кожної професійної пенсійної системи.

Аналізуючи систему недержавного пенсійного забезпечення з точки зору кількості функціонуючих НПФ, збільшення кількості її учасників та вкладених коштів, ситуація є задовільною. Але на шляху ефективного розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення на сучасному етапі стоять такі перешкоди:

- недостатній рівень державної підтримки у сфері пропаганди НПЗ. Населення здебільшого є непоінформованим про концепцію пенсійної реформи в Україні та значення у ній системи недержавного пенсійного забезпечення, що гальмує подальший її розвиток;
- недосконалість нормативно-правової бази з питань НПЗ. Сьогодні існує нагальна потреба в опрацюванні та удосконаленні нормативної бази системи НПЗ;
- неефективність системи тарифів оплати послуг адміністратора. Система нарахування винагороди адміністраторам не стимулює якісну роботу з обслуговування учасників НПФ, особливо на етапі виплат. Це робить діяльність з адміністрування економічно непривабливою, що може негативно вплинути на якість та ефективність системи;
- оподаткування. Не вирішені питання стосовно оподаткування та надання податкових пільг у системі недержавного пенсійного забезпечення;
- неефективна діяльність фінансового ринку. Досить складною і проблематичною залишається процедура доступу недержавних пенсійних фондів до зовнішніх фінансових ринків, тобто до іноземних інвесторів. Про що свідчить факт, що у інвестиційних портфелях недержавних пенсійних фондів практично відсутні іноземні цінні папери;
- низький рівень довіри населення до нового фінансового ринку як споживача його послуг.

Урядом країни проводиться активна робота щодо подальшого розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Розробляється концепція активного впровадження пенсійної реформи, її удосконалення, яка спрямована на підвищення значення та ролі недержавних пенсійних фондів.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

**Н.В. ГАРНИШ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент КОЛОТУХА С.М.**

Податок на додану вартість виконує яскраво виражену фіскальну функцію. ПДВ домінує серед непрямих податків, що надходять до бюджету. Особливість цього податку полягає в тому, що саме він справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та на їхній фінансовий стан.

Адміністрування податку на додану вартість в Уманській ОДПІ здійснює спеціальний відділ який входить до складу управління оподаткування юридичних осіб. В Україні подальше адміністрування податку на додану вартість є проблемним – ряд політиків та науковців радять відмінити цей податок і замінити його податком з обігу. Податок на додану вартість був уведений в Україні з 1 січня 1992 р. згідно із Законом України "Про податок на добавлену вартість" від 20 грудня 1991 р. Декрет Кабінету Міністрів України "Про податок на добавлену вартість", що почав діяти з 1993 р., було підписано 26 грудня 1992 р.

Проблеми функціонування та реформування податку на додану вартість в Україні досліджувалися таким провідними науковцями, як: О.Д. Данілов, В.В. Лисенко, М.А. Науменко, А. Соколовська, Ф.О. Ярошенко та ін.

Податок на додану вартість – це один з найбільш поширених, але й складних та суперечливих податків, тому через наявність суттєвих проблем при його справлянні, може перетворитись з бюджетоутворюючого у бюджетовитратний.

Протягом 2008-2010 років до УОДПІ надходження ПДВ до зведеного бюджету демонструють динаміку зростання ПДВ в 2008 році до 37895,9 тис.грн, порівняно з 2009 роком -3787,9.грн. Але в 2009 році платежі з ПДВ, які надійшли до УОДПІ збільшилися до 54182,3 тис.грн (табл.1)

1. Динаміка надходжень податку на додану вартість зведеного бюджету по Уманській ОДПІ за роками, тис.грн

Показник	2008	2009	2010	Відхилення у% 2010 р. до 2008р.
Доходи, всього	254418,4	229000,4	262452,3	1,0
Податок на додану вартість	37895,9	35787,9	54182,3	1,4
Частка ПДВ в доходах, %	14,9	15,6	20,6	1,4

Дані таблиці 2 свідчать, що спостерігається тенденція до збільшення фіскальної ефективності ПДВ та збільшення частки ПДВ в доходах зведеного бюджету.

В Уманській ОДПІ за 2010 рік збільшилась сума нарахувань ПДВ до 58498,1 тис.грн. Сума сплати ПДВ також збільшилась порівняно з 2008 роком на 21654,3 тис.грн. А сума недоїмки у 2010 році порівняно з 2008 роком збільшилась до 1428,4 тис.грн. Сума переплати у 2010 році також збільшилась порівняно з 2008 роком на 15082,5 тис.грн. (табл. 2)

2. Динаміка нарахувань, сплати, недоїмки і переплат ПДВ по Уманській ОДП, тис.грн

Податок на додану вартість	2008	2009	2010	Відхилення у% 2010 р. до 2008р.
Нараховано	42003,0	39872,9	58498,1	1,4
Сплачено	36317,3	37755,9	57971,6	1,6
Недоїмка	4375,9	3904,2	5804,3	1,3
Переплата	2537,4	10298,2	17619,9	6,9

Дані таблиці 2 свідчать про збільшення суми нарахувань і сплати ПДВ до бюджету у 2010 році порівняно з 2008 роком на 16495,1 тис.грн. Суми недоїмки у 2010 році збільшились порівняно з 2008 роком на 1,3%, а суми переплат на 6,9%.

Для попередження незаконного відшкодування ПДВ Державною податковою адміністрацією України було розроблено "Програму проведення документальних перевірок з питань правильності заявлених до бюджетного відшкодування сум ПДВ", а також "Порядок визначення сумнівних сум ПДВ, заявлених до відшкодування".

З метою вдосконалення справляння ПДВ ми пропонуємо наступні заходи:

- 1) поетапне зниження ставки ПДВ до 17%;
- 2) подання платниками податку на додану вартість разом із податковою звітністю за відповідний звітний період реєстрів отриманих і виданих податкових накладних з метою автоматизованої звірки податкових накладних у продавця і покупця;
- 3) контроль за отриманням, зберіганням, розподілом благодійної допомоги у вигляді товарів, робіт, послуг здійснюють місцеві органи виконавчої влади, а за їх цільовим використанням – місцеві органи виконавчої влади та органи державної податкової служби;
- 4) ввести вексельну форму сплати ПДВ при імпорті устаткування, оснащення і комплектуючих до них;
- 5) запровадження Єдиного реєстру податкових накладних по Україні.

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

**О.Р. ХАРКІВЕЦЬ, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БЕЧКО В.П.**

Становлення в Україні економіки ринкового типу супроводжувалося негативними наслідками у соціальній сфері, що призвело до наростання кризових явищ у функціонуванні системи обов'язкового соціального страхування та соціального забезпечення, зокрема пенсійного забезпечення населення країни. Це зумовило необхідність пошуку нових підходів до створення концепції пенсійного забезпечення, яка відповідала особливостям сучасного стану соціально-економічного розвитку України.

Об'єктивність, значущість та повсякденність соціальних ризиків ставить перед державою завдання організувати та законодавчо закріпити обов'язкову участь певних суб'єктів у системі соціального страхування.

В Україні обов'язкова форма соціального страхування є державною. В даний час більшість країн світу здійснюють пошук оптимальних шляхів поліпшення соціального захисту населення. Одним із перспективних є розвиток обов'язкового недержавного соціального страхування, який передбачає масове залучення недержавних установ у цю сферу.

Як відомо внашій країні сформовано трирівневу систему пенсійного забезпечення: державна солідарна система, накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування й система добровільного недержавного пенсійного забезпечення.

Державна солідарна система побудована за принципом солідарності поколінь – працююче населення забезпечує непрацююче.

Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні мала запрацювати ще у 2007 році. На жаль, цього не сталося, хоча необхідну нормативно-законодавчу базу сформовано ще декілька років тому – з прийняттям ВРУ Закону «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV, в якому визначено три види фондів: відкритий пенсійний фонд, учасниками якого можуть бути будь-які фізичні особи, корпоративний пенсійний фонд, засновником якого являється юридична особа –роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців, і професійний пенсійний фонд, засновником якого можуть бути об'єднання юридичних осіб – роботодавців, об'єднання фізичних осіб.

Недержавні пенсійні фонди – третій рівень пенсійної системи. Відомо, що умови життя працівника після виходу на пенсію залежать від її рівня.

Забезпечити собі нормальні житлово-побутові умови за рахунок низької пенсії пересічному пенсіонеру дуже важко. Саме тому певна частина працівників, не покладаючись на державу, відраховують частину свого заробітку до недержавного пенсійного фонду.

В останні роки зросла кількість вкладників недержавних пенсійних фондів, показники розвитку яких наведено в таблиці.

Основні показники розвитку недержавних пенсійних фондів України упродовж 2007 – 2010 років

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення % 2007 р., до 2010 р.
Укладено пенсійних контрактів, тис. од.	30,6	41,5	55,9	62,3	49,1
Кількість учасників, тис. осіб	88,0	193,0	279,0	482,0	18,2
Пенсійні внески, млн.грн	36,4	119,7	234,0	582,9	6,2
Кількість осіб, що отримують пенсійні виплати, тис. осіб	2,8	3,9	5,5	10,9	25,6
Пенсійні виплати, млн.грн	3,1	4,0	9,1	27,3	11,3

З вищенаведених даних таблиці 1 можна спостерігати за динамікою зростання укладених пенсійних контрактів з НПФ, а також кількістю учасників, яка зросла за 4 проаналізованих роки на 394 тис. осіб, що в свою чергу означає збільшення пенсійних внесків та виплат. Також слід зазначити, що кількість укладених пенсійних контрактів зросла на 31,7 тис. од. у 2010 році порівняно з 2007 роком, або ж на 49,1%. Пенсійні внески зросли з рівня 36,4 млн.грн. у 2007 році до рівня 582,9 млн.грн. у 2010 році, що на 546,5 млн.грн. перевищує показник 2007 року. Пенсійні виплати НПФ збільшились на 24,2 млн. грн. у 2010 році порівнюючи з 2007 роком, або ж на 11,3%. Кількість осіб, що отримують пенсійні виплати з 2,8 тис. осіб в 2007 році зросла до 10,9 тис. осіб у 2010 році, що на 8,1 тис.осіб або на 25,6% перевищує показник 2007 року.

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється шляхом укладання пенсійного контракту між пенсійним фондом і його вкладником.

Гроші накопичуються на рахунку НПФ, інвестуються і з часом виплачуються у вигляді додаткових пенсій. Усі учасники фонду забезпечують собі гідні умови життя під час перебування на пенсії, що заохочує працююче населення до участі у НПФ.

Третій вид пенсії не пов'язаний з фондом обов'язкового страхування, тобто така

пенсія є не що інше, як приватне страхування, завдяки якому після виходу на пенсію забезпечується достатній рівень життя.

Також слід зазначити, що за інформацією Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, у сільському господарстві НПФ не сформовано, тому майбутні пенсіонери можуть розраховувати лише на державну пенсію, яка не задовольнятиме навіть мінімальних потреб колишніх працівників цієї галузі.

За інформацією Держфінпослуг України кількість вкладників та учасників корпоративних НПФ на початок 2010 року становила відповідно 13 183 і 1512 осіб, професійних НПФ – 21 322 і 596 осіб і відкритих НПФ – 244 182 і 40 157 осіб. У більшості випадків внески частково сплачуються за рахунок коштів роботодавців і частково – за рахунок самого учасника. Основним фактором формування пенсійних активів залишаються внески вкладників фондів. При цьому зазначимо, що НПФ формуються в різних галузях економіки незалежно від форми власності за рахунок пенсійних внесків і прибутку від інвестиційної діяльності. Крім того, законом про пенсійне забезпечення встановлено, що недержавне пенсійне забезпечення є для пенсійних фондів виключним видом діяльності, тому іншу їхню діяльність, у тому числі залучення пенсійних активів до фінансування певної галузі, закон забороняє.

Отже, недержавне соціальне страхування на відміну від державного, здійснюється, в основному, на добровільних засадах. Коло страхувальників та застрахованих осіб не обмежується. За своєю характеристикою, недержавне соціальне страхування є додатковою системою соціального захисту населення, яке доповнює або повністю замінює державне соціальне страхування.

ПОДАТКОВІ ПЕРЕВІРКИ, ЯК ФОРМА ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

**А.М. МОВЧАНЮК, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент БЕЧКО П.К.**

Контроль за фінансовою діяльністю платників податків – фізичних осіб-СПД, є досить актуальною темою сьогодення, оскільки саме за допомогою перевірок встановлюється дотримання платниками податків чинного податкового законодавства.

Варто зауважити, що питання податкових перевірок висвітлюється у працях багатьох вчених, таких як В. Вишневського, П. Буряка, Б. Карпінського, Н. Залуцької, В. Білінського, Д. Костюка, В. Маринець, Т. Меркулова, А. Капітанчук та ін.

Контроль за фінансовою діяльністю платників податків, здійснюють відповідно до Податкового кодексу, крім податкових органів, митні органи при розмитнюванні товарів, ввезених на митну територію країни. Проте, серед державних контрольних органів провідну роль відіграють податкові органи.

Контроль за дотриманням вимог податкового та валютного законодавства платниками податків, органи податкової служби здійснюють у формі перевірок, які бувають плановими, позаплановими, документальними та фактичними, суцільними та вибірковими, повними та частковими, безвиїзними, виїзними та оперативними.

Перевірка – це спосіб здійснення контролю органами державної податкової служби правильності нарахування, своєчасності та повноти сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотримання якого покладено на контролюючі органи.

Основними завданнями податкових органів при податковій перевірці є спостереження за:

- виконанням вимог щодо реєстрації підприємства, його філій, представництв та

- інших відокремлених підрозділів як платників податків;
- дотриманням вимог чинного законодавства щодо переліку, розміру та термінів сплати обов'язкових податків, зборів;
- станом податкового обліку, правильністю документування господарських операцій;
- дотриманням термінів подання податкової звітності та сплати обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди;
- правильністю самостійного нарахування підприємством, у разі наявності такої необхідності, штрафних санкцій за несвоєчасну сплату узгоджених податкових зобов'язань, а також подання уточнюючих податкових декларацій та розрахунків;
- станом та використанням активів підприємства й своєчасністю повернення надмірно сплачених коштів до бюджету або державних цільових фондів.

Слід наголосити, що сучасній системі податкових перевірок притаманні певні негативні риси, такі як: домінування контрольно-перевірочної роботи в діяльності податкових органів; недостатньо врегульовані питання законодавчо-нормативною базою щодо проведення перевірок господарської діяльності великих платників податків та термінів подання проектів, актів перевірок; складність проведення перевірок органами державної податкової служби та ін.

Для вирішення проблем системи податкових перевірок необхідно удосконалити дану систему шляхом удосконалення кримінального і податкового законодавства; систематичне обговорення проблем податкових перевірок та взаємовідносин контролюючих органів із платниками податків під час зустрічей представників уряду, народних депутатів, експертів міжнародних організацій; запровадженню на законодавчому рівні чіткого переліку повноважень органів контролю; законодавче встановлення персональної відповідальності працівників податкових органів за умисні та невмисні помилки в роботі; підвищення податкової культури та дисципліни у платників податків; створення єдиної інформаційної бази при перевірці.

Отже, слід зробити висновок, що оскільки роль і значення податкових перевірок як форми податкового контролю, значно підвищується в умовах ринкових відносин, то з огляду на це увага держави повинна бути спрямована на розвиток саме ефективних податкових перевірок.

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

**А.М. ДАНИЛЬЧЕНКО, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЗАХАРЧУК О.А.**

Постановка проблеми. В умовах встановлення засад ринкової економіки повинна зростати соціально-економічна роль малого бізнесу, який здатен створювати нові робочі місця, розширювати самозайнятість, залучати до легального економічного обороту кошти, що перебувають поза ним та формувати конкурентне середовище. Малий бізнес в Україні не готовий до виконання настільки системних завдань. Основною причиною такого становища є напівлегальний його функціонування, чому значною мірою посприяла чинна спрощена система оподаткування. Адже належний рівень податкового контролю за процесом формування доходу підприємця та його оподаткуванням закладений у самій сутності спрощеної системи.

Незважаючи на те, що спрощена система оподаткування визначила свою ефективність по відношенню до звичайної системи, вона водночас висвітлила і багато

проблем, які потребують швидкого вирішення. Оподаткування малого бізнесу повинно бути ефективним не тільки для його суб'єктів, а й для держави, а також справедливим по відношенню до інших платників податків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми вдосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності та обґрунтування доцільності спеціальних податкових режимів є надзвичайно актуальними. Вони висвітлені у наукових працях М. Дем'яненка, А. Завгороднього, А. Єлисеєва, Ю. Іванова, П. Мельника, А. Соколовської, В. Тропіної, Л. Тулуша, С. Юрія та інших. Проте, окремі проблемні питання оподаткування приватних підприємців в Україні потребують подальшого вивчення, особливо у контексті змін, передбачених Податковим Кодексом.

Об'єкти та методи дослідження. Об'єктом дослідження є процес оподаткування доходів фізичних осіб, що займаються підприємницькою діяльністю. Для наукового вирішення поставлених у роботі завдань використовувалися методи теоретичного дослідження.

Результати досліджень. Спрощена система оподаткування в Україні виконала основне своє завдання, посприявши розвитку та розширенню малого підприємництва. Проте, поряд із позитивними здобутками її застосування, постало багато проблем. Причиною цього є ігнорування основного критерію, якого дотримуються в усіх розвинених країнах – ув'язки суми податкового зобов'язання підприємця із фінансовими результатами його діяльності. На сьогодні ж відсутні ефективні механізми оподаткування підприємців і контролю за їх доходами, що призводить до значних бюджетних втрат.

З цього приводу у наукових колах можна зустріти різні думки. Так, на думку, С. Юрія та О. Квасовського, спрощені методи оподаткування для приватних підприємців є ефективними з фіскальної і стимулюючої точок зору. Водночас А. Соколовська відмічає, що спрощена система запроваджувалася як тимчасовий захід з метою становлення малого підприємництва, та її застосування не є нормою податкових відносин [9, с.58]. Потрібно зазначити, що в більшості країн ЄС взагалі відсутні спрощені режими оподаткування суб'єктів малого підприємництва, натомість поширені інші форми їх державної підтримки: спрощена система бухгалтерського обліку і звітності, спеціальні режими сплати ПДВ та інші.

При готівкових розрахунках із покупцями підприємці можуть не застосовувати реєстраторів розрахункових операцій, від них не вимагають також ведення Книги обліку доходів і витрат. З 1 січня 2011 року платники єдиного податку – фізичні особи сплачують єдиний соціальний внесок.

Проте, змінився перелік податків і платежів до бюджету, від яких платники єдиного податку звільнено. Відповідно до норм Податкового Кодексу України тепер у цей список входять:

- податок на прибуток підприємств;
- податок з доходів фізичних осіб (для фізичних осіб – підприємців);
- податок за ставкою 6%);
- податок на землю, яка використовується для ведення підприємницької діяльності;
- збір за спеціальне використання води;
- збір за спеціальне користування лісовими ресурсами;
- плата за користування надрами;
- збір за здійснення деяких видів підприємницької діяльності.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

**М.С. ВЕРБОВСЬКА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЗАХАРЧУК О.А.**

Проблеми бухгалтерського обліку податкових розрахунків з податку на додану вартість виникли з моменту набрання чинності Законом України "Про податок на додану вартість" від 3.04.97 р. № 168/97 ВР зі змінами до нього від 26.09.97 р. та введенням в дію Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість від 1 липня 1997 р. № 141 зі змінами і доповненнями від 17.10.97 р. № 218.

Податком, запозиченим з досвіду зарубіжних країн, є податок на додану вартість. Сам факт його запровадження в Україні можна вважати важливим кроком на шляху формування сучасної податкової системи, розбудови ринкової економіки, оскільки ПДВ вважається найдосконалішою сучасною формою непрямого оподаткування й відіграє важливу роль у системі державних фінансів більшості розвинутих країн та країн з перехідною економікою. Однак в Україні через наявність суттєвих проблем при справлянні ПДВ цей важливий податок призвів до відволікання оборотних коштів підприємств та неналежного виконання бюджетних надходжень

Прогнозування та динаміка надходжень від податку на додану вартість залежить від механізму його адміністрування, який потребує перегляду та вдосконалення. У процесі адміністрування ПДВ застосовуються різні схеми ухилення від його сплати та отримання незаконного права на відшкодування його з бюджету.

Для унеможливлення створення "фіктивних" підприємств та їх використання для ухилення від сплати ПДВ і його незаконного відшкодування слід удосконалити порядок реєстрації підприємств. Зокрема, ввести до законодавства норми щодо позбавлення права на збільшення податкового кредиту платників податку, які мають безпосередні господарські відносини з суб'єктом господарювання, діяльність якого у судовому порядку визнана фіктивною та припинена.

Необхідно також: нормативно визначити поняття "фіктивний суб'єкт господарської діяльності", "фіктивне підприємництво", надати правоохоронним та контролюючим органам права щодо здійснення контролю за державною реєстрацією суб'єктів підприємницької діяльності щодо перевірки достовірності наданої інформації, передбачити норми про адміністративну і кримінальну відповідальність за подання для державної реєстрації документів, що містять недостовірні дані, за використання для реєстрації чужого паспорта, а також про притягнення за протиправні діяння до юридичної відповідальності осіб, які здійснили державну реєстрацію з порушенням законодавства, створити автоматизовані бази даних щодо фіктивних фірм та загублених паспортів, які були б доступні для правоохоронних і контролюючих органів та суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз законодавства переконує у потребі удосконалення норм Закону України від 4 квітня 1997 р. "Про податок на додану вартість", який містить численні правові колізії у сфері адміністрування ПДВ, а сам механізм його адміністрування є невинуватено складним, непрозорим та неефективним. Зокрема, його принциповими недоліками є наявність економічно невинуватених пільг з ПДВ та недосконалого механізму контролю за їх застосуванням; складність систем податкового та бухгалтерського обліку не узгоджених, іноді навіть суперечливих та не уніфікованих між собою

На думку багатьох вчених з метою усунення цих недоліків, потрібно установити диференційовані ставки ПДВ. Введення диференційованої шкали ПДВ (зменшення ставок на товари поширеного попиту) давно вже стало актуальним завданням для України. Витрати на товари поширеного попиту складають значну частку в бюджеті малозабезпечених верств населення. Немає сумніву, що такий крок приведе до підвищення добробуту більшості членів суспільства.

Також доцільно ввести помісячне звітування платників ПДВ, що застосовують спрощену систему оподаткування, що призведе до стабільних надходжень до Державного бюджету.

Необхідно привести у відповідність до діючих законодавчих актів нормативні документи податкової служби, що позитивно вплине на взаємовідносини між платниками податків та органами податкової служби.

З метою збільшення надходжень податку на додану вартість та розширення кола платників податок за нульовою ставкою справляти щодо операцій із продажу товарів, що були вивезені за межі митних кордонів України тільки для товаровиробників, а операції з посередницької діяльності щодо експорту – оподатковувати за ставкою 20%

Підвищенню фіскальної ефективності ПДВ сприятиме також скорочення переліку операцій, звільнених від оподаткування, що розширить його податкову базу, компенсує втрати від зниження ставки, обмежить зловживання, забезпечить справедливіший розподіл податкового навантаження.

Проте крапку в питаннях адміністрування ПДВ має поставити Податковий кодекс України. Не випадково особливу увагу потрібно приділити саме цьому важливому документу. Адже гармонізувати податкове законодавство, привести його у відповідність із європейськими стандартами – мета «економічної конституції» нашої держави.

АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ

**Ю.В. ХВОРОСТЯНА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЗАХАРЧУК О.А.**

У науковій літературі питанню акцизного оподаткування приділяється досить багато уваги.

В цілому вказаній проблематиці присвятили свої наукові праці та розробки такі вчені-економісти, як Антонюк Я.М., Васильків Т.Г., Гридчина М.В., Данілов О.Д., Шевченко Є.В., Мельник В.М., Романенко С.І., Осадчий С.О., Онишко С.В. та інші.

Науковці звертали увагу на аналіз сучасної системи адміністрування акцизів в Україні, окреслення проблем і шляхів удосконалення, теоретичних і практичних знань у галузі акцизного оподаткування.

Акцизний збір належить до категорії специфічних акцизів і є найбільш давньою формою оподаткування через відносну просту оцінку та порядок стягнення. Він стягується за ставками, диференційованими за окремими групами товарів.

Акцизний збір є ідеальним інструментом стабілізації економічного циклу. Якщо його порівнювати з податком на додану вартість, то в разі підвищення ролі фіскальної функції акцизного збору основний його тягар припадає на заможні верстви населення, тим самим, при незмінній у цілому податковій політиці в частині перерозподілу через бюджет ВВП, дозволяє в умовах сьогоденної України зменшити податковий тягар на широкі верстви населення.

Політика державного регулювання ринків підакцизних товарів засвідчила її недостатню ефективність, яка виявляється в існуванні значного тіньового сектору ринку (до 50% алкогольного та 20% ринку сигарет без фільтру, що разом становить понад 12% вітчизняного ринку продовольчих товарів, зменшення обсягів офіційного виробництва та збуту більшості з підакцизних товарів). Найважливішими серед ряду інших причин залишаються постійні зміни і відносна недосконалість нормативно-правової бази щодо ринків алкогольних напоїв і тютюнових виробів, зокрема – оподаткування акцизним збором.

Диференціація ставок акцизного збору та їх значний розмір зумовлюють суттєвий вплив останнього на структуру ринкових цін, що негативно сприймається прихильниками ринкових методів регулювання. Однак введення досить високих ставок

акцизного збору дозволяє обмежувати споживання деяких товарів, зокрема алкогольних напоїв і тютюнових виробів, тобто так відбувається вплив на структуру споживання.

Доцільно зазначити, що при внесенні змін до системи адміністрування акцизного збору потрібно враховувати, що вони можуть оперативним чином впливати на надходження податку до бюджету.

Вважається, що диференціація податкових ставок акцизного збору та їх значний розмір сильно впливають на структуру ринкових цін, внаслідок чого відбуваються небажані зміни в структурі сукупного попиту. Водночас стосовно теорії оптимального оподаткування, ставки податків можуть бути диференційованими і встановлюватися згідно з попитом на конкретний товар.

Аналіз адміністрування акцизів в Україні дозволяє зробити висновок, що законодавство зазнавало значних змін, було нестабільним. Особливо це стосується оподаткування акцизним збором. Таким чином, порушується один із принципів оподаткування – принцип стабільності. Зміни в законодавчій базі були зумовлені необхідністю приведення системи оподаткування акцизним збором у відповідність з вимогами поточного моменту.

Зміни в системі адміністрування акцизного збору вимагають обдуманих загальнодержавних заходів із контролю за виробництвом та імпортом підакцизних товарів, встановлення державної монополії на виробництво деяких із них, підвищення відповідальності за ухилення від оподаткування. Досвід більшості країн світу свідчить, що після проведення податкових реформ частка акцизного збору у доходах бюджету зменшується, що зумовлено поширенням універсальних акцизів, збільшенням бази оподаткування щодо особистого прибуткового податку, зростанням у податкових надходженнях частки податків на соціальне страхування.

Таким чином, вирішення зазначених проблем у системі акцизного оподаткування наблизить нашу країну до світових стандартів, дозволить виконати їх головне фінансове призначення та забезпечить сталий розвиток економіки країни в цілому.

Отже, провівши дослідження адміністрування акцизів в Україні можна зробити висновок, що вона не є досконалою і потребує, на нашу думку, таких змін:

1. Обґрунтувати заходи збільшення надходжень від справляння акцизного збору, принаймні до 10-12% у структурі податкових надходжень, шляхом розширення переліку підакцизних товарів, більшої диференціації ставок акцизного збору, забезпечення дієвого державного контролю, покликаною знищити тіньовий сектор виробництва товарів підакцизної групи.
2. Визначити чіткий механізм отримання пільг зі сплати акцизного збору зі спирту, який використовується на виробництво лікарських засобів і кріплення виноматеріалів, чітко окреслити такий термін, як „первинне виноробство”.
3. Розробити різні варіаційні моделі застосування акцизного збору на ринках товарів, передбачити можливість оперативної диференціації ставок акцизного збору, виходячи з наявної ринкової кон’юнктури на той чи інший вид підакцизної продукції та рівня споживчого попиту на нього.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

**О. АКІНШИНА, студ. V курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: доцент ГУЗАР Б.С.**

У складних економічних умовах, коли ринкові перетворення в Україні не набули позитивного соціального змісту та супроводжуються спадом обсягів виробництва, зростаючим безробіттям, зuboжінням значної частини населення, актуальність проблем, пов’язаних із стабілізацією та стійким фінансовим станом підприємства, суттєво зростає.

Умовою життєдіяльності й основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці є його стійкість, адже пристосування, адаптація усіх систем підприємства, перетворення їх у незалежний економічний суб'єкт господарювання, який ефективно функціонує і розвивається в умовах ринку є завданням кожного підприємства. На фінансову стійкість впливають різні причини – як внутрішні, так і зовнішні: виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит; міцні позиції підприємства на ринку; високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із партнерами; ритмічність кругообігу засобів, ефективність господарських і фінансових операцій; незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо. Таке розмаїття причин, що впливають на діяльність сучасного підприємства, зумовлює різні аспекти його стійкості, зокрема загальний, ціновий, фінансовий, а також захист від факторів, що впливають на її внутрішній та зовнішній аспекти цієї діяльності.

Питання методологічного обґрунтування фінансової стійкості підприємства розглядалися у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків, зокрема В.А.Борисова, О.В.Постаногова, О.С.Галушко, С.С.Гринкевич, В.Г.Козак, Є.В.Кузнецов, Л.А.Костирко, П.А.Лайко, Ю.І.Ляшенко, Л.П.Пелипенко, Л.М.Лях, В.М.Родіонова, І.Я.Сав'як, А.Д.Шеремет, В.В.Чепурко, та інших.

На наш погляд, внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його економічного потенціалу, матеріально-речової й вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі фінансові результати. В основу досягнення внутрішньої стійкості підприємства є своєчасне й гнучке управління внутрішніми і зовнішніми факторами його діяльності.

У свою чергу, зовнішню щодо суб'єкта господарювання стійкість слід визначати на основі стабільності економічного середовища, в рамках якого працює підприємство. Вона досягається відповідним макроекономічним регулюванням ринкової економіки.

Можливе виділення такої економічної категорії, як фінансова стійкість, що визначається наявністю певного запасу міцності, досягнутого підприємством за період його попередньої діяльності, і захищає від впливу несприятливих умов або дестабілізуючих факторів.

Пропоную розпочати діагностику фінансово-економічного стану підприємства з розгляду дебіторської і кредиторської заборгованості, яка характеризує здатність спроможність підприємства вчасно виконувати свої зовнішні та внутрішні зобов'язання. Тому виникає необхідність оцінити ліквідність та платоспроможність, які відіграють значну роль у забезпеченні стабільності фінансового стану підприємства і є критерієм його оцінки у короткостроковій перспективі.

1. Аналіз ліквідності і платоспроможності ПСП «Еліт»

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2008 р., (+,-)
Поточні активи, тис. грн.	134.0	153.0	185.0	51.0
Поточні зобов'язання, тис. грн.	89.0	376.0	142.0	53.0
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0.05	0.0008	0.1	0.05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0.6	0.003	0.09	-0.51
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.9	0.01	0.04	-1.86
Частка оборотних коштів у активах	11.3	8.0	12.1	0.8
Коефіцієнт поточної ліквідності	11.5	3.2	6.7	-4.8
Частка запасів у оборотних активах	0.78	1.0	0.98	0.2

Загальним коефіцієнтом ліквідності є коефіцієнт покриття або поточної ліквідності, що дає загальну оцінку платоспроможності підприємства, а саме демонструє його

прогнозовані платіжні можливості за умови погашення дебіторської заборгованості та реалізації наявних запасів.

У сільськогосподарському підприємстві «Еліт» поточні активи перевищують поточні зобов'язання. При цьому коефіцієнт поточної ліквідності має негативну динаміку й у 2010 р. знизився на 4,8 пункти порівняно з 2008 р., але якщо порівнювати показники за 2010 р. з показниками 2009 р. то ми бачимо позитивне зростання коефіцієнта поточної ліквідності на 3,5 пункти. Тому можна говорити про достатній обсяг оборотних коштів, що сформувалися завдяки власним джерелам. Але для підвищення цього рівня необхідно обґрунтовано стримувати зростання дебіторської заборгованості й поза обігових активів і поповнювати власний капітал.

Про незадовільний стан платоспроможності свідчить коефіцієнт швидкої ліквідності, який в 2010 р. склав 0,04 проти 1,9 в 2008 р., він зменшився на 1,86 пункти.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2010 р. порівняно з 2008 р. зменшився на 0,51. Це означає, що підприємство взявши кредит у банку не матиме можливості швидко його погасити. Але для підвищення його діяльності підприємству обов'язково повинні бути надані кошти, щоб воно покращило свою діяльність.

Потрібно отримати кредит і із досвідченими економістами та працівниками даного підприємства вирішити яким чином використати дані кошти так, щоб погасити кредит і вивести підприємство з даного становища.

Можна зробити висновок, що в ліквідності підприємства сталися деякі зміни. Так, в 2010 р. маневреність власних оборотних коштів збільшилась на 0,05 пунктів порівняно з 2008 р., що свідчить про збільшення частки оборотних засобів, що перебувають у грошовій формі.

Фінансова стійкість ПСП «Еліт» визначається, насамперед, оптимальною структурою як активів, так і джерел фінансування підприємства. Розглянемо основні показники оцінки фінансової стійкості підприємства за даними таблиці 2.

2. Показники фінансової стійкості ПСП «Еліт»

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2008 р., (+,-)
Коефіцієнт співвідношення позикових коштів до власних коштів	0.08	0.3	0.1	0.02
Коефіцієнт структури позикового капіталу, %	-	0.5	0.57	-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, %	-	0.25	0.16	-
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, %	0.85	0.73	0.68	-0.17
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, %	0.08	0.4	0.22	0.14
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень, %	-	0.55	0.54	-

Коефіцієнт структури позикового капіталу та довгострокових вкладень залежить від потреби, вартості та можливості залучення фінансових ресурсів у підприємства. У нашому випадку ці показники демонструють збільшення ролі довгострокових вкладень у залученому капіталі.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про ступінь мобільності використання власних засобів і визначається як питома вага власного оборотного капіталу у загальному обсязі власного капіталу. Нормативне значення цього показника повинно бути більшим 0,1 і меншим 0,5. В нашому випадку спостерігається перевищення допустимого значення цього показника.

Відповідно до коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів, 2008 р. на

1 грн. власного капіталу припадає 0,08 грн. зобов'язань, а в 2010 р. – 0,1 грн. Зростання цього показника свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості.

Продуктивність капіталу, незалежно від джерел його надходження, демонструють показники рентабельності активів і власного капіталу. Дані представлені в таблиці 3.

3. Оцінка рентабельності ПСП «Еліт»

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2008 р., +/-
Рентабельність діяльності, %	31.8	0.05	1.6	-30.2
Рентабельність активів, %	58.0	0.05	3.0	-55.0
Рентабельність реалізації продукції, %	156.6	121.5	132.8	-23.8
Рентабельність продукції, %	40.6	1.0	3.7	-36.9
Рентабельність основної діяльності, %	51.0	5.6	6.4	-44.6
Рентабельність власного капіталу, %	62.7	0.09	3.9	-58.8
Період окупності власного капіталу, %	1.6	1146	25.9	24.3

З даних таблиці 3 можна зробити висновки, що не дивлячись на те, що чистий прибуток в 2010 р. збільшився на 678,3 тис. грн., всі показники рентабельності зменшилися в цьому році. Так, рентабельність активів показує, що на 1 грн. активів припадає 3,0 грн. чистого прибутку в 2010 р. що на 55,0% менше ніж у 2008 р.

Рентабельність власного капіталу показує, що в 2010 р. на 1 грн. капіталу власників величини чистого прибутку складає 3,9 грн., що на 58,8% менше ніж у 2008 р.

Рентабельність реалізованої продукції показує, що в 2010 р. в розрахунку на 1 грн. виручки припадає 132,8 грн., що на 23,8% менше ніж в 2008 р.

Очевидно, що коли у підприємства протягом періоду спостерігається тенденція до зниження рентабельності, то падає і його кредитоспроможність та ліквідність, виникає дефіцит коштів.

Загалом аналіз фінансової стійкості підприємства свідчить про поступове, але повільне й недостатнє поліпшення фінансового стану. Але результат одержаний від звичайної діяльності, дає змогу підприємствам з кожним роком збільшувати суму прибутку, а збитку – зменшувати.

Отже, фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні плато- і кредитоспроможності в умовах певного рівня ризику.

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ КРЕДИТУВАННЯ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

Д. М. МЕДЕЛЯН, студ. V курсу факультет економіки та підприємництва
Науковий керівник: доцент МЕЛЬНИК К. М.

Плануючи впровадити ті чи інші заходи, необхідно в першу чергу спрогнозувати майбутній результат. У теорії і практиці, сформувавши прогнозні фінансові показники, банку легше впроваджувати свої заходи та проводити фінансові операції, також планування значно зменшує фінансові ризики.

У теорії і практиці в процесі прогнозування фінансових показників досить часто використовують методологію екстраполяції, за якої висновки про значення прогнозних показників у майбутніх періодах робляться на основі вивчення їх динаміки у попередніх періодах. Необхідним елементом при цьому є побудова та аналіз так званого ряду динаміки, який класифікує значення показників у часі у розрізі окремих періодів та описує динаміку їх розвитку.

Також прогнозні показники досить часто розраховуються як середнє значення відповідних показників у попередніх періодах. Середні величини обчислюються здебільшого за алгоритмом середньої арифметичної простої чи середньої арифметичної зваженої. Найпоширенішим у процесі прогнозування є метод визначення ковзної середньої, за використання якого прогнозні показники розраховуються як середні величини відповідних показників за n попередніх періодів (а не з використанням усіх значень аналізованого ряду динаміки). Кожні наступні прогнозні показники розраховуються на основі значень, одержаних в 1, 2, 3,... n попередніх періодах заміною значень найвіддаленіших періодів на нові.

У разі, якщо ковзна середня (Kс) обчислюється як середня арифметична проста, то можна використати такий алгоритм її розрахунку:

$$Kct = \frac{1}{t} \sum_{i=t-n+1}^t Xi,$$

де t — границя числового ряду (наприклад, порядковий номер останнього звітного періоду);

n — досліджуваний інтервал ряду динаміки;

xi — значення досліджуваного показника в i-му періоді.

Оскільки в структурі активів балансу вагоме місце займають кредити та заборгованість клієнтів, то є доцільним спрогнозувати обсяги кредитування на 2011 рік у розрізі надання кредитів фізичним та юридичним особам. При цьому n = 12. Дані та отримані результати зведемо в таблицю.

**Прогнозні показники обсягів кредитування фізичних та юридичних осіб ПАТ
«Райффайзен Банк Аваль» на 2011 рік.**

Порядковий номер періоду (місяця), i	Значення досліджуваного показника, xi для фізичних осіб, млн. грн.	Ковзна середня в граничному періоді, t	Значення досліджуваного показника, xi для юридичних осіб, млн.грн.	Ковзна середня в граничному періоді, t
січень 2010	25197,32		24739,49	
лютий 2010	24857,32		23998,79	
березень 2010	24538,77		23292,69	
квітень 2010	24249,77		22075,90	
травень 2010	21064,70		349,11	
червень 2010	23547,25		19952,21	
липень 2010	23401,50		19010,01	
серпень 2010	23807,39		18206,52	
вересень 2010	23550,42		17575,44	
жовтень 2010	23218,92		17177,50	
листопад 2010	22878,06		16485,20	
грудень 2010	22539,94	21692,62	14823,12	18140,50
січень 2011 (прогноз)	21692,62	23278,89	18140,50	17590,58
лютий 2011 (прогноз)	23278,89	23147,35	17590,58	17056,57
березень 2011 (прогноз)	23147,35	23031,40	17056,57	16536,89
квітень 2011 (прогноз)	23031,40	22929,87	16536,89	16075,30
травень 2011 (прогноз)	22929,87	23085,30	16075,30	17385,82
червень 2011 (прогноз)	23085,30	23046,81	17385,82	17171,95
липень 2011 (прогноз)	23046,81	23017,25	17171,95	17018,78
серпень 2011 (прогноз)	23017,25	22951,40	17018,78	16919,80
вересень 2011 (прогноз)	22951,40	22901,48	16919,80	16865,17
жовтень 2011 (прогноз)	22901,48	22875,03	16865,17	16839,14
листопад 2011 (прогноз)	22875,03	22874,78	16839,14	16868,64
грудень 2011 (прогноз)	22874,78	-	16868,64	-

Таким чином після проведення прогнозних розрахунків відмічається тенденція до поступового вирівнювання обсягів кредитування як фізичних, так і юридичних осіб та незначного підвищення на кінець 2010 року. Проте створення відповідного фінансового прогнозу є досить складним завданням, оскільки коливання фінансових ринків і швидкі зміни у фінансових відносинах в цей кризовий період значно ускладнюють прогнозування. За твердженням О. О. Терещенко фінансові прогнози не можуть бути виконані з великою точністю, тому що може відбутися багато подій, які спричинять невідповідність між дійсністю і прогнозом[2].

Проте впровадження запропонованих прогнозів дозволить позитивно вплинути як на кредитну діяльність ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», так і на підвищення рейтингу довіри серед населення щодо інших банківських операцій.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА, ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

**І.М. ПРИСНЯК, студ. V курсу факультет економіки та підприємництва
Науковий керівник: доцент ГУЗАР Б.С.**

За останні роки бюджетна політика в Україні зазнала істотних змін. Проте вона не відзначалась стабільністю й послідовністю, отже її вплив на розвиток економіки й розв'язання соціальних проблем був різноплановим. Найгострішими проблемами економічного й соціального розвитку України є оптимізація структури доходів населення, реформування соціальної сфери, подолання бідності, нераціональна структура господарського комплексу й низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, значне навантаження на бюджет і державні цільові фонди із фінансування соціальних програм. В умовах економічної кризи економіка в країні є нестабільною та слабкою, тому потрібно розробити нові концептуальні засади до напрямів та механізмів реалізації бюджетної політики, перетворити її на дієвий інструмент соціально-економічного розвитку держави.

У зв'язку з цим метою національної бюджетної політики є формування нової моделі соціального й економічного розвитку, що передбачає побудову соціальної ринкової економіки з рівнем доходів громадян, що відповідає світовим стандартам. Для цього вона повинна спрямовуватися на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та поглиблення зв'язків національної економіки зі світовим співтовариством [1, с.32].

Основними завданнями бюджетної політики являється забезпечення поступального розвитку підприємництва, прискорення економічного зростання та підвищення ефективності державного регулювання економічних і соціальних процесів. Важливу роль бюджетна політика відіграє й у формуванні ринкової інфраструктури та раціональної структури господарського комплексу країни, а також зменшенні навантаження на бюджет і державні цільові фонди шляхом забезпечення оптимального (для розвитку вітчизняної економіки) рівня оплати праці зайнятого населення [2, с.34].

Метою забезпечення поступального і стабільного економічного розвитку бюджетна політика має бути спрямована на здійснення структурної перебудови господарського комплексу країни, створення адекватної ринковим умовам інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, забезпечення економічного зростання за рахунок інновацій, проведення активної політики формування справедливих відносин між бізнесом і найманими працівниками, що має стати основою забезпечення зростання доходів населення, й передусім приросту заробітної плати й посилення її стимулюючої ролі [3, с.15].

Намагання розв'язати нагальні соціальні проблеми шляхом істотного збільшення обсягів перерозподілу ресурсів через державний бюджет без забезпечення реального підґрунтя для досягнення цієї мети не дало очікуваного результату. Натомість у бюджетній політиці стали активніше використовуватися адміністративні важелі. Як наслідок – загострилися проблеми фінансового розвитку місцевого самоврядування, знизилася ефективність міжбюджетного регулювання, що спричинило погіршення не лише економічного, а й соціального розвитку країни.

Питання формування і розподілу бюджетів різних рівнів знайшли широке відображення у працях зарубіжних науковців А. Вагнера, А. Ілларіонова, Дж. Кейнса, А. Лаффера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Танзі, Ф. Хайєка, Е. Хансена, Р. Харрода та вітчизняних О. Василика, В. Гейця, А. Даниленка, С. Дзюбика, А. Епіфанова, І. Запатріної, О. Кириленка, В. Кравченка, М. Крупки, І. Лютого, О. Мозгової, Ц. Огня, Ю. Пасічника, В. Піхоцького, В. Симоненка, А. Філіпенка, І. Чугунова, С. Юрія, та ін.

Бюджетна політика є системою заходів і дій органів влади в галузі управління бюджетним процесом на основі концепції розвитку бюджетних відносин у складі загальної економічної політики, спрямованої на реалізацію поставлених завдань та цілей з економічного та соціального розвитку. Стратегічною метою бюджетної політики є забезпечення фінансової та соціальної стабільності в країні. Проведення активної політики підтримки національного виробника, вітчизняного експорту й розвитку окремих галузей буде сприяти досягненню реальних результатів, зокрема зменшення залежності України від імпорту.

Діяльність владних структур повинна спрямовуватися на формування нової моделі соціального й економічного розвитку країни. При цьому завдання з розвитку економіки відіграють важливу роль засобів реалізації поставленої мети.

В останні роки бюджетна політика в Україні не відзначалася послідовністю та переважно орієнтувалася на розв'язання соціальних проблем шляхом підвищення номінальних доходів населення.

Нині в Україні одним із надзвичайно важливих завдань у галузі бюджетної політики є не допущення подальшого зниження рівня життя найменш забезпечених і найуразливіших верств населення. Держава має гарантувати, що життєвий рівень населення не впаде нижче від прожиткового мінімуму.

В умовах дефіциту коштів для забезпечення потреб у соціальній сфері необхідне жорстке нормування розподілу наявних у державі фінансових ресурсів, що має ґрунтуватися на об'єктивній системі показників державних соціальних стандартів і соціальних норм, розрахованих з огляду на мінімальні потреби та можливості суспільства на конкретному етапі розвитку [4, С. 85].

З метою більш ефективної політики здатної сприяти економічному зростанню, підвищенню якості життя громадян слід застосувати наступні заходи (рис.).

Таким чином, підвищення ефективності бюджетної політики держави можна досягти за рахунок якісного поліпшення нормативно-правової бази, що регламентує перебіг бюджетного процесу в Україні, шляхом її уніфікації, консолідації і спрощення. При цьому вітчизняна бюджетна система повинна будуватися на принципах стабільності, економічної обґрунтованості, достовірності, соціальної справедливості (неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами й територіальними громадами), збалансованості, фінансової єдності, адміністративної самостійності, рівнозначності видатків, повноти та прозорості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Панченко В.І. Податкова політика як засіб впливу на фінансово-економічні процеси в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9(63). – С. 94-100.
2. Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік. // Постанова Верховної Ради України від 04.06.2010. Ефективний ресурс <http://zaron.rada.gov.ua>.



Заходи удосконалення бюджетної політики

3. Филюк Г.М. Вплив бюджетно-податкової політики на трансформацію ринкових структур в Україні // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 56-65
4. Величко О.В. Бюджетна політика та особливості її формування в умовах нестабільності соціально – економічного розвитку / О.В. Величко // Економічний вісник. – 2010. – № 1. – С. 83-87.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

І.М. КРОТИК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Однією з найсуттєвіших і водночас складних проблем у процесі переходу української економіки до ринкових умов господарювання є вдосконалення сучасної податкової системи. Подальші ринкові перетворення в Україні неможливі без суттєвого реформування податкової системи.

Як правило, податкова система є рушійним елементом процесу державного регулювання соціально-економічного розвитку, інвестиційної стратегії, зовнішньоекономічної діяльності, структурних змін у виробництві, прискореного

розвитку пріоритетних галузей. Основна мета реформування податкової системи полягає, перш за все, в ліквідації дефіциту бюджету. Проте, у суспільстві завжди виникає проблема так збалансувати інтереси всіх учасників перерозподільчих відносин, щоб забезпечити максимальні податкові надходження до бюджету за мінімізації негативного впливу фіскальних заходів на економічну діяльність тих, хто безпосередньо сплачує податки.

Основним очікуваним актом, який би забезпечив стабільність податкової системи та врегулював відносини у сфері оподаткування, є Податковий кодекс. Однак, як бачимо, такий, чи не кульмінаційний, момент законодавчого процесу в оподаткуванні, як прийняття Податкового кодексу, ще більше загострив економічні відносини між владою та бізнесом.

Основними позитивними моментами прийняття Податкового кодексу можна вважати зменшення податкового тягара на бізнес за рахунок поетапного зниження ставки оподаткування прибутку, що буде сприяти, на думку уряду, зростанню інвестування у виробництво і його технічне оновлення; пониження ставки ПДВ до 17% з метою стимулювання оновлення основних засобів підприємств; введення податкових канікул; коригування величини і бази податкових надходжень з фізичних осіб тощо.

Водночас, необхідно відзначити наступні проблеми та суперечності Кодексу в питанні зниження податкового тиску.

Так, одночасне зниження ставок податку на прибуток підприємств та ПДВ (до кінцевих значень) призведе до значного падіння доходів державного бюджету на 2,8% від ВВП або майже 10% його загальних доходів. У Податковому кодексі не обумовлено компенсаційні джерела, які дозволили б покрити втрату доходів. Крім того, не оприлюднено, за рахунок стримування яких статей видатків бюджету будуть компенсуватися звуження дохідної бази від зменшення ставок податків.

В умовах сьогодення важливе місце повинно бути відведене податковій системі як державному регулятору покращення фінансової діяльності підприємств. При цьому, проводячи певні зміни в системі оподаткування, держава повинна проводити таку податкову політику, яка б була спрямована на оптимізацію як інтересів держави (податкове наповнення бюджету), так і платників податків (помірне податкове навантаження).

В Україні, в умовах фінансової кризи, виникла необхідність пошуку найбільш дієвих механізмів розвитку стимулюючої функції податків. Відсутність системної оптимізації оподаткування призводить до надмірного обсягу стягнення податків при скороченні обсягів виробництва і, як наслідок □ критичного зменшення обігових коштів підприємства та їх прибутків. Відсутність належного податкового стимулювання призводить до погіршення фінансової стійкості підприємств, падіння інвестиційної активності, зменшення темпів розвитку і впровадження нових технологій та інноваційної діяльності.

Реалізація податкової реформи повинна відбуватись цілеспрямовано, системно, відкрито, виважено, поступово у часі. Метою реформування є досягнення якісно нового стану податкової системи України, за якого будуть створені сприятливі умови ведення бізнесу, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку при одночасному динамічному збільшенні сукупних податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Розв'язання накопичених у податковій сфері протиріч більшою мірою пов'язують з необхідністю створення єдиного правового поля у сфері податкових відносин. Введення в дію Податкового кодексу стало основою і передумовою здійснення податкової реформи.

Таким чином, основними напрямками податкової реформи в Україні повинні стати:

- побудова стабільної, зрозумілої і цілісної податкової системи з метою визначення збалансованих підходів до фінансового перерозподілу в межах країни й обґрунтування норм оподаткування;

- розв'язання ряду проблем, пов'язаних зі стягненням податків і контролем за дотриманням податкового законодавства;
- забезпечення стабільності податкового законодавства;
- підтримка розвитку малого підприємництва шляхом впровадження ефективних режимів оподаткування.

Реформування чинної податкової системи повинно відбуватися в напрямку створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми, посилення ефекту використання регулюючої функції. Виконання цих та інших завдань приведе до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави — формування максимально досконалої системи оподаткування в Україні і, як наслідок — економічного росту загалом.

КОМУНАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОЖЛИВІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ

**І.В. ЯРОВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: старший викладач, к.е.н. ВЛАСЮК С.А.**

Забезпечення ефективного економічного розвитку будь-якої країни ґрунтується на органічному поєднанні загальнодержавного та регіонального розвитку. Незначний перелік місцевих податків та зборів, які є складовою фінансових ресурсів муніципалітетів, не забезпечує їх фінансову незалежність, що зумовлює потребу в таких джерелах коштів, на які може впливати місцева влада. До останніх можна віднести ті, що формуються в процесі розпорядження майном, яке знаходиться у комунальній власності й становить майнову основу місцевого самоврядування.

Однак, коли правовому режиму майна державної та приватної форм власності приділяється достатньо уваги з боку науковців та практиків, то щодо питань реалізації права комунальної власності маємо зовсім протилежну ситуацію: інститут комунальної власності не дістав належного та достатнього законодавчого регулювання, судового захисту, застосування у практиці органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Дослідженням даного питання займалися Г. П. Антонієва, В.І. Кравченко, О. П. Кириленко, І. О. Луніна та ряд інших вчених, проте відсутність єдиної точки зору щодо шляхів удосконалення функціонування підприємств комунальної власності вимагає подальших наукових пошуків.

Як відомо, комунальна власність — це публічна форма власності, яка належить територіальним громадам та їхнім об'єднанням. Органи місцевого самоврядування можуть створювати деякі види господарюючих суб'єктів (підприємства, фірми та компанії), заснованих на комунальній формі власності, а саме: унітарні комунальні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства.

Основними проблемами, з якими стикаються комунальні підприємства будь-якої форми господарювання є низький рівень матеріально-технічного забезпечення, недостатність коштів для своєчасного оновлення основних засобів, догляду за ними на належному рівні. Особливо гостро постає це питання у тому випадку, коли йдеться про майно, що забезпечує життєдіяльність всієї громади чи більшості її мешканців — водогони, газопроводи, об'єкти енергозабезпечення тощо. Для його обслуговування потрібні не тільки кошти, а й відповідні спеціалістів та техніка. Через брак необхідного оснащення та недостатню забезпеченість кадрами органи місцевого самоврядування часто відчужувати належне їм майно. Це, в свою чергу, не сприяє розвитку інституту комунальної власності.

Джерелами фінансування оновлення та покращення стану основних засобів можуть бути власні фінансові ресурси підприємства, позичені кошти та кошти, отримані з державного та місцевого бюджетів.

В Україні основним джерелом фінансування поки що залишаються власні кошти підприємств та організацій, але їх обсяги, звісно, обмежені через тяжкий фінансовий стан підприємств.

В умовах зношеності основних засобів та недостатності коштів зовнішніх джерел фінансування важливим власним джерелом оновлення основних засобів є амортизаційні відрахування, які за своїм економічним змістом є не інфляційним джерелом для оновлення виробничих засобів підприємств. Проте можливості амортизаційного фонду як джерела фінансування значно обмежені існуючою системою нарахування амортизації згідно з чинним законодавством. Тому амортизаційні відрахування не можуть бути єдиним джерелом фінансування оновлення основних засобів.

До зовнішніх джерел крім коштів бюджету можна віднести кредити банків. Але, проаналізувавши фінансовий стан комунальних підприємств, банки навряд чи приймуть рішення про відкриття кредитної лінії. Підприємства комунального господарства мають наднизьку норму рентабельності і неспроможні забезпечити та розрахуватися за кредитами з високими відсотковими ставками.

Забезпечити сталий економічний розвиток регіону неможливо без проведення активної інвестиційної політики. Завдання місцевих органів влади та держави в цілому – створити сприятливі умови для здійснення інвестицій в галузь, в тому числі іноземних. Але для залучення інвестицій потрібно вже зараз вживати заходи щодо підняття підприємств житлово-комунального господарства на якісно новий рівень функціонування за рахунок їх модернізації та створення сприятливих умов для інвестування в інститут комунальної власності.

В умовах, що склалися, важливе значення має розробка механізму погашення дебіторської заборгованості підприємств. Необхідно виявити фактори, що обумовлюють заборгованість населення за житлово-комунальні послуги та знайти шляхи вирішення цієї проблеми.

Щоб запобігти техногенній кризі, покращити якість житлово-комунальних послуг та не допустити занепаду галузі, необхідно втручання держави не тільки щодо встановлення тарифів, але й щодо розроблення особливих умов оподаткування, розроблення системи пільг для підприємств даної галузі.

Отже, вибір та реалізація моделей та схем стосунків держадміністрації і підприємств комунального господарства повинні здійснюватися не стільки стосовно держави, скільки орієнтуватися та проводитися з урахуванням всього спектру умов того регіону, життєзабезпечення якого здійснюється даним підприємством. Для вирішення зазначених вище проблем потрібно розробити індивідуальні плани розвитку та реформування для кожного з підприємств галузі, що враховували б потенціал підприємств, їх власні можливості, з одного боку, та можливостей населення, місцевого та державного бюджетів – з іншого. В свою чергу, державні органи влади, перш за все, повинні створити нормативно-правову базу та методичні матеріали, на основі яких буде проводитись реформа.

СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В ЯПОНІЇ

О.А. ШОВКОВИЙ, студ. IV курсу факультету економіки та підприємства
Науковий керівник: асистент ОСІПОВА А.А.

Японія пізніше за західні країни вступила на шлях демократичного розвитку і, відповідно, система соціального захисту населення в даній країні довгий час була не на належному рівні. Демократичні реформи, які здійснювалися в Японії спрямовувалися на

посилення соціального забезпечення населення. Саме в даний період були розроблені його принципи і відповідна юридична база. Концепція соціального забезпечення гарантувала мінімальний рівень і стабільне життя для всіх членів суспільства. Таке життя досягається сумісними діями держави і приватного підприємництва при координації міністерства охорони здоров'я і соціального забезпечення як представників уряду.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану соціального страхування в Японії та можливість використання її досвіду в Україні.

Питання сучасного стану соціального страхування висвітлюється у працях таких науковців як: Г.В. Григораш, Т.Ф. Григораш, В.Я. Олійник, І.Т. Субачов та інших.

У 80-х роках стійкий економічний стан Японії забезпечив початок реформування всієї системи соціального забезпечення країни. Необхідність таких змін була спричинена низкою демографічних причин: старінням населення, і виходом жінок на ринок праці. Пов'язаний такий процес із різким збільшенням тривалості життя і великим зниженням народжуваності дітей. Такі демографічні процеси змусили змінювати систему соціального забезпечення в напрямку збільшення додаткових коштів для виплат особам літнього віку і створення гідних умов життя, для тих з них, хто проживає окремо від своїх дітей, як наслідок процесу зміни внутрішніх сімейних відносин.

Навантаження на пенсійний фонд Японії збільшується і донині, змушуючи уряд реформувати пенсійну систему, щоб забезпечити належний рівень життя старіючої нації. На сьогодні пенсійний вік в Японії складає 65 років, а середня пенсія коливається в межах від 6 до 9 тис. грн.

Основою пенсійної системи Японії є державне соціальне страхування. Так, державна пенсія складається з двох частин: базової пенсії та пенсії службовця.

Базові пенсії охоплюють усе населення, яке прагне взяти участь у такій програмі. Пенсійний фонд формується за рахунок щомісячних внесків у встановленому розмірі 34,8% (у однаковому розмірі працівниками і роботодавцем) та на 50% фінансується державою. Необхідний стаж відрахувань для отримання базової пенсії – від 25 до 40 років. Розмір базової пенсії в Японії встановлюється щорічно у твердій сумі, якої вистачає для задоволення основних потреб пенсіонера. На сьогодні це 792 100 ієн, тобто 76 700 грн. на рік.

Співробітників підприємств стосується також другий рівень пенсійної системи – пенсія службовця. Ця пенсія залежить від заробітку й формується за рахунок відрахувань співробітника й роботодавця (по 8% із кожного боку) за участю держави. Середній розмір трудової пенсії – еквівалент приблизно 3850 грн.

Крім того, роботодавці можуть інвестувати в пенсійні плани на користь співробітників. Такі відрахування законодавчо обмежені певною сумою (приблизно від 16 тис. до 32 тис. грн. щороку) і не обкладаються негайним податком (тільки при отриманні пенсії).

Демографічне старіння населення потребує чергового реформування пенсійного забезпечення. Намічено підвищення ставки пенсійних відрахувань до 18%, (процес передбачається проводити до 2020 року) і зниження середнього розміру пенсій.

Тенденція останніх років, а на це спрямовані реформи в більшості країн світу, зменшити частку розподільних схем і збільшити накопичувальну сферу. Уже сьогодні в Японії кожного пенсіонера утримують внесками четверо працюючих, а в 2050 році прогнозується лише 1,5 працівника.

Використовуючи подібного роду факти, уряди багатьох країн змінюють пенсійні схеми, змушуючи громадян відкривати індивідуальні накопичувальні рахунки. Іноді для цього використовується батіг (у вигляді погрози зменшити в майбутньому розміри державних пенсій), але частіше пряник (нагромадження в пенсійних фондах у багатьох країнах звільняються від податків).

Як уже згадувалося, Японія – країна зі старіючим населенням і великою тривалістю життя, тому з часом навантаження на державний пенсійний фонд надалі тільки збільшуватиметься. З огляду на це Японія вносить зміни до пенсійної системи шляхом підняття пенсійного віку, розміру відрахувань у базову пенсію й пенсії службовця тощо.

В Україні перед владними структурами вже давно постала проблема реформування системи пенсійного забезпечення шляхом створення належних умов для оптимізації рівня пенсій, раціонального перерозподілу функцій між державою, роботодавцями і працюючими щодо соціального захисту громадян похилого віку, а також залучення накопичуваних пенсійних коштів для реалізації політики зростання.

АДМІНІСТРУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

**І.В. МЕРЕЖКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

У 1992 році було прийнято Закон «Про плату за землю», в якому зазначалося, що плата за землю справляється у вигляді земельного податку або орендної плати. Але дотепер Закон постійно набуває змін, особливо що стосується ставок податку, які з кожним роком підвищуються, порядку його справляння, механізму нарахування. На нашу думку, це є негативним, оскільки такі зміни не сприяють стабільності земельного законодавства, що являється першочерговою причиною його неефективності. Крім того, закони про державний бюджет готуються в особливому порядку, а отже, не проходять належної експертизи в Комітеті з питань аграрної політики та земельних відносин Верховної Ради України і тому можуть містити помилкові рішення.

Так як ми зазначали вище, однією з проблем є постійне підвищення ставок сплати за землю. Навіть почали застосовувати коефіцієнт індексації, за яким було приховано автоматичний механізм збільшення плати. Наприклад, при формуванні загального фонду місцевих бюджетів ставка податку на протязі 2003-2009 років зросла в 4,1 рази. Але її фіскальний потенціал все одно використовується не повністю. Це пов'язано з неадекватністю оцінки земель, недоліками розподілу податкового навантаження і проблемою ідентифікації об'єктів оподаткування. Тому з метою забезпечення податкового стимулювання продуктивного використання земель варто передбачити застосування до ставок податку підвищувального коефіцієнта при оподаткуванні сільськогосподарських угідь в разі відсутності протягом більш ніж трьох років ведення сільськогосподарського виробництва.

Економічно-ефективне та раціональне використання земельного фонду та його охорона в сучасних умовах також виступає однією з найбільш вагомих питань.

Ще менш дослідженими залишаються проблеми вдосконалення міжбюджетних відносин щодо розподілу ресурсних платежів, а також фінансування природоохоронних програм в аграрному природокористуванні, особливо в його базисній ланці – землекористуванні, розроблення важелів стимулювання ресурсоощадливої та природоохоронної діяльності.

Варто зазначити, що відносини держави, землевласників та землекористувачів реалізуються в процесі регулювання земельних відносин.

Для раціонального використання землі необхідним є застосування заходів економічно обґрунтованого стимулювання власників земельних ділянок, тобто мається на увазі намагання землевласників підвищити родючість землі.

Не менш важливим питанням є оптимізація механізму справляння плати за землю, так як ці платежі формують фінансування природоохоронної діяльності держави, яке

було б незалежне від державного бюджету.

Необхідним на даний момент є контроль цільового використання коштів, які акумулюються через вилучення земельного податку. Щорічна сума цього податку становить понад 2 млрд. грн. Законом вказується на те, що 30% від цієї суми має йти на відновлення родючості ґрунтів. Однак, починаючи ще з 1993 року, ці кошти не виділяються на поставлені цілі, а тому родючість ґрунтів з кожним роком зменшується.

Варто відмітити те, що справляння податку має здійснюватись абсолютно з усіх землекористувачів. Навіть якщо в платника відсутні документи про право власності або користування належної йому землі, він зобов'язаний сплачувати земельний податок. На сьогодні одержання такого документа є добровільним і податок нараховується не за фактом наявності державного акта, а за даними Державного земельного кадастру.

З вище сказаного є доцільним запровадження таких заходів покращення справляння податку:

- обов'язковим є удосконалення системи адміністрування плати за землю, що являє собою встановлення таких ставок, які б значною мірою відповідали рівню прибутковості кожної земельної ділянки;
- справляння податку має бути обов'язковим для всіх землекористувачів, а також доцільним було б ввести сплату за одноразове користування земельними ресурсами;
- сприяння стабільності земельного законодавства, що є неодмінним важелем його ефективного функціонування;
- стимулювання раціонального розміщення та спеціалізації сільськогосподарського виробництва.

Зазначені заходи сприятимуть оптимізації оподаткування земельних ресурсів та підвищенню рівня ефективності їх використання. Крім того, економічно виражена система оподаткування матиме наслідком достатність коштів у формуванні належних фондів природоохорони та користування і позитивно відобразиться на формуванні доходів бюджетів усіх рівнів.

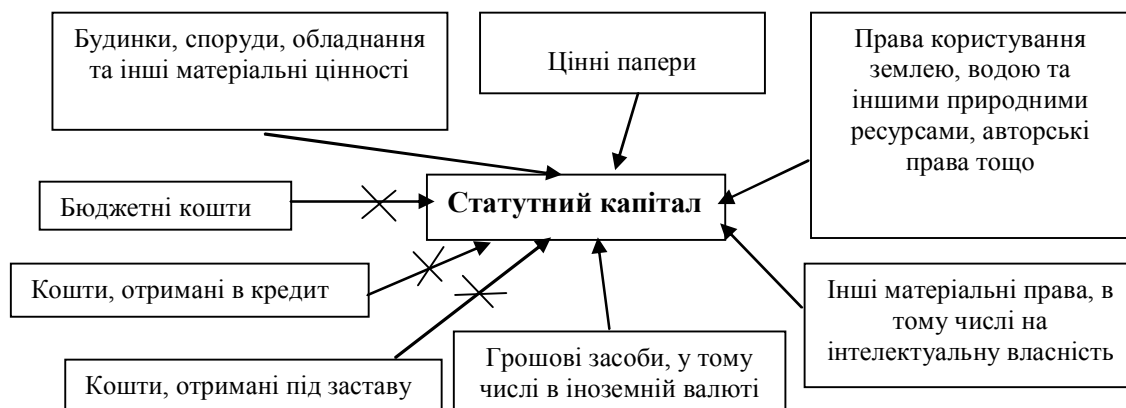
ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ДІЯЛЬНОСТІ

О.В.ТАТАРЧУК, студ. IV курсу економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.

Дуже важливо в сьогоднішніх умовах економічного розвитку будь-якого підприємства обґрунтувати важливість власного капіталу для початку та продовження його ефективного функціонування, а також розглянути основні відмінності у формуванні статутного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм діяльності у відповідності до законодавства України.

Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які формуються за рахунок коштів власників, засновників акціонерів для організації та фінансово-господарської діяльності. Головним елементом власного капіталу підприємства є статутний капітал. Розмір статутного капіталу визначається за домовленістю між засновниками, фіксується в установчих документах як сукупність внесків засновників підприємства та реєструється у відповідних органах.

Згідно з чинним законодавством мінімальний розмір статутного капіталу регламентований лише для господарських товариств та деяких специфічних видів діяльності, пов'язаних з фінансовими операціями. Для підприємств всіх інших організаційно-правових форм господарювання його розмір визначається засновниками та залежить перш за все від виду та масштабу діяльності.



Порядок формування статутного капіталу підприємств

Умовні позначення:

→ – дозволено формування статутного капіталу законодавством.

✗→ – забороняється використовувати для формування статутного капіталу.

Розглянемо детальніше особливості формування власного капіталу підприємства в залежності від організаційно-правової форми діяльності, а саме: в акціонерному товаристві, товаристві з обмеженою та додатковою відповідальністю.

Акціонерне товариство – це товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства.

Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій. У випадках, передбачених статутом, акціонери, які не повністю оплатили акції, несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства також у межах несплаченої суми.

Загальна номінальна вартість випущених акцій становить статутний капітал товариства, який не може бути меншим суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

Збільшення статутного капіталу товариства здійснюється в порядку, встановленому Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку шляхом випуску нових акцій, обміну облігацій на акції або збільшення номінальної вартості акцій. Щодо зменшення розміру статутного капіталу товариства, то воно здійснюється шляхом зменшення номінальної вартості акцій або зменшення кількості акцій шляхом викупу частини акцій у їх власників з метою анулювання цих акцій.

Товариство з обмеженою відповідальністю – це товариство, що має статутний капітал, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів.

15 грудня 2009 року Верховна Рада України Законом N 1759-VI внесла зміни до ст. 52 ЗУ «Про господарські товариства». Зміни стосуються зменшення мінімального розміру статутного капіталу ТОВ. Відтепер розмір мінімального статутного капіталу в ТОВ повинен становити не менше суми, еквівалентної одній мінімальній заробітній платі, діючій на момент створення товариства з обмеженою відповідальністю, з них до реєстрації слід внести 50 відсотків.

Статутний капітал даного товариства може бути збільшений за рахунок додаткових внесків учасників, дивідендів, які належать учасникам, а також нерозподіленого прибутку. Зменшення статутного капіталу товариства відбувається зменшенням частки усіх чи окремих учасників та виходом одного чи декількох учасників.

Товариство з додатковою відповідальністю – це товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного капіталу, а при недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внескам кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Провівши дане дослідження ми бачимо, що формування власного капіталу має певні особливості, зумовлені організаційно-правовою формою діяльності підприємств. Ці особливості слід враховувати як при заснуванні того чи іншого виду підприємства, так і для забезпечення ефективної діяльності даного підприємства у майбутньому.

СУТНІСТЬ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

І.А. РУДЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.

Формування дивідендної політики підприємства є одним із найбільш складних завдань фінансового менеджменту і сучасних умовах. Необхідність вирішення цього завдання цього завдання обумовлена забезпеченням вимог фінансової стратегії щодо підвищення ринкової вартості підприємства, інвестиційної політики, політики формування власних фінансових ресурсів та деяких інших аспектів фінансової діяльності підприємства. Дивідендна політика відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства, реалізації його фінансової стратегії. Сукупність особливостей виплати та оподаткування дивідендів в Україні виступають вагомим чинником впливу на процес залучення іноземних інвестицій. У процесі залучення національних чи іноземних інвестицій, важливим для інвестора є вид дивідендної політики, що реалізує на об'єкті інвестування та процес оподаткування дивідендних виплат, що в свою чергу потребує дослідження у зв'язку із змінами податкового законодавства.

Дивіденди – частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у статутному капіталі підприємства.

Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Оптимізація дивідендної політики — це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який реінвестується з метою максимізації доходів власників.

Основною метою дивідендної політики є встановлення оптимальних пропорцій між прибутком, який направляється на споживання і на розвиток.

Рішення в галузі ДП впливає на такі параметри діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших.

Зв'язок між дивідендною політикою і ринковим курсом корпоративних прав описується класичним алгоритмом: курс акцій прямо пропорційний дивіденду та обернено пропорційний процентній ставці за альтернативними вкладеннями капіталу на ринку.

Всі фактори впливу на дивідендну політику підприємства можна поділити на:

- чинники, які характеризують інвестиційні можливості;
- чинники, що обумовлюють пріоритети власників;
- чинники, пов'язані з об'єктивним обмеженням;
- чинники, що відзначають зовнішнє середовище.

На формування дивідендної політики корпорації впливають різні чинники, насамперед ті, що пов'язані з регулюванням корпоративних відносин.

Вибір дивідендної політики залежить від двох ключових чинників:

- чутливості акціонерів (їх більшості) до змін розміру дивідендів;
- можливості визначення оптимального розвитку дивідендів.

Дивідендну політику товариство проводить згідно з його статутом та економічними завданнями певного періоду. Перш ніж, як прийняти рішення в сфері дивідендної політики, потрібно проаналізувати фактори, які впливають на неї. Особливо фактори впливу на дивідендну політику товариства можна поділити на чотири групи (обмеження, які стосуються дивідендних виплат можливості інвестування, альтернативні джерела капіталу та їх вартість, вплив дивідендної політики на ставку дивідендних виплат).

Оподаткування дивідендів в Україні з 01.01.2011 року регулюється ст.153 Податкового кодексу України. Згідно до статті емітент корпоративних прав, що приймає рішення про виплату дивідендів своїм власникам, вносить до бюджету авансовий платіж в розмірі 16% від нарахованої суми дивідендів до бюджету. Зазначений авансовий внесок вноситься до/або одночасно з виплатою дивідендів.

Авансовий внесок не справляється у разі виплати дивідендів:

- фізичним особам;
- у вигляді акцій;
- інститутами спільного інвестування на користь власниками прав материнської компанії;
- управителем фонду операцій з нерухомістю;

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що в Україні існує безліч особливостей щодо нарахування та виплати дивідендів. Досить вагомим кроком у напрямку удосконалення процесу виплати дивідендів в Україні є встановлення обов'язкового розміру дивідендних виплат щорічно, а саме:

- 30% від чистого чи нерозподіленого прибутку звітного року;
- визначено ставки оподаткування дивідендів з джерелом виплати в Україні, отриманих як резидентами так і нерезидентами;
- систематизовані чинники впливу на дивідендну політику, що дозволяють реально оцінити вибір того чи іншого виду дивідендної політики вітчизняними акціонерними товариствами.

Отже, класифікація факторів, що впливають на розподіл прибутку, сама по собі є важливим методологічним здобутком, оскільки зроблений на її основі аналіз – це по суті рекомендації підприємству щодо обґрунтованої дивідендної політики. Такий аналіз особливо важливий саме в період становлення колективної форми власності, коли підприємства ще не мають досвіду у питаннях прибутком і дивідендної політики. При цьому важливо зауважити, що врахувати всі фактори повною мірою не можливо, кожен господарський суб'єкт повинен визначити найбільш значимі в конкретній ситуації. Кожне підприємство повинно індивідуально підходити до проведення дивідендної політики, з огляду на власні умови функціонування та стратегію розвитку. При цьому механізм виплати та нарахування дивідендів повинен бути прозорим і зрозумілим, що значно підвищить ефективність діяльності підприємства.

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

**А.О. ГІЛЄВИЧ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

Україна, як і будь яка держава, не може існувати без доходів, необхідних для виконання покладених на неї функцій. Головним джерелом доходів України є податкові надходження, що формують найбільшу частку доходів бюджету.

У раціонально побудованій системі оподаткування податки використовуються як інструмент економічної і структурної політики, а рівень податкового навантаження встановлюється в залежності від конкретних завдань державного регулювання й особливостей економічної ситуації.

Потенційна можливість використовувати податкову систему з метою регулювання економічних процесів залежить від того впливу, який здійснюють окремі податки на різних рівнях. Якщо податок запроваджується навіть з чисто фіскальних міркувань, він є штучним новим фактором, що втручається у попередні господарські відносини і призводить до їх перебудови, впливаючи на ціни і прибуток, виробництво і споживання, як оподаткованих, так, і частково, неоподаткованих товарів.

Оподаткування є одним з основних умов існування держави, що формує її доходи для здійснення покладених на неї загальносуспільних завдань. А оскільки держава є інститутом загальносуспільного представництва, то й її невід'ємна складова – податки – мають загальносуспільне значення.

На відміну від прямих, непрямі податки відзначаються більшою нейтральністю відносно стимулів щодо вибору варіантів господарських рішень. Оподаткування споживання, як відзначають деякі автори, становить меншу небезпеку для економічного зростання, ніж оподаткування особистих доходів і прибутків підприємств.

Оскільки непрямі податки сплачуються виробниками перед тим, як вироблений ними товар перейде до споживачів, їх введення викликає необхідність у великому оборотному капіталі, що збільшує витрати виробництва і підвищує ціну продукту не лише на суму податку, але й на додатковий прибуток на цю суму. Таким чином, непрямі податки безпосередньо впливають на потенційний прибуток підприємств.

Найбільші доходи Україні приносять непрямі податки, які характеризуються стійкими надходженнями. В інтересах держави є збільшення її доходів, значною мірою шляхом підвищення ставок непрямих податків з одного боку, та недопущенням різкого зростання податкового навантаження на економіку країни відбувається зниження платоспроможності споживачів, зменшення споживання на ринку товарів і послуг та, зрештою, зменшення сплачуваних сум непрямих податків.

Непрямі податки сплачуються виробниками перед тим, як вироблений ними товар перейде до споживачів, тому їх введення викликає необхідність у великому оборотному капіталі, що збільшує витрати виробництва та підвищує ціну продукту не лише на суму податку, але й на додатковий прибуток на цю суму. Таким чином, непрямі податки безпосередньо впливають на потенційний прибуток підприємств.

Основною специфікою непрямих податків є те, що вони можуть використовуватись як регулятор цін. Саме через рівень цін держава справляє вплив на реальні доходи споживачів. Врешті-решт, непрямі податки дають змогу регулювати платоспроможний попит як невід'ємну складову ринкової рівноваги.

Непряме оподаткування України передбачає сальдовий розподіл доходів громадян. У процесі становлення ринкової економіки непрямі податки виступають інструментом мобілізації валового внутрішнього продукту до державного бюджету України.

За наявністю кумулятивного (каскадного) ефекту непрямі податки поділяють на:

1) кумулятивні (каскадні) – непрямі податки, механізм стягнення яких передбачає повторне оподаткування товарів і послуг на всіх стадіях їх обігу;

2) не кумулятивні (не каскадні) – непрямі податки, механізм стягнення яких виключає можливість повторного оподаткування товарів і послуг, забезпечуючи однакові податкові надходження за однаковими товарами і послугами незалежно від кількості етапів їх обігу на шляху від виробника до споживача.

Найбільші доходи Україні приносять непрямі податки, які характеризуються стійкими надходженнями. В інтересах держави є збільшення її доходів, значною мірою шляхом підвищення ставок непрямих податків з одного боку та недопущенням різкого

зростання податкового навантаження на споживання, з іншого боку, оскільки при підвищенні податкового навантаження на економіку країни відбувається зниження платоспроможності споживачів, зменшення споживання на ринку товарів і послуг та зрештою, зменшення сплачуваних сум непрямих податків.

Механізм стягнення податку на додану вартість, акцизного податку і мита, за законодавством України, визначає їх не кумулятивний характер. Водночас, окремі податкові збори, що за економічною природою є прямими податками (наприклад, збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства), мають кумулятивний ефект, тобто товари, з яких уже стягувався відповідний збір на попередніх стадіях обігу, повторно оподатковуються.

На сучасному етапі розвитку непрямого оподаткування завершено роботу з нормативно-правового забезпечення реалізації положень нового Митного кодексу України та Податкового кодексу України, що закріплює податкове регулювання податку на додану вартість та акцизного податку.

Непряме оподаткування України представлено трьома видами податків: податком на додану вартість, митом та акцизним збором, історія запровадження яких сягає становлення Київської Русі.

Таким чином, непрямі податки впливають на обсяг виробництва того чи іншого товару, причому вплив однакового за обсягом податку на динаміку виробництва різних товарів різний, оскільки еластичність попиту і пропозиції різних товарів від цін відрізняється, а податки впливають на обсяг і структуру виробництва через ринковий механізм попиту і пропозиції.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**С.В КРАВЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Економічне поняття конкурентоспроможності розглядається в різних аспектах у вітчизняній та економічній літературі. В загальному конкурентоспроможність визначається як: властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічним об'єктом; властивість товару, об'єкта ринкових відносин виступати на ринку на рівні з присутніми аналогічними товарами; спроможність випереджати інших, використовуючи свої переваги у досягненні поставлених цілей.

Визначення поняття конкуренції бере свій початок ще з VIII ст., де А. Сміт звернув увагу на різницю між суб'єктивними прагненнями підприємців і об'єктивними результатами їх діяльності.

Проблема підвищення конкурентоспроможності стосується практично всіх сторін життя суспільства. У розвинених країнах, наприклад, вона постійно перебуває у центрі уваги держаних діячів і ділових кіл. Загострення конкурентної боротьби за збут продукції змушує країну постійно шукати й резерви для збуту своєї продукції удосконалювати технології з метою створення якісних товарів [1, с. 244].

Конкурентоспроможність підприємства є основою конкурентоспроможності національної економіки. Зростання конкурентоспроможності підприємства залежить з одного боку від управлінських рішень на рівні підприємства, з іншого – від державної та регіональної політики у сфері створення відповідного економіко-правового середовища й державної підтримки зусиль суб'єктів господарювання щодо підвищення її конкурентоспроможності.

У даний час конкурентоспроможність є однією з найважливіших інтегральних характеристик, що використовується для аналізу економічної ситуації як загалом у народному господарстві так і окремого товаровиробника та продукції, що ним випускається. Як правило, її застосовують як критерії оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання [2, с. 24].

Конкурентоспроможність підприємства оцінюється кількісними показниками, серед яких виокремлюють:

- одиничні – характеризують рівень конкурентоспроможності по одному з параметрів і розраховуються шляхом відношення значення будь-якого технічного чи економічного параметру виробу підприємства до значення аналогічного параметру товару-зразка.
- групові – об'єднують одиничні показники і характеризують рівень конкурентоспроможності за однією групою показників: економічних, технічних, нормативних.

Інтегральні, який дає числову характеристику конкурентоспроможності товару і визначається на основі групових показників:

- а) технічних (ГПт);
- б) нормативних (ГПн);
- в) економічних (Цсп).

Звідси формула інтегрального показника конкурентоспроможності продукції:

$$K_i = ГПн (ГПт / Цсп).$$

Конкурентоспроможність підприємства передусім визначається такими чинниками як, споживчі властивості товарів і міра маркетингової підтримки, характеристика цільових ринків, поведінка споживачів, потенціал і ресурси підприємства, тощо. Набір чинників що визначають конкурентоспроможність підприємства виявляється настільки значним і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхнього оброблення та ідентифікації для прийняття відповідно рішень.

Досить широке коло таких чинників звужується концепцією уваги на так званих конкурентних перевагах підприємства, тобто на характеристиках чи властивостях, які забезпечують переваги над прямими конкурентами.

Найважливішими методологічними задачами вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства є:

- визначення критеріїв конкурентоспроможності та формування системи показників її вимірювання;
- розроблення методів оцінки рівня конкурентоспроможності;
- розроблення методів формування алгоритмів(програм) підвищення конкурентоспроможності [3, с.71].

Конкурентоспроможність є важливою характеристикою діяльності підприємства. Необхідно орієнтуватись на те, щоб конкурентоспроможність пропозиції, наявних ресурсів підприємства були достатні для реалізації вибраної стратегії та отримання бажаних результатів діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міщенко Н. Г. Конкурентоспроможність і конкретні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н. Г. Міщенко, О.С. Смик. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – С.243-247.
2. Пастушин В. Сучасні погляди на конкурентоспроможність продукції як економічну категорію. / В. Пастушин // Наука молода. – 2006. – №6. – С.24-27.
3. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки. / Т.Б. Харченко// АЕП. – 2003. – №2. – С.70-73.

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ БАНКРУТСТВА

**А.В. БУЦ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва;
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

До недавнього часу для більшості суб'єктів господарювання процеси банкрутства були мало відомі. Лише в період реформування економіки (після ліквідації планового розподілу використання грошових ресурсів) відчутними стали такі економічні явища як нерентабельність, неплатоспроможність підприємств.

З моменту виникнення приватної власності закони ніколи не були милосердні до неспроможних боржників. У середньовіччі, наприклад, гарантом забезпечення повернення боргу було не майно, а сама особа боржника: його життя, особиста свобода та недоторканність. Розвиток капіталістичних відносин потребував інших засобів боротьби з цим явищем. Поступово в цивільному та торговому законодавстві більшості країн було запроваджено норми, спрямовані не на тілесне покарання банкрута, а на стягнення його майна з метою задоволення позовів та претензій кредиторів.

Характерними ознаками фінансової кризи підприємства є скорочення попиту на його продукцію, і, як наслідок, зниження обсягів виробництва; зростання заборгованості постачальникам, держбюджету та банкам; затримки з виплатою заробітної плати працівникам. Кількість таких підприємств в економіці України неухильно зростає. Причому тенденції банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання, а й на цілі галузі економіки (наприклад, сільське господарство, яке вже впродовж багатьох років перебуває в глибокій фінансовій кризі і де понад 85% господарюючих суб'єктів закінчують свою діяльність щорічно із збитками; в промисловості збитковим є кожне друге підприємство).

Банкрутство як одна з юридичних підстав ліквідації підприємств регулюється Законом "Про підприємства в Україні". Порядок і умови визнання будь-яких юридичних осіб – (суб'єктів підприємницької діяльності) банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів регулює спеціальний Закон України від 14 травня 1992 р. "Про банкрутство.

На сьогоднішній день для більшості українських підприємств характерним є більш або менш однакове коло проблем:

- зміна економічного середовища, в якому вони існують;
- втрата традиційних ринків збуту власної продукції;
- зміна системи планування і, як результат – порушення ритмічності виробничої діяльності;
- нестабільність правового поля.

Це далеко не повний перелік проблем, які для багатьох українських підприємств стали причиною банкрутства і ліквідації. В цілому фактори, які є передумовою банкрутства підприємств можна згрупувати на зовнішні по відношенню до підприємства (економічні, політичні, демографічні, посилення міжнародної конкуренції, НТП, банкрутство боржників), на які воно не має можливості впливати або цей вплив дуже слабкий, та внутрішні (зростання дебіторської заборгованості, дефіцит власних оборотних коштів, неефективність фінансових вкладень, відсутність договірної дисципліни тощо), які безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві. Банкрутство підприємства є наслідком одночасного впливу на нього усіх цих факторів. Втім у розвинутих країнах з ринковою економікою, з стійкими політичною та економічною системами, банкрутства звичайно на 1/3 зумовлені зовнішніми факторами і на 2/3 – внутрішніми.

Проте, банкрутство – це один з ключових елементів ринкової економіки і інститут розвиненої системи громадянського та торговельного права, це механізм, який дає можливість уникнути катастрофи та вигідно розпорядитися засобами.

Ситуація банкрутства підприємств є типовою для економіки не лише країн, що розвиваються, а й будь-якої з розвинутих країн. Зокрема, у країнах Євросоюзу щороку банкрутує значна кількість підприємств і підприємців – з кожних 100 новостворених підприємств на ринку залишаються 20-30. І незважаючи на банкрутство частини фірм, економіка європейських країн розвивається із передбачуваними темпами, що пояснюється тим, що законодавство і процедури банкрутства використовуються у них в першу чергу для оздоровлення економіки.

За умов адміністративно-командної системи управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання не приділялося належної уваги, бо наявна на той час система державної фінансової допомоги ні за яких обставин не припускала його банкрутства. Надаючи бюджетні асигнування на капітальні вкладення, списуючи прострочену заборгованість підприємств банкам, дозволяючи надавати господарствам галузеві фінансові ресурси для відшкодування нестачі обігових коштів, держава не допускала, аби підприємство виявилось неспроможним боржником навіть за низької ефективності виробництва та наявності величезних втрат від безгосподарності.

З переходом до ринку становище докорінно змінюється. Прийняті в 1991 році Закони "Про банкрутство" і "Про заставу" покладають на підприємство всю міру відповідальності за використання ресурсів, що перебувають в його розпорядженні. За цих умов питання раціонального використання обігових коштів, платоспроможності, фінансової стійкості, тривалості набувають величезного значення.

Отже, щоб процеси банкрутства господарюючих суб'єктів завдавали найменшої шкоди економіці держава повинна активно виконувати свою регулюючу роль у формуванні відносин власності, а для цього необхідно мати відповідну зважену законодавчу базу.

БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

**І.Г. ШЕВЧУК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Сьогодні в умовах нестабільної економічної ситуації у будь-якого підприємства гостро постає потреба контролювати власні доходи та витрати, рух грошових коштів, розрахунковий баланс тощо. Саме з такою метою керівництво підприємств впроваджує бюджетування. Проблема впровадження бюджетування на підприємствах України є актуальною.

Повноцінне бюджетування на наших підприємствах поки що рідкість. Хоча більшість фінансових проблем наших підприємств виникає саме від недостатнього вміння управляти фінансами. Часто неплатежі – це наслідок відсутності в керівників чіткої інформації і належного контролю за рухом фінансових потоків. Управління фінансами починається з бюджетування. Досвід показує, що через відсутність точної і систематичної інформації про фінанси українські підприємства втрачають близько п'ятої частини своїх доходів. Сьогодні бюджетування на вітчизняних підприємствах в кращому випадку використовується для контролю окремих показників, наприклад, обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості, або для того, щоб встановити рівень витрат в окремих структурних підрозділах, але зовсім не для того, аби управляти активами компанії, капіталізацією чи надійно визначати інвестиційну привабливість окремих напрямків господарської діяльності [1, С. 36].

Бюджетування – це процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині підприємства і підпорядкувати її загальній стратегічній меті. Завдання бюджетного планування полягає в обґрунтуванні та розширенні річного плану

господарської діяльності підприємства з метою усунення непередбачуваних змін, які виникають у процесі його діяльності, визначенні координації дій між окремими його ланками для уникнення прийняття неузгоджених рішень, підвищенні ефективності управлінського контролю щодо вилучення неефективних чинників, а також, оцінки вкладеної праці, дій та прийнятих рішень керівництвом підприємства.

Сутність бюджетування полягає у плануванні діяльності підприємства відповідно до встановлених цілей, яке втілюється в конкретних показниках бюджетів, спрямованих на виконання конкретних завдань [3, С. 66].

Основою ефективного впровадження та функціонування бюджетування на підприємстві є розробка науково обґрунтованих принципів, які визначають характер та зміст діяльності підприємства. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених відсутня єдина думка щодо принципів бюджетування. Але загальновизнаним вважають те, що бюджет підприємства, як і будь-який з інструментів управління фінансовою діяльністю підприємства, базується на науково обґрунтованих принципах, практичне застосування яких є необхідною умовою ефективності процесу бюджетування. Найважливішими серед таких принципів є:

- принцип повноти, який полягає у тому, що розроблення бюджету має охоплювати всі сторони діяльності та усі підрозділи підприємства. На підприємстві можуть розроблятися різні види бюджетів. Залежно від об'єкта охоплення це можуть бути загальний (зведений) бюджет підприємства та функціональні бюджети окремих його підрозділів;
- принцип обґрунтованості та реальності, який виходить із необхідності пріоритету реалізації продукції над її виробництвом та врахуванням обмеженості ресурсів, які є в розпорядженні підприємства;
- принцип інтегрованості, що зумовлюється потребами тісного взаємозв'язку (як горизонтально, так і вертикально) між різними видами і рівнями бюджетів. Виконання цього принципу означає: при розробленні бюджетів нижчого рівня обов'язково враховуються завдання, передбачені бюджетом вищого рівня (бюджет підприємства). Аналогічно і в часовому плані розроблення короткострокових (поточних) бюджетів здійснюється, базуючись на завданнях, передбачених більш довгостроковими (стратегічними) бюджетами;
- принцип гнучкості, який допускає при розробленні й виконанні бюджетів можливість їх коригування при зміні внутрішніх чи зовнішніх умов діяльності підприємства;
- принцип економічності полягає у тому, що витрати на бюджетування повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами.

Враховуючи те, що бюджетування – це досить складний процес, який потребує додаткових витрат часу, фінансів тощо, виконання цього принципу є дуже важливим. Воно може забезпечуватися розробкою раціональних форм бюджетів, виключенням дублюючої та не релевантної інформації, а головне – ефективною організацією всього процесу [2, С. 268].

Отже, запровадження процесу бюджетування на підприємствах дасть змогу: поліпшити фінансові результати на основі управління прибутком і витратами, раціонально розподіляти і використовувати ресурси, оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами; поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками; підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень; узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Писаренко Т. Бюджетування як основа ефективного управління підприємством / Т. Писаренко // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль. – 2007. – № 16. – С.36- 39.
2. Вербовецька С.Г. Принципи бюджетування підприємства / С.Г. Вербовецька // Економічний простір. – 2008. – №19. – С. 268- 272.
3. Качагіна Л.В. Бюджетування як найбільш ефективний напрямок фінансового менеджменту / Л.В.Качагіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – №4 (20). – С.65-68.

ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

**В.А. БАЛТЯНСЬКА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст.викладач ВЛАСЮК С.А.**

Будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки для своєї діяльності потребує залучення фінансового капіталу, що є джерелом формування його майна. Діяльність підприємства безпосередньо залежить від обсягу і структури його фінансового капіталу. Джерелами формування капіталу можуть бути як власні, так і позикові. Для більшості підприємств основною частиною і базою усього фінансового капіталу є власний капітал, але діяльність підприємства в системі ринкової економіки не можлива без періодичного використання різноманітних форм залучення позикових коштів. Позикові кошти займають досить вагоме місце в структурі капіталу підприємства.

Оптимальна структура загального капіталу є передумовою ефективності його використання. Використання позикових коштів дає можливість приросту рентабельності власного капіталу, але негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.

Необхідність залучення позикових коштів як джерела фінансування підприємств визначається характером кругообігу основних і оборотних коштів. Річ у тому, що за рахунок власних оборотних коштів підприємства створюють мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей. Але потреба в коштах для створення запасів протягом року коливається. Особливо точно це можна спостерігати на прикладі підприємств із сезонним характером виробництва багатьох підприємств, які переробляють сільськогосподарську сировину, підприємств лісової, торфодобувної промисловості, підприємств будівельних матеріалів. Наприклад, підприємства, що переробляють сільгоспсировину в період збирання врожаю мають створити такі запаси сировини, яких би вистачило на весь термін. В цей період у них виникає підвищена потреба в оборотних коштах для оплати й накопичення сировини, що надходить від її виробників – сільськогосподарських підприємств. Після закінчення сезону переробки запаси цієї сировини зменшуються до мінімуму, а з ними зменшується потреба в оборотних коштах на формування запасів цієї сировини.

Для підприємств з несезонним характером виробництва такі різкі потреби в оборотних коштах не характерні. Але й у них у силу ряду обставин спостерігаються певні коливання розмірів запасів товарно-матеріальних цінностей, отже, й коливання потреби в оборотних коштах.

З міркувань ефективності використання фінансових ресурсів підприємству не вигідно формувати власні оборотні кошти в розмірах, які перекривали будь-яку потребу в оборотних коштах зокрема й ту, яка виникає тимчасово у збільшеному розмірі. В такому разі у підприємства в періоди зменшення потреби в оборотних коштах неминує виникати надлишок коштів, що призвело б до нераціонального їх використання. Тому підприємства мають вкладати в оборотні кошти мінімум власних фінансових ресурсів у розмірах, достатніх для створення лише мінімальних запасів товарно-матеріальних

цінностей і витрат виробництва. Всю іншу потребу в оборотних коштах доцільно задовольняти за рахунок позикових ресурсів, головним чином – банківських кредитів на умовах строковості й поворотності.

Позиковому капіталу притаманні такі позитивні риси: збільшення фінансового потенціалу підприємства за необхідності суттєвого піднесення темпів зростання обсягів виробництва; можливість збільшення приросту рентабельності власного капіталу за рахунок забезпечення розширеного відтворення виробництва. Водночас у використанні позикового капіталу проглядають деякі негативні моменти: складність залучення коштів, оскільки це залежить від рішень кредиторів, які за будь-яких негативних обставин узагалі можуть відмовити підприємству у таких коштах; необхідність надання відповідних гарантій, зокрема страхових компаній, інших суб'єктів господарювання, або застави. При цьому гарантії надаються, як правило, на платній основі; зниження норми прибутку активів, оскільки прибуток підприємства зменшується на суму сплачених відсотків за кредит; зниження фінансової стійкості підприємства і відповідно зростання ризику банкрутства.

У сучасному стані ринковій економіці позичковий капітал є специфічним товаром і як будь-який інший товар може продаватися і купуватися за ціною, що формується під впливом ринкових чинників (попиту, пропозиції, конкуренції та ціни).

На сучасному етапі розвитку позичковий капітал має такі особливі характеристики:

- це специфічний товар, що відрізняється від усіх інших тим, що продається не назавжди. Його продаж здійснюється на умовах повернення, платності, строковості. Це означає, що організаційно-правовою формою руху та функціонування позичкового капіталу є кредит, до сучасних форм надання кредиту належить і продаж економічними суб'єктами облігацій;
- функціонування позичкового капіталу є умовою функціонування сучасного ринку, а його ціна (відсоток) є барометром стабільності в сучасній економіці.

Позичкові кошти в структурі фінансування сучасних підприємств перевищують в окремих країнах 30%, а в Японії досягають майже 60%. В Україні однією з причин низьких темпів структурної перебудови економіки, повільних економічних реформ і розвитку підприємницького сектору правомірно вважають відсутність повноцінно функціонуючого ринку позичкового капіталу та великий ризик кредитних операцій.

Таким чином, підприємство, що використовує позиковий капітал (поряд із власним), має вищі фінансовий потенціал свого розвитку і можливості приросту рентабельності власного капіталу, але може і втрачати свою фінансову стійкість, бо при збільшенні частки позикового капіталу коефіцієнт автономії дорівнюватиме нулю. Але використання позикових коштів є важливим питанням для кожного підприємства і потребує виваженого підходу до визначення потреби в них, вибору їх джерел та обсягів залучення.

ЗМІНИ В АКЦИЗНОМУ ОПОДАТКУВАННІ: АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА НАСЛІДКИ НОВОВВЕДЕНЬ

О.А. ШОВКОВИЙ, студ. IV курсу факультету економіки та підприємства
Науковий керівник: БАРАБАШ Л.В.

У сучасних податкових законодавствах акцизні податки займають наступне місце після податку на додану вартість і по значенню, і по об'єму надходжень до бюджету. Акцизами є непрямі податки на певні товари, що включаються в ціну товару і оплачуються покупцями. Вони встановлюються, як правило, на дефіцитну та високорентабельну продукцію і товари, призначені для населення і держави, що є

монополією. Акцизний податок поєднує в собі як фіскальну функцію податків, наповнюючи державний бюджет, так і регулюючу функцію. Остання корегує попит і пропозицію, збільшуючи ціну товару за рахунок акцизу або зменшуючи шляхом виключення з переліку оподатковуваних товарів.

Як відомо, після набрання чинності норм Податкового кодексу України, з 01.01.2011 р. в системі оподаткування акцизним збором (*а тепер акцизним податком*) відбулися значні зміни ставок та об'єктів оподаткування.

Верховна Рада зберегла в проекті Податкового кодексу норму про скасування з 2011 року регулярного податку, який сплачують власники транспортних засобів.

Відповідно до проекту, транспортний збір стягуватиметься тільки під час першої реєстрації транспортного засобу з його власника, тоді як зараз, крім такого податку, сплачується ще податок під час перереєстрації транспортного засобу, а також перед проведенням техогляду щорічно або 1 раз на 2 роки (*юридичними особами – щокварталу*).

Депутати вирішили зберегти диференціацію обсягу збору залежно від потужності двигуна транспортного засобу, а також терміну його експлуатації.

При цьому якщо зараз для кожного періоду користування автомобілем встановлено конкретну ставку, то з 2011 року заплановано визначати її шляхом множення базової ставки на коефіцієнт 2 – для автомобілів б/в до 8 років, і коефіцієнт 40 – для автомобілів б/в більш ніж 8 років.

У цілому базові ставки збору незначно підвищуються тільки для автомобілів з обсягом двигуна 1001-1800 куб. см, однак при реєстрації в Україні старого до 8 років автомобіля будь-якої потужності доведеться платити близько в 1,5-2 рази більше, ніж зараз.

Разом з тим реєстрація автомобілів б/в понад 8 років з обсягом двигуна 1001-2500 куб. см коштуватиме так само або дешевше.

Наприклад, за реєстрацію нового автомобіля з обсягом двигуна 1500 куб. см доведеться платити 75 гривень (*зараз – 60 гривень*), такий самий автомобіль б/в до 8 років обійдеться в 150 гривень (*зараз – 75 гривень*), б/в понад 8 років – у 3 тис. гривень, як і зараз.

Також Верховна рада України підвищила акцизний збір на бензини моторні із вмістом сірки 0,013 г/літр (*норма, що відповідає Євро-2 і Євро-3*) і менше (*відповідають Євро-4 і Євро-5*) на 37,9% – з 132 євро за тонну до 182 євро за тонну.

Крім того, парламент підвищив акцизний збір на дизельне паливо. Зокрема, акциз на дизельне паливо з вмістом сірки більше 0,2% підвищено на 38,5% – з 65 євро за тонну до 90 євро за тонну, від 0,035% до 0,2% – на 38%, з 50 євро за тонну до 69 євро за тонну, від 0,005% до 0,035% – на 37,8%, з 45 євро за тонну до 62 євро за тонну, менше 0,005% – на 40%, з 30 євро за тонну до 42 євро за тонну.

Парламент також підвищив акциз на пічне паливо на 40% – з 30 євро за тонну до 42 євро за тонну, бензини авіаційні – на 40%, з 20 євро за тонну до 28 євро за тонну

Як повідомлялося з посиланням на директора консалтингової групи «А-95» Сергія Куюна, підвищення акцизів на бензин може призвести до зростання ціни палива в роздробі з початку 2011 року на 0,50 грн./літр.

ВРУ також ввела акцизний збір на зріджений природний газ (*пропан або суміш пропану з бутаном*) на рівні 40 євро за тонну.

Крім того, Верховна рада підвищила акцизний збір на уайт-спірит на 41,7% – з 12 євро за тонну до 17 євро за тонну.

Отже, можна зробити висновок, що з прийняттям податкового кодексу відбулися значні зміни в адмініструванні акцизного податку. Часткова відміна транспортного збору та перенесення його суми на акцизи з палива і скрапленого газу могли б спричинити значні коливання на уже і так нестабільному національному ринку нафтопродуктів. Хоча

як видно майже за два місяці дії податкового кодексу ціни на паливо піднялися на незначні суми, в той час як ціни на скраплений газ майже не змінилися, що є яскравим прикладом ефекту храповика. Та й ці зміни скоріше всього пов'язані не з завищеними акцизами на нафтопродукти, а зі світовою тенденцією до зростання цін на паливо.

Такі зміни можна пояснити лише тим, що ринок просто не встиг повністю зреагувати на внесені зміни (*економічний лаг*), через, поки що, достатню кількість вже ввезених нафтопродуктів на внутрішньому ринку України.

Результати повної реакції ринку можуть бути непередбачуваними і невизначеними в часі...

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ З ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ВІДПОВІДНОСТІ З НОРМАМИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

**О.В. ПЕРЕСУНЬКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

Важливим джерелом бюджету будь-якої держави є податок з доходів фізичних осіб. У більшості зарубіжних країн податок на особисті доходи громадян є головним джерелом доходної частини бюджету. В нашій країні ПДФО займає більш скромне місце доходної частини бюджету, оскільки стосується в основному тієї частини населення, яка має середній рівень доходів або вище.

Відповідно до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб», який втратив чинність з 01.01.2011 р., податок з доходів фізичних осіб – це плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок згідно з цим Законом.

В 1991-1992 рр. діяла прогресивна система оподаткування прибутку що мала чотири ставки оподаткування, причому її верхня межа складала 30%, а нижча – 12%. У 1993-2003 рр. вже використовувалося 5 ставок, при цьому мінімальна знизилася до 10%, а максимальна – зросла до 40%. Впровадженням такої прогресивної шкали оподаткування прибутку громадян законодавці намагалися забезпечити дохідну частину Зведеного бюджету України в умовах обвалу національної економіки. Проте це стало однією з причин переведення значної частини виплат заробітної плати в «тінь». Прогресивна система оподаткування доходів громадян використовувалася в Україні 11 років, а з 2004 року була замінена оподаткуванням за єдиною ставкою в розмірі 13%. У 2007 році цю ставку було збільшено до 15%.

Запровадження плоскої шкали оподаткування доходів громадян обґрунтовувалося необхідністю забезпечити однакове податкове навантаження на різні верстви населення, стимулювати ініціативу приватних осіб та працівників високої кваліфікації, з вищим рівнем оплати праці, запровадити дієву систему соціального захисту найбільшій частини населення, спростити порядок нарахування та скоротити масштаби ухиляння від сплати даного податку.

У більшості країн світу податок на доходи фізичних осіб з початку запровадження і до нинішнього часу відіграє роль не тільки джерела формування дохідної частини бюджету, а й механізму перерозподілу доходів між різними верствами населення, чого не можна сказати про податкову систему України: відношення податку з доходів фізичних осіб до валового внутрішнього продукту залишається останніми роками незмінним і знаходиться на рівні близько 5%. При тому, що частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП становить майже половину.

В умовах перехідної економіки як плоска, так і прогресивна, з чотириразовим

зростанням ставки, шкала оподаткування доходів фізичних осіб виявилася неефективною.

Однак існують суттєві недоліки функціонування плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб в Україні. По-перше, вона не забезпечила рівномірного навантаження на доходи різних верств населення. По-друге, із запровадженням єдиної ставки оподаткування не відбулося зменшення частки заробітної плати, яка виплачується “в конвертах”. Причиною цього є те, що на “тінізацію” заробітної плати значний вплив має рівень соціального навантаження, який з реформуванням податку на доходи фізичних осіб не знизився і становить 37-38% фонду оплати праці підприємств. По-третє, запровадження мінімальної ставки оподаткування в розмірі 13%, а потім її підвищення до 15% (замість мінімальної ставки в розмірі 10%, яка діяла за прогресивної системи оподаткування доходів громадян) збільшило податкове навантаження на біднішу частину населення в Україні. По-четверте, не було досягнуто головної мети зміни системи оподаткування – підвищення доходів Зведеного бюджету України.

Тому, для забезпечення виконання податком на доходи регулюючої, стимулюючої та фіскальної функцій в Україні необхідно ввести прогресивну, але з помірним підвищенням ставки, систему оподаткування доходів фізичних осіб. Для цього ставку податку з доходів фізичних осіб, які менше від 2 мінімальних заробітних плат (МЗП), необхідно зменшити до 10% (ставка, що діяла для громадян з найменшими доходами до 2004 року), з доходів від 2 до 4 МЗП – до 13%, як це мало місце в 2004-2006 рр., і зберегти ставку 15% що діє з 2007 року, для доходів працівників у межах 4-8 МЗП, збільшити до 20% – з доходів від 8 до 15 МЗП і до 25% – з доходів понад 15 МЗП. У результаті пропонується максимальна ставка відрізнятиметься від мінімальної у 2,5 рази, а від діючої сьогодні (15%) – в 1,67 рази.

З вище зазначеного, можна стверджувати, що використання плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб (передбачає однакове податкове навантаження на різні верстви населення) на сьогоднішній день в порівнянні з прогресивною ставкою (ставка оподаткування залежить від розміру доходу) є не досить ефективним. Тому що, плоска шкала оподаткування не охоплює доходи, що перевищують законодавчо встановлену межу оподаткування, в свою чергу це суперечить принципу соціальної справедливості.

Отже, нагальною є потреба в запровадженні прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб, яка мала б позитивніші результати щодо наповнення державного та місцевих бюджетів.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

**І.В. СТАСЮК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Власний капітал банку є одним із найважливіших показників, які характеризують фінансову стійкість банку та його здатність до подальшого розвитку. Зміцнення ресурсної бази вітчизняної банківської системи, інтеграція її у світову спільноту значною мірою залежатимуть від зростання обсягів власного капіталу банків, зокрема такого його важливого складника, як статутний капітал.

Багатофункціональне призначення власного капіталів банків робить його неоднорідним за своїм складом. Найважливішою часткою власного капіталу банку є його статутний капітал.

На питому вагу статутного капіталу в балансовому власному капіталі банку істотно впливають фінансові результати діяльності банківської системи України, а також

окремих банків у різних їхніх групах. Від’ємний фінансовий результат або незначний прибуток свідчать не лише про неефективну діяльність банку, його недостатню фінансову стійкість і конкурентоспроможність, а й про відсутність надійного фінансового підґрунтя для нормального функціонування та розвитку банку в довгостроковій перспективі.

Здійснювати банківські операції та надавати послуги, не маючи певних гарантій, які саме й забезпечують, зокрема необхідним розміром статутного капіталу, не можна. Тому актуальним є питання щодо призначення та особливостей механізму формування статутного капіталу банків.

На сьогодні в юридичній та економічній літературі немає єдиного, позбавленого розбіжностей і вад, визначення поняття «статутний капітал». Так, деякі економісти трактують статутний капітал як «кошти, що внесені акціонерами банку шляхом придбання його акцій» За іншим визначенням статутний капітал – це «сукупність вкладів (у грошовому виразі) учасників (власників) у майно підприємств для забезпечення його діяльності в розмірах, визначених установчими документами» У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджено наказом Міністерством фінансів України від 31 березня 1999 року №87, зазначається, що «у статті «Статутний капітал» наводиться зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства» Згідно зі статтею 87 Господарського кодексу України «сума вкладів засновників та учасників господарського товариства становить статутний фонд товариства» Ці визначення мають такі вади. По-перше, не можна пов’язувати поняття «статутний капітал» лише з однією організаційно-правовою формою діяльності, такою як акціонерна. Банки, зокрема, можуть створюватися й у формі товариств з обмеженою відповідальністю або кооперативного банку. По-друге, з огляду бухгалтерського обліку статутний капітал є пивним рахунком, а тому відбиває право власності на майно, джерела його формування (створення), а не саме майно, отримане підприємством і контрольоване ним та обліковуване на активних рахунках. Отже, неприпустимо ототожнювати поняття «статутний капітал підприємства» з поняттям «майно підприємства». По-третє, мінімальний розмір статутного капіталу визначається засновницькими документами з урахуванням вимог чинного законодавства України. По-четверте, не простежується мета та призначення створення статутного капіталу.

Наведене дає підстави для висновків, які стануть основою при визначенні поняття «статутний капітал»:

1) попри широке застосування в економічній і юридичній літературі та на практиці терміна «статутний капітал», характерним для досліджень у цій сфері є наявність розбіжностей та невизначеностей щодо трактування;

2) при визначенні поняття «статутний капітал» не слід пов’язувати його лише з однією організаційно-правовою формою діяльності;

3) характеризуючи власний та статутний капітал, треба вирізнити два поняття: вклад та додаткові внески засновників. Це пов’язано з тим, що вклади та додаткові внески у формування різних складових власного капіталу виконують різні функції. Вклад – це частка засновника (учасника) у статутному (пайовому) капіталі підприємства, яка виконує функції:

а) забезпечення інвестування та оперативної діяльності підприємств, є першочерговим джерелом формування його майна;

б) регулювання відносин власності між учасниками та засновниками, зокрема при розподілі одержаного прибутку, майна тощо;

в) участь в управлінні підприємством.

Говорячи про участь в управлінні та в регулюванні прав власності, слід враховувати поняття корпоративних прав: «Корпоративні права – це права особи, частка якої

визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) цієї організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами».

Актуальним є питання щодо мінімального рівня статутного капіталу банку та прив'язки його до євро. Згідно з міжнародною практикою та чинним законодавством України вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу встановлюється лише на момент реєстрації банку. Основним показником оцінки діяльності банку є його регулятивний капітал. Це пов'язано насамперед з тим, що коли взяти за основу тільки статутний капітал, то спрямування усього прибутку на його збільшення може позбавити банк можливості формувати в достатньому розмірі фонди й резерви, необхідні для покриття збитків від банківської діяльності та необхідні для забезпечення нормального функціонування банку. Невиплата або виплата у невеликих розмірах дивідендів власникам банку негативно впливає на його імідж, можливості банку залучати нових учасників і кредиторів.

Підбиваючи підсумки викладеного, наголосимо, що питання удосконалення флотування власного капіталу банку та такого його складника, як статутний капітал, належить до найскладніших і поки ще далеко не вирішене. Потрібна подальша постійна і зацікавлена дискусія, до якої має бути залучена якомога більша кількість науковців та практиків.

СТАН ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

**В. П. ПОГОРІЛА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ОСІПОВА А. А.**

Якість життя населення залежить від пенсійного забезпечення людей похилого віку та впевненості у завтрашньому дні осіб, які працюють. Пенсійне забезпечення є основною складовою частиною системи соціального захисту населення в країні.

Метою статті є дослідження причин незадовільного стану системи пенсійного страхування в Україні, її реформування та розв'язки цієї проблеми.

Сутність пенсійного забезпечення та пенсійного страхування, їхня роль та економічні механізми реалізації розглядали такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як В. Борецько, Д. Карамішев, В. Парнюк, В. Плиса, В. Ройко, В. Столяров, С. Юрій та інші.

Напрями реформування пенсійної системи в Україні визначені у прийнятих Верховною Радою України у 2003 році Законах України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” і “Про недержавне пенсійне забезпечення”. У зазначених Законах передбачено створення трірівневої пенсійної системи:

I рівень – реформована солідарна пенсійна система. За рахунок її коштів виплачуються пенсії за віком, за інвалідністю, по втраті годувальника та допомоги на поховання пенсіонерів. Зазначені пенсії призначаються після досягнення особою загальнозаставленого пенсійного віку – 55 років для жінок та 60 років для чоловіків;

II рівень – обов'язкова накопичувальна пенсійна система. Кошти цієї системи будуть інвестуватись за спеціальними правилами з метою отримання інвестиційного доходу на користь застрахованих осіб. Накопичені в системі кошти належатимуть застрахованим особам, використовуватимуться для здійснення їм пенсійних виплат і будуть успадковуватись спадкоємцями;

III рівень – система добровільного недержавного пенсійного забезпечення.

Зазначена модель відповідає поширеній у світі багаторівневій моделі пенсійної

системи. Разом з тим необхідно здійснити ряд додаткових заходів, спрямованих на створення можливості застрахованим особам після виходу на пенсію мати гарантовані доходи, які забезпечать достатній рівень життя, врахування результатів трудової діяльності і суми накопичених пенсійних коштів кожного працівника під час визначення розмірів пенсійних виплат.

Таким чином дані перетворення потрібно ефективно застосовувати, оскільки за останні роки в Україні спостерігається «старіння нації», і відповідно, настане той час, коли пенсіонерів не буде кому утримувати. Тобто не буде необхідної кількості працездатного населення, яке б із своєї заробітної плати сплачувало страхові внески в сумі, достатній для забезпечення виплати пенсій пенсіонерам. І вже сьогодні кожен з нас повинен думати про самозабезпечення у пенсійному віці.

На сьогоднішній день стан пенсійної системи в Україні має: дефіцит бюджету Пенсійного фонду (у 2009 році – 31,1 млрд. грн., у 2010 р. – 34,4 млрд. грн., а на 2011 р. передбачається приблизно 18 млрд. грн.), високі розміри внесків (до Пенсійного фонду – 35%, до всіх фондів соціального страхування – в середньому 41,2%), "загрозливі демографічні тенденції" (на кінець 2010 р. було 14,4 млн. платників внесків та 13,7 млн. пенсіонерів), відсутність соціальної справедливості як щодо пенсій чоловіків та жінок (середній розмір пенсії у чоловіків 1327 грн., а у жінок – 872 грн.), так і пенсій, що призначаються за окремими законами.

Пенсійна система потребує нагального реформування шляхом визначення таких завдань:

- збільшити чисельність платників внесків через "важіль легалізації заробітної плати і легалізації робочого місця";
- зменшити навантаження на фонд заробітної плати для роботодавців;
- удосконалити трудове законодавство щодо гнучкішого визначення тимчасової роботи й роботи за договором;
- запровадити другий рівень пенсійної системи, яка стимулює легалізацію та зацікавлює кожного, щоб він сам перевіряв свої рахунки і дивився, що він платить і що він отримає врешті-решт, виходячи на пенсію;
- поширювати соціальну рекламу, яка повинна підштовхнути роботодавців передусім до того, щоб вони чітко знали: не заплатили легальну заробітну плату – це не доотримав пенсіонер.

Безумовно, однією пенсійною реформою проблеми всіх пенсіонерів не вирішити. Проблема комплексна, і вона потребує також паралельно економічних і інших соціальних реформ, які би стимулювали в цілому врешті-решт інвесторів і внутрішніх, і зовнішніх. З приходом інвесторів, безумовно, збільшиться кількість інвестицій, збільшиться кількість робочих місць, швидко зросте достатня заробітна платня.

Також в даний момент урядом розглядаються норми, які необхідно змінити у законопроекті, а саме:

- максимальний розмір пенсії визначити на рівні 10 мінімальних пенсій, а не 12 (на лютий 2011 р. це 7,5 тис. грн., а не 9 тис. грн., як передбачалось);
- тривалість послуги років для військових збільшувати з 20 до 25 років не протягом 5 років, а протягом 10 років, тобто підвищувати на 6 місяців у рік, а не на 1 рік за рік;
- пенсійний вік для чоловіків – державних службовців підвищувати не з 2013 року, а з 2014 року поступово, щороку на 6 місяців – до 62 років у 2018 році;
- дозволити до 1 січня 2016 року брати (за бажанням) заробітну плату до 2000 року для обчислення пенсії, а не лише за період після 1 липня 2000 року, як пропонується у законопроекті;
- визначити дату запровадження другого рівня пенсійної системи з 1 січня 2013 року та повністю запровадити другий рівень пенсійної системи, який би дав можливість повністю вводити персоніфіковані рахунки.

Таким чином сьогодні українська пенсійна система є найбільш обтяжливою для економіки в усьому світі. На виплату пенсій витрачається 16 – 17 відсотків від валового внутрішнього продукту країни, що вдвічі більше, ніж у країнах Європейського союзу.

Подальше реформування пенсійної системи є абсолютно необхідним кроком та повинно відбуватись на комплексних, системних засадах, оскільки

до цього часу зберігаються диспропорції у пенсійному забезпеченні, що обумовлені спеціальними пенсійними програмами для деяких категорій громадян, якими встановлено окремі умови пенсійного забезпечення. Зокрема це стосується порядку визначення заробітної плати, з якої обчислюється пенсія працівникам окремих галузей економіки, індексації розмірів їх пенсій на інфляцію та підвищення пенсій у зв'язку із зростанням заробітної плати.

Слід сподіватися, що запровадження даних програм пенсійної реформи дозволить кожному пенсіонеру нормальне функціонування і задоволення своїх потреб в повному обсязі.

ПОДАТКОВА ЗАСТАВА ТА ПОРЯДОК ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

**Н.М. БОНДАРЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

Під механізмом стягнення податкового боргу розуміють комплекс адміністративно-правових заходів, направлених на заохочення платників податків до своєчасної сплати до бюджетів або державних цільових фондів коштів у порядку та у строки, визначені законодавством України.

До складових даного механізму належать такі елементи як:

- 1) встановлення місцезнаходження боржника, та направлення податкової вимоги;
- 2) проведення з ним співбесіди;
- 3) розстрочення (відстрочення) сплати податків та інших платежів;
- 4) аналіз активів боржника;
- 5) податкова застава;
- 6) реалізація майна, що перебуває у податковій заставі;
- 7) застосування адміністративного арешту активів платника податків;
- 8) зупинення операцій на банківських рахунках боржника та його дебіторів;
- 9) стягнення податкового боргу боржника у безспірному порядку;
- 10) погашення податкового боргу у разі реорганізації чи ліквідації платника податків – боржника;
- 11) застосування процедури банкрутства.

Головним елементом механізму стягнення податкового боргу є податкова застава. Вона є способом забезпечення податкового зобов'язання платника податків, непогашеного у строк.

Податкова застава є самостійним інститутом, специфічним видом податкових правовідносин, яким широко користуються в країнах із високорозвиненою економікою. Відмінною ознакою податкової застави є те, що виникає вона не в результаті договору, як звичайна застава, а відповідно до норм закону внаслідок наявності боргу перед бюджетами і державними цільовими фондами.

Предметом податкової застави є рухоме та нерухоме майно, майнові та немайнові права; майно, яке, відповідно до законодавства України, може бути відчужене заставодавцем та на яке може бути звернене стягнення; майно, яке стане власністю заставодавця після виникнення права податкової застави, у тому числі продукція, плоди та інші прибутки.

У разі якщо податковий борг виник за операціями, що виконувалися в межах договорів про спільну діяльність, у податкову заставу передається майно платника податків, який, згідно з умовами договору, був відповідальним за перерахування податків до бюджету та/або майно, яке внесене у спільну діяльність та/або є результатом спільної діяльності платників податків.

Податковий орган зобов'язаний зареєструвати податкову заставу у відповідному державному реєстрі застав. За порушення правил проведення операцій з заставними активами діючим законодавством передбачено фінансову, адміністративну та кримінальну відповідальність.

Право податкової застави виникає у разі неподання або несвоєчасного подання платником податків податкової декларації – з першого робочого дня, наступного за останнім днем строку, встановленого Законом про відповідний податок, тобто збір для подання такої податкової декларації. Також при несплаті у строки, встановлені Законом, суми податкового зобов'язання, самостійно визначеної платником податків у податковій декларації, – з дня, наступного за останнім днем зазначеного строку та визначеної контролюючим органом, – з дня, наступного за останнім днем граничного строку такого погашення, яке визначене у податковому повідомленні.

Згідно зі статтею 93 розділу II Податкового Кодексу (2755-17), майно платника податків звільняється з податкової застави. Це здійснюється безпосередньо з дня отримання органом державної податкової служби підтвердження повного погашення суми податкового боргу в установленому законодавством порядку або при визнанні податкового боргу безнадійним, також при прийнятті відповідного рішення судом у межах процедур, визначених законодавством з питань банкрутства. Наступною умовою звільнення майна з податкової застави є отримання платником податків рішення відповідного органу про скасування раніше прийнятих рішень щодо нарахування суми грошового зобов'язання або його частини (пені та штрафних санкцій) внаслідок проведення процедури адміністративного або судового оскарження, а також реєстрації в органі державної податкової служби податкової поруки у випадках, визначених цим Кодексом.

Для звільнення майна платника податків з-під податкової застави та її виключення з державних реєстрів застав рухомого або нерухомого майна підставою виступає відповідний документ, що засвідчує закінчення будь-якої з подій, а саме отримання органом державної податкової служби підтвердження повного погашення суми податкового боргу в установленому законодавством порядку та реєстрація в органі державної податкової служби податкової поруки у випадках, визначених Кодексом.

Отже, розглянувши даний елемент механізму стягнення податкового боргу, можна зробити висновок, що податкову заставу можна застосовувати на практиці по-різному і у кожному конкретному випадку вона має своє цільове призначення. Вона є своєрідною майновою гарантією виконання підприємством передбачених норм податкового законодавства в обумовленому обсязі й у визначений термін, що не оформляється в документальній формі, формі договору, а прямо передбачена законодавством.

МЕТОДИ ОБЛІКУ І ОБЧИСЛЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

О.В. МИКИТЮК, студ IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.

Капітал підприємства є величина похідна від обсягів активів і зобов'язань, тому первинний, авансований капітал і зобов'язання знаходять висвітлення в пасивній частині бухгалтерського балансу, а в активі його враховуються капітальні витрати і майно

підприємства. Саме в точному, своєчасному відображенні активів і зобов'язань у поточній оцінці і складається одна з переваг бухгалтерського балансу, що додає йому надійність і вірогідність як джерелу інформації. У силу того, що баланс підприємства є звітом про формування, рух і відтворення капіталу, це єдина форма звітності підприємства, у якій в історичному ракурсі в розгорнутому виді відбивається величина власного капіталу підприємства.

Оскільки актив балансу підприємства відбиває майнову (матеріальну) сторону капіталу, а в пасиві балансу показані джерела утворення майнової форми капіталу, авансований і інвестований капітал, при цьому через оборот відображається їх взаємний зв'язок, то можна сказати, що капітал у даному звіті відображається досить повно і всебічно. Тому баланс підприємства повинен розглядатися як метод дослідження питань авансування, інвестування, обороту, кругообігу і відтворення капіталу, а також обчислення його величини, що змінюється в часі.

В українській практиці капітал підприємства часто розділяють на капітал активний і пасивний. З методологічної точки зору це невірно. Такий підхід є причиною недооцінки місця і ролі капіталу в бізнесі і приводить до поверхневого розгляду джерел формування капіталу. Капітал не може бути пасивним, тому що є вартістю, що приносить додану вартість, яка знаходиться в русі, у постійному обороті. Тому більш обґрунтовано тут застосовувати поняття джерел формування капіталу і функціонуючого капіталу (чи активів).

Джерела, використовувані підприємствами для формування капіталу, поділяються на власні, позикові і безоплатно отримані. До джерел власного капіталу прийнято відносити засоби, вкладені в підприємство власниками чи учасниками (статутний капітал), нерозподілений прибуток і створені підприємством фонди власних засобів. У той же час, оскільки джерела формування капіталу мають різну природу, то і принципи оцінки їхньої вартості повинні бути різними. До позикових джерел капіталу необхідно віднести всі залучені підприємством засоби, незалежно від того, звідкіля вони отримані і за якою ціною. Позиковими джерелами капіталу є: банківські кредити, позики надані іншими інвесторами, фінансування з державного бюджету і тимчасово залучені засоби кредиторів. Вони повинні відбиватися в обліку по поточній вартості на момент одержання засобів. Тимчасово залучені засоби (кредиторська заборгованість) виникають у рамках товарного кредиту, що утвориться, у залежності від умов оплати і сумлінності партнерів, а також при затримках в оплаті праці співробітників підприємства тощо. Даний вид джерел капіталу оцінюється по поточній вартості на момент виникнення. Безоплатно отримані підприємством засоби виявляються у формі фінансування з бюджетів різного рівня, а також у виді спонсорської допомоги від різних організацій, фінансової допомоги, отриманої від установ.

Одне з основних джерел капіталу при організації бізнесу – внесок засновників підприємства в статутний капітал. При визначенні вартості його навряд чи варто відносити до безкоштовних джерел капіталу, тому що акціонерам нараховуються дивіденди на вкладені в підприємство засоби, а засновники розподіляють отриманий прибуток. Тому дане джерело, відносячись до власного капіталу засновників, у той же час є платним/

Джерело формування капіталу підприємства – авансований капітал – дає підприємству абстрактне право на розпорядження активами. При цьому по ознаці власності джерела капіталу підрозділяються на власні і позикові. З метою проведення зовнішнього, фінансового аналізу, як правило, капітал при наявному поділі його на власний і залучений, необхідно оцінювати в єдності джерел його утворення, у цілому, як залучений капітал.

Однак коли капітал, авансований власниками, прирівнюють до власного капіталу підприємства, виникає дуже спірний момент. Невипадково в міжнародній практиці

бухгалтерського обліку існує принцип відособленості (автономності) підприємства, що говорить: "рахунки підприємства повинні бути відділені від рахунків його співвласників чи працівників" тобто власність підприємства і власність власника – це не те саме.

В умовах розвитку різних форм приватної власності, найбільш кращим був би розгляд капіталу не як власності підприємства, а як власності індивідуального чи консолідованого власника, як підприємницького капіталу, зв'язаного в даному підприємстві.

Капітал складається з придбаних засобів, і при проведенні аналізу ефективності діяльності необхідно знати, у що він обходиться підприємству. У цьому випадку виникає питання ціни залученого капіталу. При визначенні вартості обслуговування капіталу – витрат по його відшкодуванню – застосовуються різні підходи, у яких дана категорія іменується "ціною капіталу" і "вартістю капіталу", але більш правильно позначати її як "собівартість капіталу".

Оскільки джерела формування капіталу підприємства є фактичними витратами на створення і функціонування бізнесу, понесеними підприємством, то їхня оцінка повинна проводитися по вартості залученого капіталу на момент здійснення витрат для підприємства. У тому числі необхідно враховувати чіткий поділ одноразових витрат на авансований і інвестований (залучений) капітал і систематичні витрати на його відтворення.

Отже, необхідність виявлення результату діяльності підприємства за допомогою протиставлення в подвійній бухгалтерії активу і пасиву визначила появу рахунка прибутків і збитків та відображення в балансі поточного результату діяльності підприємства. Тому прибутку, як складовій капіталу підприємства, необхідно приділяти особливу увагу, оскільки він є важливим джерелом відтворення капіталу підприємства, придбання активів.

РОЗВИТОК ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

**В.М. КОПКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Фінансовий ринок України перебуває на стадії становлення, що супроводжується введенням нових видів фінансових послуг. Однією з таких послуг, що потребує вивчення та надання практичних рекомендацій, є факторинг. Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків і наявних боргових зобов'язань. Також, зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні надзвичайно актуальний.

Українські підприємства використовують факторинг як одну з найефективніших форм рефінансування рідко – у разі гострої потреби у кредиті й на дуже короткий термін. Це пов'язано, насамперед, із тим, що в Україні поширена передоплата за товар і слабо розвинений комерційний (товарний) кредит як високо ризиковий. До того ж факторинг у сучасному варіанті нещодавно з'явився на вітчизняному ринку. Тож можливості цього фінансового інструмента поки що недостатньо оцінені.

На відміну від розвинених країн в Україні найбільшими операторами даного ринку є не спеціалізовані компанії, а банки (понад 90% ринку).

Серед проблем розвитку факторингу в Україні виділено ключові:

- домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфелю серед інших послуг, в той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;

- використання банком при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні. Але факторинг не є аналогом кредиту й спрямований на зростання продажів та рентабельності;
- здійснення банками як факторингу лише фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності факторингу;
- якість послуг факторингу в Україні не контролюється, у законодавстві не закріплено вимоги щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ;
- заборона не кредитним фінансовим установам залучати кошти третіх осіб для надання факторингового фінансування клієнтам. Обмеження ресурсної бази лише власним капіталом ставить у нерівне становище факторингові компанії, порівняно з банками, які також працюють у відповідному фінансовому секторі, а також стримує розвиток "небанківського" факторингу в Україні.
- нечіткість формулювань у законодавстві про оподаткування операцій факторингу, що зумовлює неоднокове тлумачення і застосування правових норм відповідними органами державної влади;
- відсутність законодавчого регулювання факторингу з регресом, закритого факторингу, монопольного або виключного факторингу, функцій та послуг, які має або може надавати фактор клієнту тощо.

Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є великий відсоток переуступлення боргу, який сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2% від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку сьогодні становить 50-60% від зазначеної суми.

Розвиток факторингу в Україні сприяє економічному зростанню, оскільки він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу. Використання факторингу у майбутньому дасть змогу підприємству уникнути кризових явищ, стане поштовхом для подальшого розвитку, отримання великих прибутків. Проте для подальшого розвитку факторингу на вітчизняному ринку необхідно:

- прийняти заходи законодавчо-нормативного характеру стосовно регламентування здійснення факторингових операцій;
- створити передумови для формування спеціалізованих факторингових компаній, котрі зможуть професійно здійснювати факторинг як комплексну операцію: фінансування, інформаційно-аналітичне обслуговування, робота з дебіторами клієнта, направлена на дотримання умов договору щодо строків оплати за рахунок кваліфікованих кадрів з питань факторингу та вузької спеціалізації таких фінансових установ;
- створити пільгові умови для вже діючих та новостворених фінансових компаній, що надають факторингові послуги в сфері оподаткування.

Такі заходи дозволять зменшити вартість факторингових послуг і сприятимуть залученню більшої кількості клієнтів.

Отже, факторинг є ефективним способом зменшення ризику для підприємств, а для комерційних банків він дає можливість залучити нових клієнтів розширити сферу діяльності та збільшити власні доходи. Для використання переваг факторингу в Україні вкрай важливо на державному рівні вирішення правових суперечок, що саме вважається факторингом та які установи мають право на здійснення таких операцій.

РИЗИКИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**В.С. МАЦЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С. А.**

Виробництво – це матеріальна основа людського буття. В процесі виробництва інтенсивно використовуються предмети праці, які постійно знаходяться під впливом руйнівних сил природи. Кожне із стихійних лих та нещасних випадків розглядається як небезпека, що загрожує предметам праці. Головна проблема господарського зростання – пошук шляхів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та інвестування коштів у активи чи проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику. Така ситуація дедалі більше стає актуальною для України, загострює увагу до проблеми економічного ризику та управління ним.

Саме тому завданням дослідження є порівняння існуючих наукових підходів тлумачення економічної категорії «ризик» з метою доведення поняття до єдиного значення та розгляд підходів до класифікації ризиків.

Поняття «ризик» найчастіше пов'язують з усвідомленням можливості небезпеки. На думку І.Т. Балабанова, «ризик» як історична категорія виник, коли у людини з'явилося відчуття страху перед смертю. З розвитком товарно-грошових відносин ризик стає економічною категорією.

Наукова дискусія навколо обґрунтованості визначення поняття ризику точиться вже більше ста років. Перша спроба передати суть економічного ризику належить А. Вілетту у 1901р. В колишньому СРСР поняття ризику було відсутнє, про що свідчить відсутність такого терміну у Великій Радянській Енциклопедії 1983 року видання. В Україні однією з перших робіт, присвячених даним проблемам була монографія О. Ястремського «Моделювання економічного ризику» видана в 1992р.

Узагальнюючи попередній досвід можна виділити три основні напрямки тлумачення даного поняття. Представники першого підходу ризик трактують як ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або виникнення додаткових витрат. Для другого напрямку характерним є трактування ризику як процесу. При цьому його об'єктивність проявляється в тому, що він відображає реально існуючу невизначеність і конфліктність під час прийняття того чи іншого рішення в господарській діяльності. Третій напрямок в дослідженні сутності ризику започаткував М. Клапків. Ґрунтовно вивчивши виникнення, походження та встановлення ризику, він зробив висновок, що ризик – це «імовірність настання втрат очікуваної економічної користі або ж прямих збитків внаслідок появи непевної події».

Таким чином в усіх наведених вище визначеннях ризиком вважають подію чи діяльність, яка призведе до втрат, відхилення від мети чи гарантуватиме збереження досягнутого за наявності альтернатив вибору. При цьому ймовірність настання несприятливої події можна оцінити кількісно та якісно.

У процесі своєї діяльності суб'єкти господарювання стикаються з сукупністю різних видів ризиків, які взаємопов'язані і впливають на їх діяльність, перешкоджаючи прийняттю рішень з їх мінімізації. Для ефективного застосування відповідних способів захисту від ризиків необхідна науково обґрунтована їх класифікація. В економічній літературі сформувалися різні підходи до класифікації ризиків. Так, за сферою виникнення ризику окремі автори виділяють: ризик виробничий; ризик торговий; ризик науково-технічного прогресу.

Важливішим видається поділ за ознакою, яка характеризує можливості та сфери впливу ризиків на діяльність господарюючого суб'єкта. Виходячи з цього, за впливом наслідків ризику на результати діяльності суб'єктів господарювання виділяють ризик

неотримання або недоотримання прибутку та ризик зростання витрат; за сферою господарської діяльності виділяють виробничий та фінансовий ризики.

З позиції більшості науковців до основних видів ризиків відносять: ризик купівельної спроможності (інфляційний ризик, виникає внаслідок зниження реальної ціни капіталу і очікуваних доходів і прибутків; валютний ризик, що пов'язаний з ризиком валютних витрат підчас здійснення зовнішньоекономічної діяльності; ризик ліквідності як здатності фінансових активів оперативно перетворюватися на готівку); інвестиційний ризик (кредитний ризик, пов'язаний з імовірністю несплати позичальником основного боргу та відсотків за ним; відсотковий ризик, причиною якого є зміна кон'юнктури фінансового ринку під впливом держави; галузевий ризик, неправильний вибір галузі для вашого капіталу); ризики країни або політичний ризик; ризик дисконту, пов'язаний з визначенням дисконтної ставки; операційний ризик, пов'язаний з курсами обміну валют; діловий ризик, що виникає з невизначеності прогнозів майбутніх доходів від основної діяльності; ризик трансляції, пов'язаний з курсами обміну валют; податковий ризик, пов'язаний з неможливістю гарантувати податкову пільгу.

Проведений аналіз методичних підходів показує, що ризик є економічною категорією, яка відбиває невизначеність, непевність та незнання в економічних відносинах та включає особливості їх сприйняття суб'єктами господарювання. При цьому ризик визначається як поєднання трьох базових елементів: події, пов'язаної з виробничо-господарською діяльністю господарюючого суб'єкта, імовірності її настання та наслідків, які завжди негативні для підприємства. Тому можна вважати, що всі ризики, з якими стикаються суб'єкти господарювання є майновими. А науковий підхід, згідно з яким ризик може призводити до позитивних наслідків, не сприяє подальшому розвитку економічної теорії у сфері мінімізації ризиків.

ІНВЕСТИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

**Н.І. АДАМЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А**

Аграрний сектор – важлива складова економіки країни. Сільське господарство є сировинною базою харчової, переробної, легкої промисловості та інших галузей національної економіки. На сьогоднішній день, в умовах економічної кризи, важливе значення має оптимізація інвестиційної діяльності.

Конкурентоспроможність аграрного виробництва в будь-якому регіоні України залежить від його інвестиційного забезпечення. Інвестиції потрібні підприємствам і організаціям для переходу до стабільної господарської діяльності, переозброєння виробництва, а також поліпшення якості продукції. Інвестиції є важливим джерелом формування фінансово-кредитних ресурсів країни, усунення локальних диспропорцій.

Інвестор приносить у сільське господарство сьогодні – не тільки значні капітальні вкладення, що допомагають фінансовій стабілізації підприємства, але й ефективний менеджмент, який розглядає сільське господарство як сферу бізнесу, а не просто виробництво продуктів харчування.

Питання теорії і практики інвестицій, формування джерел їх фінансування, дослідження інвестиційної діяльності підприємств вивчали зарубіжні вчені: Дж. Бейлі, В. Беренс, Г. Бірман, К. Боулдінг, Ф. Луцз, П. Хавранек, У. Шарп та інші дослідники. Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційної діяльності, оцінки економічної оцінки ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: В.Ф. Беседін, І.О. Бланк, В.І. Благодатний, П.І. Гайдуцький, С.О. Гуткевич, О.І. Гутуров, І.О. Івашук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, О.В. Кущина, В.М. Кутузов, Т.В.

Майорова, А.А. Пересада, П.Т. Саблук, В.Г. Федоренко та багато інших. Але значна частина питань, пов'язаних із дослідженнями суті, структури, ефективності інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, ще залишається нерозкритою, або потребує вдосконалення.

Рівень інвестиційної привабливості сільського господарства країни в цілому та аграрних підприємств зокрема є досить низьким. Однією з основних причин банкрутства значної частини сільськогосподарських підприємств є незадовільний стан матеріально-технічної бази, що спричинено низькою платоспроможністю сільськогосподарських товаровиробників. При цьому, аналізуючи досвід провідних підприємств галузі, варто відмітити, що досягти високої ефективності сільськогосподарського виробництва можливо завдяки інвестиціям. Основними джерелами інвестування аграрних підприємств є власні кошти, бюджетні ресурси та кошти, залучені з комерційних джерел.

Необхідність державного фінансування зумовлена не тільки специфікою галузі сільського господарства, а й рядом особливостей, які притаманні вітчизняним підприємствам цієї сфери.

Вкрай обмежені бюджетні кошти в нашій країні доцільно спрямувати виключно на ключові заходи підтримки розвитку сільського господарства і підприємництва в сільській місцевості, а саме.

До власних коштів підприємства відноситься нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. Не останнє місце займають іноземні інвестиції та лізинг обладнання.

Проте, суб'єкти господарювання і державний бюджет не в змозі повною мірою проінвестувати внутрішні потреби.

Прямі іноземні інвестиції – один із основних факторів прискореного розвитку аграрних підприємств. Проте, на даний час обсяг іноземних інвестицій в аграрну сферу економіки України є низьким порівняно з потребою.

Іноземні інвестори, що працюють на українському ринку вкладають кошти тільки у рентабельні галузі, адже основною метою для них є отримання прибутку. Серед таких галузей промисловість, оптова та роздрібна торгівля, транспорт і зв'язок, операції з нерухомістю.

Необхідно наголосити, що негативний вплив на інвестиційну активність має великий податковий тиск, що зменшує обсяг обігових коштів. Недостатні податкові пільги для підприємств, недосконале державне регулювання процесів ціноутворення. Зменшення податків має супроводжуватися диверсифікацією податкових ставок, при цьому самі знижки мають надаватись за цільові результати.

Підвищенню рівня інвестиційної привабливості перешкоджає надто неефективний регулятивний режим. Найбільше помітно стримує розвиток підприємництва наявність складних адміністративних процедур, які повинні виконати підприємства й інвестори для допущення їх на ринок.

Важливим елементом прискорення залучення іноземних інвестицій у інвестиційні проекти, які мало привабливі для інвестора з боку прибутковості, повинно бути надання пільг іноземним інвесторам.

Серед основних напрямів залучення іноземних інвестицій можна виділити наступні: удосконалення законодавчої бази; удосконалення податкової системи, зменшення податкового тиску; належна державна підтримка; фінансове стимулювання інвесторів; зниження рівня корупції; спрощення процедури отримання дозволів, віз та інше; удосконалення транспортної інфраструктури.

МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

**С.В. ЦУКАНОВ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

Перехід України на ринкові умови господарювання за умов чинної податкової системи з кожним роком посилює розшарування населення за рівнем їх доходів. Саме це зумовлює удосконалення механізму справляння основного податку, яким оподатковуються доходи населення – податку з доходів фізичних осіб (ПДФО).

В сучасних умовах, коли надходження від оподаткування доходів фізичних осіб стають визначальним джерелом формування бюджетних доходів, малодослідженими залишаються питання обґрунтування напрямів реформування механізму оподаткування особистих доходів та оцінка його регулюючих і фіскальних можливостей.

Складність дослідження та контролю процесів взаємовідносин платників податків з контролюючими органами зумовлюють безсистемний та здебільшого випадковий вибір податкового інструментарію, що призводить до неефективного використання фіскальних можливостей особистого оподаткування. Водночас, сучасні податкові важелі пропорційного оподаткування в неповній мірі виконують завдання регулювання рівня доходів населення, що впливає із сутності регулюючої функції податків та принципів побудови податкової системи України.

На обсяг податкових надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб впливають різні фактори. По-перше, це фактори, що закладені в самому механізмі, зокрема, розширення податкової бази і регулювання ставок податку. По-друге, об'єктивні фактори ринкового економічного середовища, головними з яких є зростання доходів населення, збільшення кількості працюючих, на що, в свою чергу, впливає низка чинників, таких як рівень безробіття, трудової міграції тощо.

Можливість зниження податкового навантаження на малозабезпечені верстви населення і громадян, що отримують заробітну плату в межах прожиткового мінімуму та його помірковане підвищення для платників, що мають середні та високі доходи можна розглядати як регулюючий потенціал особистого оподаткування. Такий підхід забезпечуватиме приведення особистого прибуткового оподаткування у відповідність з принципами вертикальної і горизонтальної рівності.

Основним завданням переходу від прогресивного оподаткування до пропорційного було зменшення податкового навантаження на платників. Дійсно, протягом 2004-2006 рр. частка податку в заробітній платі була значно нижчою порівняно з 2002-2003 рр. Якщо з 2002 р. по 2003 р. даний показник складав в середньому 9,7%, то із переходом до пропорційного оподаткування його рівень знизився до 8,5% з 2004 р. по 2006 р., а у 2007 р. він стрімко зріс до 11%, це свідчить про підвищення податкового навантаження саме на заробітну плату, що негативно позначилося на рівні життя саме тієї частини населення, єдиним джерело доходів яких вона є.

В Україні в 1991-1992 рр. діяла прогресивна шкала ставок оподаткування доходів громадян з чотирма ставками, мінімальна з яких становила 12%, а максимальна 30%. В період з 1993 по 2003 функціонувала інша прогресивна шкала прибуткового податку з громадян, що містила 5 ставок, при цьому мінімальна складала 10%, а максимальна – 40%. Впровадженням такої прогресивної шкали законодавці намагались забезпечити виконання дохідної частини зведеного бюджету України в умовах обвалу національної економіки, що, в свою чергу, призвело до виплати значної частини заробітної плати «в конвертах». В 2004 році прогресивна система оподаткування була замінена пропорційною єдиною ставкою в розмірі 13% на перехідний період яка в 2007 році зросла до 15%. Відповідно до прийнятого нового податкового Кодексу, ця ставка залишається незмінною.

Єдина ставка оподаткування спрощує механізм справляння податку, хоча й не відповідає принципу соціальної справедливості в оподаткуванні. Поміркована ставка оподаткування доходів фізичних осіб сприятиме вихованню правової культури у платників податків, змінить ставлення громадян до податкового законодавства, допоможе їм усвідомити обов'язковість сплати податків.

Система оподаткування доходів фізичних осіб повинна, крім фіскальної (мобілізація фінансових ресурсів до бюджетів), виконувати регулюючу функцію (підвищення рівня соціальної захищеності найбідніших верств населення за рахунок багатшої частини суспільства). Для цього необхідно запровадити помірно прогресивну шкалу ставок податку на доходи фізичних осіб. Проте, верхня межа ставок ПДФО не повинна ліквідувати у громадян з помірно високим рівнем доходів стимулювання щодо збільшення їх капіталу.

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС: ГАРМОНІЗАЦІЯ ЧИ ЗАГОСТРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Л.Л. ГЕРАСИМЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

На сучасному етапі розвитку наша держава знаходиться на шляху встановлення тісних зв'язків з іншими державами. Щоб посісти гідне місце у світовому економічному просторі серед розвинених країн, необхідно знайти власний напрямок ефективної інтеграції, який би якнайкраще відповідав національним інтересам і враховував наявні ресурси та потенціальні можливості.

Одним із таких кроків є набрання чинності Податкового кодексу України який вступив в дію з 1 січня 2011 року.

Дослідженням впливу Податкового кодексу на соціально – економічний розвиток України нині перебувають в центрі уваги вчених-економістів. Вивченню цього питання присвячені наукові статті і публікації таких дослідників, як А. Крушельницька, О. Коваленко, З. Коровіна, О. Мельник, О. Огій, К. Окольніков, І. Сирота, В. Шумський та багато інших.

Метою написання даної статті є визначення позитивних та негативних сторін Податкового кодексу на різні сфери бізнесу.

Податкова система України багатьма науковцями, політиками і практиками визнається однією з найменш сприятливих для ведення бізнесу у світі. Внаслідок цього прямі іноземні інвестиції очікують перепони і складності сфери оподаткування, які важко подолати, чим підривається конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, загострюються суперечності економічних відносин між учасниками податкового процесу, значна частина вітчизняного валового продукту залишається в тіні. Тому набувають особливої актуальності питання з розв'язання проблем, пов'язаних із усуненням суперечностей податкового законодавства, застосуванням податкових важелів стимулювання економіки, пошуком додаткових джерел доходів, що повинно гармонізувати податкові відносини.

Учасники податкового процесу (держава, підприємці і громадяни) очікують, що реформування податкової системи приведе її у відповідність з такими пріоритетами державної політики соціально – економічного розвитку, як сприяння сталому економічному зростанню на основі виважених інвестиційно-інноваційної заходів, «забезпечення достатності сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів, проведення збалансованої бюджетної політики» [2, С. 4].

Виходячи з цього, основним очікуваним результатом реалізації положень

прийнятого Податкового кодексу України є врегулювання відносин, пов'язаних з оподаткуванням в Україні. Однак ми бачимо, що такий, чи не кульмінаційний, момент законодавчого процесу в оподаткуванні, як прийняття Податкового кодексу загострив економічні відносини між владою і бізнесом. Дійсно, довгоочікуваний Податковий кодекс України, прийнятий парламентом 18 листопада 2010 року, не тільки не вирішив всіх суперечностей, а навпаки – вніс суттєві ризики, що можуть обернутися звуженням прав громадян і порушенням основних гарантій прав і свобод, визначених Конституцією України [3, С.21-22].

Беззаперечними позитивними сторонами Податкового кодексу є узагальнення в єдиному кодифікованому нормативно-правовому акті положень чинних норм по податках і зборах, зменшення їх кількості, спрощення механізму адміністрування, застосування пільг для створених малих підприємств та підприємств, що отримали прибуток у зв'язку із впровадженням енергоефективних технологій тощо.

Серед найбільш позитивних якостей кодексу необхідно зазначити поступове зниження податкових ставок. Так, зниження ставки податку на прибуток з чинної у 25% до 16% з 01.01.2011 свідчить про наявну потужну інвестиційно-інноваційну складову [1].

В основу розділу V «Податок на додану вартість» покладено порядок оподаткування податком на додану вартість з урахуванням бажаних напрямів його реформування та вимог Директиви Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість, що наближує Україну до інтеграції у світовий економічний простір.

Кодексом передбачено подання платниками податку податковому органу копії записів у Реєстрах виданих та отриманих податкових накладних в електронному вигляді одночасно з подачею декларації за звітний податковий період [1]. Впровадження електронної системи адміністрування податку на додану вартість певним чином ускладнює нарахування податку на місцях, але такий механізм відповідає вимогам Директиви Ради 2006/112/ЄС і має сприяти покращенню його адміністрування; своєчасному виявленню безпідставно заявлених сум до відшкодування з бюджету; запобіганню мінімізації податкових зобов'язань; прискоренню здійснення податковими органами перевірки достовірності даних податкової декларації.

Необхідно звернути увагу, що податок на додану вартість і податок на прибуток є найбільшими за обсягами бюджетних надходжень податками. Однак їх спільні риси цим не обмежуються: ці два податки також є найбільш працемісткими у визначенні, документуванні та звітності. Саме тому вони займають провідне місце в чинному і новому податковому законодавстві та потребують ретельної уваги. На наш погляд, в Податковому кодексі допущена значна методична помилка, пов'язана з цими найбільшими податками, яка стосується підходу до методу визначення податкових зобов'язань та права на витрати і податковий кредит, оскільки для податку на прибуток застосовується метод нарахування, а для ПДВ – метод визначення дати першої події.

Також необхідно розглянути ще один вирішальний елемент формування економічних відносин, який викликав найбільший резонанс в суспільстві: положення про спрощене оподаткування малого бізнесу. На сьогодні товари і послуги, що оточують споживача і створюють комфортні умови життя, здійснюються в Україні, як і в більшості країн світу, силами суб'єктів малого підприємництва. На сьогодні дія розділу, що стосується спрощеної системи оподаткування, призупинена Указом Президентом України, однак і на далі, пропонуємо підтримати чинність спрощеної системи оподаткування, можливо, за умови підвищення ставки оподаткування та обмеження видів діяльності (вилучення ліцензійних видів діяльності з переліку спрощеного оподаткування) і окремих товарів (заборона продажу підакцизних товарів і предметів розкоші, зокрема хутра, ювелірних виробів тощо через суб'єкти малого бізнесу). Лояльний, з точки зору оподаткування, підхід до малих підприємств, за якими стоїть

понад 2 мільйони українців, сприятиме гармонізації економічних і політичних відносин в суспільстві[4, С.4-5].

Узагальнення в єдиному кодифікованому нормативно-правовому акті положень норм по податкам і зборам, зменшення їх кількості, поступове зниження ставок за окремими податками, наявність інвестиційно спрямованих пільг є безумовно позитивним зрушенням. Однак, для забезпечення подальшого формування гармонійних економічних відносин між учасниками податкового процесу (державою, підприємцями, фізичними особами) необхідно переглянути окремі положення, тому пропонуємо розглянути можливість внесення відповідних змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України // «Голос України» [Електронний ресурс]: <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=brows>.
2. Крушельницька А.М. Податок на прибуток по-українськи /А.М. Крушельницька // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 2. – С.12.
3. Онищенко В.Д. Новели Податкового кодексу щодо податку на прибуток підприємств / В.Д. Онищенко // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 4. – С.21–23.
4. Черник Д. Г. Переваги і недоліки новоприйнятого кодексу / Д.Г. Черник // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 3. – С.4–5.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

**О.В. МИКИТЮК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник викладач: БАРАБАШ Л.В.**

Місцеві бюджети – це важлива фінансова категорія, основу якої становить система фінансових відносин, що складається між місцевими та державним бюджетом, а також усередині сукупності місцевих бюджетів. Місцеві бюджети є головним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, спрямованих на суспільне споживання. Саме через них суспільні фонди споживання розподіляються в територіальних розрізах, тобто між окремими адміністративно-територіальними одиницями і соціальними групами населення. Крім того, саме з місцевих бюджетів фінансується розвиток галузей виробничої сфери, в першу чергу місцевої промисловості і комунального господарства.

Використання в регіонах України індивідуальних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків призводить до того, що в кожному з них залишається різна частина зібраних податків, а динаміка доходів у розрахунку на одиницю податкових надходжень по місцевих бюджетах у цілому є досить суперечливою і важко передбачуваною. Так, зокрема, збільшення (або зменшення) питомої ваги доходів відповідних сільських Рад у загальній сумі доходів району не спричиняє відповідного збільшення (або зменшення) доходів їх місцевих бюджетів. Відсутність чіткого взаємозв'язку між обсягами податків, які збираються, і доходами місцевих бюджетів позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення державних доходів, що, в свою чергу загострює проблему нестачі коштів не тільки на місцевому, але й на загальнодержавному рівні.

Міжрегіональний перерозподіл державних доходів досі не має ні чітко сформульованого змістовного обґрунтування, ні чітких правил і формул. Необ'єктивність такого перерозподілу призвела до того, що сільські Ради, де рівень податкових надходжень у розрахунку на душу населення є вищим, ніж у середньому по району, опиняються у гіршому становищі з точки зору доходів місцевих бюджетів порівняно з сільськими Радами, де він, відповідно, є нижчим.

Таким чином, аналіз проблем функціонування місцевих бюджетів базового рівня бюджетної системи, а також теорії та практики існування бюджетних систем в країнах з ринковою економікою дає змогу окреслити систему заходів, спрямованих на покращення умов формування місцевих бюджетів.

По-перше, необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади й органами регіонального та місцевого самоврядування і поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів. Так, на державному рівні (за рахунок коштів державного бюджету) повинні фінансуватися лише ті видатки, котрі пов'язані з забезпеченням загальнодержавних потреб: оборона країни, утримання законодавчої і виконавчої влади, розвиток фундаментальної науки, структурна перебудова економіки. Фінансові ж проблеми місцевого рівня раціонально вирішувати за рахунок коштів відповідних бюджетів.

У зв'язку з цим необхідно розподілити джерела податкових надходжень між центральними і місцевими владами в жорсткій ув'язці з виконуваними ними функціями, що повинно знайти своє відображення у законодавстві про місцеве самоврядування. До місцевих, зокрема, можна було б віднести помайнові податки, податок на землю, екологічний податок, а можливо – і податок з доходів фізичних осіб, оскільки за рахунок власних податкових джерел місцеві органи влади повинні фінансувати до 60-80% своїх потреб.

По-друге, необхідно вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання. Практика показала, що такий метод регулювання місцевих бюджетів як вилучення надлишків бюджетних коштів до бюджету вищого рівня та застосування індивідуальних підходів до встановлення нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів має багато недоліків: він не тільки негативно впливає на дохідну базу місцевих бюджетів, а й позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення своїх доходів.

Спираючись на зарубіжний досвід, необхідно створити спеціальні бюджетні фонди фінансового вирівнювання територій. А перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня доцільно було б здійснювати з урахуванням податкової сили територій та мінімального рівня, до якого повинні вирівнюватись фінансові можливості цих територій. Тому вже сьогодні нарізла необхідність визначення обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості кожної області, району, міста з урахуванням економічного, соціального, природного й екологічного стану відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу визначити реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб регіонів, а також значно вдосконалити процедуру бюджетного планування.

Вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів в значній мірі визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх реформ.

ВПЛИВ ЗМІНИ СКЛАДУ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ НА РОЗВИТОК МУНІЦИПАЛІТЕТІВ

**І.В. ЯРОВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.**

Основою ефективного розвитку муніципалітетів, забезпечення їх фінансової автономії є наявність потужного інституту місцевих податків і зборів. Саме коштами,

акумульованими шляхом адміністрування місцевих податків і зборів, громади можуть вільно розпоряджатися, встановлювати найоптимальніші шляхи їх використання, адже дані надходження не мають чітко визначеного цільового спрямування.

З прийняттям Податкового кодексу кардинально змінився склад місцевих податків і зборів. З 1.01.2011р. до них належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, збір за місце для паркування транспортних засобів, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності та туристичний збір. Таке скорочення переліку місцевих податків і зборів наштовхує на питання: чи зможуть муніципалітети забезпечити свою фінансову автономію й економічний розвиток на належному рівні за даних умов.

Задля наочності розглянемо склад і структуру місцевих податків і зборів, що надходили до бюджету Маньківського району Черкаської області протягом останніх чотирьох років (табл.).

Динаміка мобілізації місцевих податків і зборів до бюджету Маньківського району Черкаської області*

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Податок з реклами, тис.грн.	0,105	0,19	0,272	0,418
Комунальний податок, тис.грн.	38,623	37,895	36,552	39,447
Ринковий збір, тис.грн.	141,107	149,737	139,197	142,316
Збір за припаркування автотранспорту, тис.грн.	1,460	-	-	-
Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, тис.грн.	5,7	8,616	4,42	3,4
Збір за видачу ордера на квартиру, тис.грн.	0,005	0,01	-	-
Разом, тис.грн.	187,00	196,448	180,441	185,581

**За даними управління Державного казначейства в Маньківському районі Черкаської області*

Як свідчать дані таблиці, левову частку в структурі розглянутих платежів займали ринковий збір (>75% протягом досліджуваного періоду) та комунальний податок (≈20%). В свою чергу, з 2011 року муніципалітет позбудеться даних надходжень. Повертаючись до переліку місцевих податків і зборів, визначеного у Податковому кодексі, задля визначення їх спроможності успішно замінити наявні платежі, можна стверджувати, що:

а) туристичний збір не принесе ніяких доходів даному муніципалітету, оскільки він не знаходиться в курортній зоні та не має достатніх коштів для розвитку туристичної інфраструктури;

б) збір за місце для паркування транспортних засобів навряд чи забезпечить значні вливання до бюджету, підтвердженням чого є повна відсутність відповідних надходжень протягом останніх трьох років. На теренах району фактично відсутні облаштовані місця для паркування, а їх створення займе чимало часу та й навряд чи відразу окупить себе;

в) надходження від адміністрування збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності може позитивно вплинути на наповнення бюджету району. Так, протягом 2007-2009 років до бюджету району надходило близько 160 тис. грн. плати за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності і лише у 2010 році ця сума знизилася до 101 тис. у зв'язку із припиненням функціонування ряду приватних підприємств;

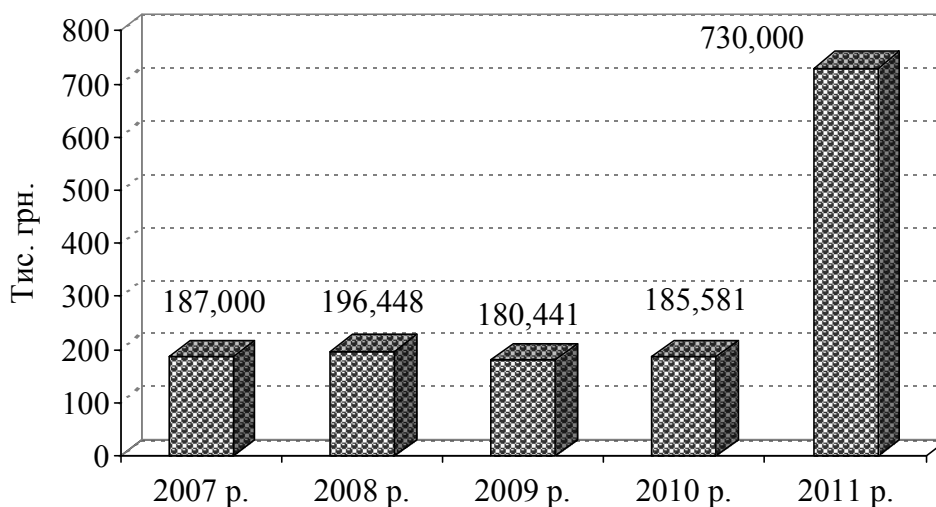
г) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки не принесе значних надходжень. Нагадаємо, що платниками даного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової нерухомості. У Податковому кодексі, в свою чергу, зазначено, що для квартир, житлова площа яких не перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, житлова площа яких не перевищує 500 кв. метрів, ставки податку не можуть перевищувати 1% розміру мінімальної заробітної плати,

встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року. Оскільки, відповідно до статистичних даних, переважна більшість квартир і будинків, розташованих на теренах муніципалітету, за своєю площею не перевищує 240 і 500 кв. метрів відповідно, то й впливання до бюджету не будуть суттєвими;

д) надходження від адміністрування єдиного податку протягом досліджуваного періоду становили близько півмільйона гривень щорічно. Зауважимо, що до прийняття Податкового кодексу даний податок вважався закріпленим й законодавчо визначена частка цього платежу зараховувалася до відповідного бюджету. З 2011 року відсоток зарахування єдиного податку до місцевих бюджетів фактично не зазнав змін. Відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження коштів перераховують суми єдиного податку з фізичних осіб у таких розмірах: 43% – до місцевого бюджету, 57% – до Пенсійного фонду України як єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Щодо сум єдиного податку з юридичних осіб, то 20% зараховується до державного бюджету, 23% – до місцевого бюджету й 57% – до Пенсійного фонду України як єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Проте переведення даного податку із складу закріплених до власних розширює можливості муніципалітету щодо використання акумульованих коштів за рахунок відповідних надходжень єдиного податку.

Щоб дати відповідь на запитання чи зможе новий перелік місцевих податків і зборів збільшити надходження до бюджетів муніципалітету порівняймо обсяги надходжень місцевих податків і зборів у досліджуваному періоді із плановими показниками 2011 року (рис.).



Динаміка надходжень місцевих податків і зборів до бюджету Маньківського району Черкаської області з урахуванням планових показників 2011 року*

** За даними управління Державного казначейства в Маньківському районі Черкаської області*

З рисунка видно, що протягом 2007-2010 років надходження місцевих податків і зборів залишалися майже на сталому рівні. В свою чергу, у 2011 році передбачається досить суттєве збільшення суми даної групи платежів. Таке збільшення відбудеться за рахунок надходжень від адміністрування єдиного податку та збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Виходячи із вищезазначеного слід констатувати, що перелік місцевих податків і зборів, визначений Податковим кодексом, може забезпечити збільшення надходжень до бюджетів муніципалітетів. Таке збільшення відбуватиметься переважно за рахунок отриманих сум від адміністрування єдиного податку та збору за провадження деяких

видів підприємницької діяльності. Як наслідок, місцеві громади матимуть більші можливості для свого розвитку. До того ж варто зауважити, що це відповідає основним принципам Європейської хартії місцевого самоврядування, яка декларує максимальне сприяння фінансовій автономії муніципалітетів.

Однак слід зазначити, що дане збільшення не позбавить місцеві громади залежності від міжбюджетних трансфертів. Отже, доцільно було б не лише доповнити список місцевих податків і зборів єдиним податком та збором за провадження деяких видів підприємницької діяльності, а й не скасовувати раніше визначених у Бюджетному місцевих платежів, що ефективно справлялися на теренах муніципалітетів, наприклад, комунального податку та ринкового збору. Також до переліку місцевих податків деякими вченими пропонується внести податок з доходів фізичних осіб, що дало б можливість наблизити структуру надходжень місцевих бюджетів до оптимальної, знизити їх залежність від державного бюджету.

ОСОБЛИВОСТІ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

А. М. САГАЙДАК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент А. А. ОСІПОВА

В Україні за часів незалежності була здійснена низка важливих економічних реформ. Однак, вони практично не зачепили систему охорони здоров'я. В умовах фінансової та економічної нестабільності охорона здоров'я потребує значного фінансування, відсутність якого призводить до відсталої матеріальної бази, низького рівня медичного обслуговування, дефіциту лікарських препаратів.

Значна частина медичних послуг в Україні є платними, незважаючи на конституційні гарантії безоплатності медичної допомоги.

Відсутність механізму контролю за якістю наданих страхувальнику послуг та важелів впливу на поліпшення якості обслуговування саме в закладах охорони здоров'я державної і комунальної форм власності є стримуючими факторами розвитку добровільного медичного страхування. У зв'язку з цим розвитку добровільного медичного страхування суттєво перешкоджає проблемний державний медичний сектор і державна політика загалом.

Питання добровільного медичного страхування висвітлено у працях Т. Воробйова, Г. В. Григораш, Т. Ф. Григораш, В.Я. Олійник, І.Т. Субачов, О.Г. Капшук, М. Є. Поліщук, і інших.

Метою статті є дослідження добровільного медичного страхування в Україні, виявлення його недоліків та пошук шляхів удосконалення.

Незважаючи на в цілому позитивні тенденції у розвитку добровільного медичного страхування, даний сегмент поки що є досить проблематичним. На думку страховиків медичне страхування є складним та не вигідним з точки зору страхових виплат, рівень яких нижче за 45-60% не опускається, зумовлюючи діяльність вітчизняних страховиків практично на межі рентабельності. Водночас, більшість українців відмовляється купувати поліси добровільного медичного страхування, тому що вони залишаються досить дорогим задоволенням, незважаючи на те, що медичне страхування уже перестало бути ексклюзивною послугою.

Важливою проблемою, крім цінового фактора, є те, що на сьогодні ринок добровільного медичного страхування розвивається за рахунок корпоративного напрямку. Страхування фізичних осіб є для страховиків не вигідним, оскільки заплативши за медичну страховку, що є очевидним свідченням наявних або потенційних проблем зі здоров'ям, клієнт прагне по максимуму використовувати поліс.

Не менш важливою проблемою є те, що сьогодні страхові компанії не мають реального механізму контролю за якістю наданих страхувальнику послуг та важелів впливу на поліпшення якості обслуговування саме в закладах охорони здоров'я державної і комунальної форм власності. У зв'язку з цим розвитку добровільного медичного страхування суттєво перешкоджає проблемний державний медичний сектор. Тому останнім часом спостерігається тенденція до будівництва власних клінік страховиками.

Сьогодні українська держава неспроможна забезпечувати всі медичні заклади за принципом фінансування ліжко-місць, в той же час відповідно оцінки ВООЗ приватні видатки на медичні потреби складали 30% сукупних видатків на охорону здоров'я. Для порівняння: в розвинутих країнах оплата здійснюється за конкретно надані медичні послуги відповідно до їх якості та кількості.

Становлення ефективної системи медичного страхування в Україні можливе лише за умови, докорінної перебудови системи медичного забезпечення громадян, її реструктуризації, в тому числі на базі медичних закладів недержавної форми господарювання, що будуть надавати послуги за цивільно-правовими договорами. Зміна моделі фінансового забезпечення медичної галузі дозволить відійти від загального бюджетного фінансування і виокремити державне фінансування тільки для державних програм.

Разом з тим добровільне медичне страхування вимагає удосконалення нормативно-методичної бази, зміни податкової політики, підвищення фінансової надійності страхових компаній, а також підвищення страхової культури населення, зокрема й медичних працівників.

Така система заходів дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і високоякісної медичної допомоги, зменшить навантаження на державний та місцеві бюджети та долю тіньової медицини в системі медичного обслуговування.

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СЕКТОРУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**І.В. МЕРЕЖКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЛИСА Н.В.**

Одним з найважливіших завдань банківської системи є кредитування малого бізнесу, оскільки за рахунок цього фінансово-кредитні установи мають найбільший дохід. Рівень розвитку малого підприємництва впливає на створення позитивного іміджу України, забезпечення ефективності ринкової економіки, гнучкості та стійкості економічної системи, знижує проблеми зайнятості населення та підвищує рівень його життя. Але на сьогодні є великою проблемою фінансування та кредитування малого бізнесу.

На даному етапі розвитку економіки простежується обмеженість обсягів кредитних портфелів, тобто бракує потенційно платоспроможних клієнтів.

Дослідження показують, що сектор малого бізнесу може стати основним об'єктом активних операцій банків. І вже на потязі декількох років банки починають надавати суб'єктам малого бізнесу позики, довгострокові кредити, а також кредити за рахунок власних коштів. Тобто, варто відзначити тенденцію до стрімкого зростання кредитування цього сектору економіки. Але, незважаючи на це, існує багато проблем, які потребують негайного вирішення, особливо що стосується банківських кредитних ризиків.

В Україні недосконала система кредитних ризиків. Потрібна система, за якої банки могли б отримувати неповернені кредити за рахунок страхових компаній. Тобто, проблемою є відсутність стабільної системи гарантійних фондів. Також варто зазначити, що з стрімким зростанням кредитування сектору малого підприємства виникла проблема щодо конкуренції між суб'єктами ринку. Ще, не менш важливим, є врегулювання нормативної бази щодо технологій та процедур надання кредитів. На даний час є необхідність спрощення визначення фінансового стану позичальника щодо отримання невеликих за розміром кредитів. Але для гарантованості повернення позичальниками коштів банки зобов'язані перевіряти не тільки фінансовий стан самого підприємства, але і фінансовий та майновий стан самого підприємця. Це є необхідною умовою для зменшення кредитних ризиків.

При кредитуванні в умовах інфляції банк повинен запобігати інфляційним ризикам. Тобто, потрібно в договорі вказувати умови повернення кредитів за таких обставин.

Якщо проблеми банківського кредитування розглянути з точки зору клієнта, то існує також велика недовіра їх до банку, і в результаті цього суб'єкти малого бізнесу не завжди подають правдиві документи, а іноді і створюють одноденні підприємства для того, щоб отримати кредит і не повернути його. Також, з точки зору клієнта, існує проблема застави для отримання кредиту. Оптимальним рішенням було б запровадити можливість надання в заставу придбаних у кредит приміщень та обладнання. Однією з найвагоміших проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого підприємництва є проблема пошуку і отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання, а в умовах кризи – відстрочення виплат по кредитах.

Багато кредитних договорів включають пункт про можливість одностороннього підвищення банками відсоткової ставки. Це є економічно обґрунтованим, так як протягом терміну кредитного договору можуть настати обставини, які внесуть зміни до його умов. Банки мають право захистити себе від можливої гіперінфляції, різких коливань курсів валют, облікової ставки НБУ й інших подій, які впливають на вартість кредитних ресурсів. Але можливість використовувати такі односторонні заходи має обмежуватись, так як банки почнуть піднімати ставки після укладання договору для того, щоб покращити фінансове становище.

Ще вартим уваги є те, що на українському ринку банківських операцій існує невелика кількість надання послуг, особливо що стосується надання кредитів суб'єктам малого підприємства.

Отже, великий вплив на розвиток малого бізнесу має кредитна політика банків. На сьогодні банківські установи не надають кредит на започаткування власної справи.

Також є багато чинників, які негативно впливають на підприємницьке середовище, пригнічуючи виробництво та заганняючи діяльність у «тінь». Серед них: надмірний податковий тиск, банківська діяльність, утиски з боку місцевої влади та контролюючих органів. Особливо варто відмітити, що з початком нового року, суттєво зросло податкове навантаження на суб'єктів малого підприємства. Адже якщо зростання сплати податків до Державного бюджету відчутним є для великих підприємств, то зрозумілим є те, що згідно з такою державною політикою, малі підприємства почнуть стрімко закриватися.

Отже, на нашу думку, для вирішення даної проблеми потрібно вжити таких заходів:

- потрібно запровадити ефективну діяльність організації, яка б регулювала та розподіляла особливо високі кредитні ризики;
- удосконалення технологій кредитування суб'єктів малого бізнесу;
- запровадження пільгових умов щодо надання кредитів;
- розширення спектру банківських послуг;
- надання банками інформаційних та консультаційних послуг;
- зменшення податкового навантаження на суб'єктів малого підприємства.

СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

І.О.ЯНЧУК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст.викладач ВЛАСЮК С.А.

В даний час розвиток процесу глобалізації призводить до перетворення світової економіки на єдину систему, структуроутворюючу основу якої складають вже не держави, а окремі підприємства, провідне місце серед яких належить корпораціям.

Одним з основних функціональних підрозділів корпорації є фінанси, що уможливають взаємозв'язок і узгодженість усіх складових системи забезпечення ефективного функціонування підприємства. Вивчення особливостей фінансової діяльності корпорацій в Україні та світі дозволить створити інтегральну картину поточного стану вітчизняного корпоративного сектору, оцінити перспективи його подальшого розвитку, а отже, є необхідним етапом у процесі створення конкурентоспроможної національної економіки.

Трансформаційні процеси у світовій економіці створюють принципово нове середовище для діяльності корпорацій. Вільний доступ до зарубіжних ринків надає можливість знаходити різні сполучення факторів виробництва, більш вигідні операції й угоди, альтернативні ринки збуту. З іншого боку, сукупний вплив раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів обумовлює розвиток гіперконкуренції, тобто багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції, а через ускладнення економічної системи і зіткнення процесів дезорганізації й організації значно зростає рівень невизначеності.

Внаслідок цього в корпораціях мають місце:

- розширення спектра джерел отримання конкурентних переваг;
- необхідність забезпечення глобальної конкурентоздатності;
- зниження рівня обґрунтованості економічних рішень;
- зростання значення часового виміру діяльності тощо.

Для забезпечення довгострокової конкурентоздатності, прибутковості і стійкості в таких умовах корпораціям необхідно розробляти й упроваджувати принципово нові методи роботи, що обумовлює істотні зміни в фінансовій діяльності, оскільки важливі управлінські рішення мають ґрунтуватися на фінансових розрахунках.

В країнах Заходу однією з головних тенденцій корпоративного управління є поширення нової системоутворюючої ідеї, що полягає у концентрації загальних зусиль на найважливіших чинниках ринкової вартості корпорації. Внаслідок цього мають місце розвиток і активне використання методів менеджменту, заснованого на управлінні вартістю.

Приступаючи до аналізу вітчизняних корпорацій, слід зазначити, що їхня специфіка обумовлена особливостями перехідного етапу розвитку української економіки і полягає, зокрема, в тому, що в Україні акціонерні товариства створювалися через розподіл статутних фондів державних підприємств, тобто трансформаційним, а не еволюційним шляхом об'єднання приватних капіталів. Це порушило принцип діяльності корпорацій ще на початковому етапі реформування. Через відсутність цивілізованих господарських механізмів процеси становлення і розвитку корпоративних структур стримувалися і надалі, що створило для більшості з них значні фінансові проблеми.

Так, для України є характерною вимушена самодостатність фінансування в межах корпорацій або фінансових груп, що зумовлено низкою причин, серед яких:

- прогалини у правових нормах, що регулюють створення й функціонування корпорацій;
- високий ризик ворожого поглинання, запобігання якому через самовикуп акцій і штучне створення кредиторської заборгованості підриває можливості самофінансування і знижує інвестиційну привабливість;

- недооцінка компаній ринком;
- обмеженість можливих джерел фінансування, адже капітал, зароблений за допомогою тіньових схем, не амністований, а банківські ресурси є недостатніми;
- неліквідність і низька ємність вітчизняного фондового ринку, зокрема, через нестачу великих емітентів, адже акції багатьох з них знаходяться у державній власності і на ринку вільно не обертаються. Як наслідок, показник ринкової капіталізації в Україні є одним з найнижчих серед країн із перехідною економікою;
- численні корпоративні конфлікти і загроза реприватизації;
- непрозорість бізнесу, приховування і перекручування фінансової інформації.

В Україні акціонерний капітал виконує не родову функцію – залучення ресурсів, а функцію перерозподілу власності та встановлення контролю над підприємствами, тому закладені в корпоративній формі господарювання потенційні можливості досі не отримали належного розвитку.

Таким чином, у той час, коли західні корпорації створюють могутні фінансові технології вирішення актуальних проблем, задаючи новий концептуальний каркас економічної діяльності, українські корпорації знаходяться тільки на початковому етапі формування цивілізованої фінансової системи. Але без вирішення ними більш складних завдань фінансового розвитку з урахуванням загальних світових тенденцій теперішній економічний підйом в Україні буде короткочасним.

Це вимагає подальших досліджень напрямків і конкретних механізмів трансформації фінансових стратегій корпорацій Заходу, пошуку шляхів адаптації західного досвіду до вітчизняних умов, розробки рекомендацій щодо внесення змін у фінансову діяльність українських корпорацій.

ОБЛІГАЦІЇ МІСЦЕВИХ ПОЗИК В СИСТЕМІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

**І.В. ЯРОВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЛИСА Н.В.**

Становлення ринку місцевих запозичень в Україні є однією з найбільш важливих проблем розвитку місцевого самоврядування, що потребують невідкладного розв'язання. Україна відстає не тільки від розвинених країн, але й від країн Центральної та Східної Європи у питаннях розвитку цього ринку. Нерозвиненість ринку муніципальних запозичень стримує розвиток міської інфраструктури, обмежує інвестиційну діяльність органів місцевого самоврядування, їх можливості надавати якісні послуги членам міських громад.

На сучасному етапі існує низка проблем, пов'язаних з емітуванням облігацій місцевими органами самоврядування, а саме: недосконалість нормативно-правової бази, існування негативного досвіду емісій органами місцевого самоврядування в Україні, відсутність теоретичного обґрунтування створення ринку місцевих запозичень. Саме тому виокремлення основних неврегульованих проблем облігацій муніципальних позик, а також діагностика перспектив подальшого розвитку ринку муніципальних запозичень є одними з найважливіших завдань науки і практики в Україні.

Окремі аспекти теоретичної та практичної сутності муніципальних облігацій, розглядаються у працях вітчизняних економістів: Буковинського С., Бураковського І., Бурмаки М., Варфоломєєва С., Гайдуцького П. та ряду інших.

Облігації місцевих позик – цінні папери, які випускаються місцевими органами державної влади як засіб залучення фінансових ресурсів для реалізації власних інвестиційних програм, а також у випадку дефіциту місцевого бюджету або на

позабюджетні цілі.

Облігаційні позики місцевих влад мають своє забезпечення. Це муніципальне майно, гарантії третіх осіб, державні гарантії, загальні зобов'язання муніципалітету (з обмеженням і необмеженим правом на запровадження податків), гарантійні (резервні фонди), страхування.

Основними законодавчими актами, що регулюють процес емісії і розміщення муніципальних цінних паперів, є Бюджетний кодекс України, Постанова КМУ від 24 лютого 2003 року № 207 “Про затвердження Порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів” та рішення Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку від 07.10.1997 року № 414 “Про затвердження положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик”.

Світовий досвід свідчить про наявність певних проблем у випуску муніципальних цінних паперів. До таких можна віднести:

- поширення муніципальних позик, здійснюваних за принципом облігацій внутрішньої державної позики, що призводить до побудови “фінансових пірамід” на рівні регіонів, а це може мати для них негативні економічні наслідки;
- покриття дефіциту бюджету за допомогою облігаційних позик призводить лише до перекладення боргів на виконавців наступних бюджетів.

Світова практика свідчить, що єдиним виправданим засобом може бути інвестування засобів позики у виробничі проекти, що дають конкретну економічну віддачу і мають важливе значення для соціально-економічного розвитку регіонів

До основних чинників, що стримували і продовжують стримувати розвиток ринку муніципальних облігацій України, вітчизняні фахівці відносять:

- відсутність дієвого механізму гарантування прав кредиторів;
- недостатню ліквідність та привабливість муніципальних облігацій порівняно з іншими борговими інструментами фондового ринку;
- відсутність розвиненої інфраструктури фондового ринку, що не дозволяє фізичним особам активно брати участь у формуванні попиту на фінансові інструменти фондового ринку через інститути спільного інвестування;
- відсутність обґрунтованої інформації щодо цільового використання залучених коштів та термінів окупності проектів;
- законодавчі обмеження щодо розвитку як зовнішніх, так і внутрішніх муніципальних запозичень;
- невисокий рівень довіри інвесторів до держави через нестабільність економічної та особливо політичної ситуацій.

Таким чином, державна політика щодо ринку муніципальних облігацій повинна спрямовуватися на недопущення штучного посилення диференціювання регіонів, підвищення ефективності використання місцевими і регіональними органами коштів з метою виробничого інвестування через механізми відкритого конкурсу розподілу інвестиційних ресурсів і підконтрольності цих механізмів органам влади і громадським утворенням, інформаційної відкритості для інвесторів і населення регіонів.

Тому ініціативу стосовно цього можуть перебрати на себе місцеві органи влади. Місцева влада повинна мати можливість упереджувати різноманітні негативні соціально-економічні процеси (фінансова та економічна криза; збільшення безробіття; зростання соціального напруження тощо).

Розвиток місцевого самоврядування потребує концептуальної визначеності. У цьому аспекті важливим є формування в регіонах адміністративно-територіальних громад за принципом представницької демократії інтересів суб'єктів через їх участь в управлінні, плануванні, прогнозуванні соціально-економічних процесів території. Така самоорганізація особливо важлива для регіонів в умовах фінансово-економічної кризи,

оскільки сьогодні держава не ефективно виконує притаманні їй функції, а метою діяльності такої самоорганізованої територіальної громади є максимально можливий соціально-економічний розвиток території з огляду на наявні ресурси та переваги. Завдяки збільшенню ролі місцевого замовлення для потреб громади території це сприятиме інвестиційній діяльності, відтворенню всіх видів капіталу, інноваційної складової розвитку.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

І.О. ДЕРГАЧ, С.С. ЗАМКОВИЙ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва

Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

В сучасних умовах реформування системи соціального страхування набуло досить важливого значення, адже за рахунок власних джерел управління Пенсійного фонду України у деяких регіонах, формування дохідної частини бюджету склало менше 50%. Ці негативні процеси викликані насамперед великою кількістю пільгових категорій населення у цих регіонах та нерозвиненістю господарств.

З набуттям чинності Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» істотно зменшилося адміністративне та фінансове навантаження на роботодавців. Позитивним аспектом також стало те, що з прийняттям згаданого закону підприємства, що перебувають на спрощеній системі оподаткування теж зобов'язані сплачувати внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а це істотно вплине на дохідність бюджету Пенсійного фонду України.

Основною позитивною перспективою є створення загального Реєстру платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Відповідно до закону, нарахування єдиного соціального внеску проводиться: на суми, що визначені базою для нарахування єдиного внеску, які не зменшуються на розмір відрахувань податків, інших обов'язкових платежів, що відповідно до законодавства сплачуються із цих сум; незалежно від джерел їхнього фінансування, форми, порядку, місця виплати та використання, а також незалежно від того, чи виплачені такі суми фактично після їх нарахування до сплати; виключно у національній валюті, в тому числі і з виплат, що здійснюються в натуральній формі. Дані особливості нарахування дозволять значно спростити роботу платників.

У законі зазначено, що розмір доходу для сплати єдиного внеску платники визначають для себе самі. Але є дві умови:

1. Дохід не може бути нижче мінімальної зарплати, оскільки внесок повинен бути не нижче мінімального.

2. Дохід не може бути вище максимальної суми, з якої сплачується єдиний внесок.

Відповідно до статті 21 Закону України «Про Державний бюджет на 2011 рік» розмір прожиткового мінімуму визначено у розмірі 941 грн. на місяць. Відповідно до нього, максимальна сума, з якої стягуватиметься внесок становитиме:

- з 1 січня 2011 року – 14115грн;
- з 1 квітня 2011 року – 14400грн;
- з 1 жовтня 2011 року – 14775грн;
- з 1 грудня 2011 року – 15060грн.

Стосовно ставок єдиного соціального внеску, то їх визначено 67 видів. Щодо більшості роботодавців, то вони, як і сьогодні, будуть платити від 36,76 до 49,7 відсотка в залежності від класу професійного ризику виробництва. Така градація виникла через

значну різницю в розмірах внеску на соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві, та в межах від 2 до 3,6% для працівників.

Сплата єдиного внеску платниками може здійснюватися за 3 варіантами:

- шляхом внесення відповідних сум єдиного внеску на рахунки органів пенсійного фонду України, відкриті в органах державного казначейства України;
- шляхом перерахування платником безготівкових коштів з його банківського рахунку;
- шляхом готівкових розрахунків через банки чи відділення зв'язку.

Єдиний внесок платники повинні самостійно обчислювати на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких він нараховується.

Нарахований єдиний соціальний внесок за відповідний базовий звітний період, яким є календарний місяць, роботодавці повинні сплачувати не пізніше 20 числа наступного за звітним місяця. Аналогічно нараховується даний внесок і на авансові платежі.

Стягнення заборгованості і сплати страхових внесків здійснюються органами Пенсійного фонду України відповідно до законодавства, що діяло на момент виникнення такої заборгованості або застосування штрафних санкцій.

Позитивними сторонами прийняття Закону України стали наступні моменти:

- єдина база платників внеску дасть можливість швидше виявляти порушників, тих (хто платить внески не до всіх фондів або не в повному обсязі);
- зростання надходжень до фондів соціального страхування дасть можливість збільшувати розміри страхових виплат, ввести в майбутньому, з використанням єдиної системи збору внесків, другий рівень обов'язкового пенсійного страхування (накопичувальні рахунки) та обов'язкове медичне страхування;
- після впровадження закону істотно зменшиться як адміністративне, так і фінансове навантаження на роботодавців, пов'язане зі сплатою страхових внесків, значно скоротиться кількість перевірок. За підрахунками Науково-дослідного інституту праці і зайнятості населення, загальна економія роботодавців може скласти до 2 мільярдів гривень на рік.

Таким чином, нарахування і сплата страхових внесків за новою схемою внесе позитивні зміни як для контролюючих органів, так і для платників безпосередньо через спрощення системи відрахувань та їх сплати.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

М.В. КОВАЛЕНКО, студ. IV курсу факультет економіки і підприємництва

Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Податок на подану вартість є однією з форм універсальних акцизів, що набула свого розвитку в XX столітті. На сьогодні цей податок становить вагомую частку в доходах бюджетів багатих європейських країн. За своєю економічною сутністю податок на додану вартість є непрямим податком, де об'єктом оподаткування є не дохід чи прибуток, а розмір витрат для кожного конкретного споживача товару, роботи чи послуги. Тому цей податок у соціальному розумінні вважається найнесправедливішим.

Водночас, при значних темпах росту суспільного добробуту в більшості країн світу ця його вада втрачає своє значення. Головними стають його фіскальні переваги: регулярність надходження до бюджету, простота обрахування, неможливість заниження об'єкта оподаткування.

Введення ПДВ потребує вибору методів його обчислення. У практиці обчислення ПДВ застосовується декілька методів, проте найпоширенішим є так званий кредитний. Він був прийнятий і в Україні. Суть цього методу полягає в тому, що сума податку, що

підлягає сплаті до бюджету, визначається як різниця між сумою податку, отриманого від покупців, і сумою податку, сплаченого постачальникам матеріальних ресурсів, спожитих в процесі виробництва.

Такий метод обчислення зобов'язань із податку на додану вартість має певні вади. Основна з них полягає у наявності часового розриву між сплатою податку в ціні придбаних матеріальних ресурсів і відшкодуванням цієї суми після реалізації виробленої підприємством продукції, оскільки сплаті до бюджету підлягає різниця. Величина цього розриву залежить від тривалості виробничого циклу і в деяких галузях може бути досить значною. Тут має значення також швидкість реалізації продукції. Якщо виробнича продукція з тих чи інших причин не реалізується, то підприємство не може відшкодувати податок на додану вартість, сплачений в ціні придбаних матеріальних ресурсів та основних фондів, що спричиняє вимивання оборотних коштів.

Але, якщо враховувати індекс інфляції, реальні надходження як від податку на додану вартість, так і інших податків, постійно зменшуються. Такі дані свідчать насамперед про те, що в Україні зменшився обсяг виробництва, а також відбувається приховування податків.

Розглядаючи більш конкретно ставки податку на додану вартість, слід особливо звернути на два моменти. Перший -- пов'язаний з розміром ставки. Спочатку її було встановлено на рівні 28%, її розмір перевищував усі допустимі межі. Тому рішення про доведення ставки податку на додану вартість до 20% є виправданим. Однак у сучасних умовах господарювання і такий розмір податкової ставки є завищеним. У період становлення ринкових відносин рівень оподаткування товарів народного споживання має бути поміркованішим. Другий момент визначається кількістю ставок, що використовуються. Встановлення єдиної ставки податку значно спрощує систему функціонування та обслуговування податку на додану вартість.

Якщо податок на додану вартість обчислюється за єдиною ставкою до всього споживання, то податок пропорційний споживанню, але регресивний стосовно річного доходу. Тому, щоб послабити таку регресивність бажано було б встановити нижчу ставку на ті товари, які споживаються низькоприбутковими групами населення і в той же час підвищити ставки на групи товарів і послуг, що споживаються переважно високодохідними групами населення. В результаті такої диференціації ставок податок втрачає свою нейтральність із зменшенням регресивності.

У перспективі доцільно поступово переходити до диференційованої шкали ставок, керуючись принципами: товари першої необхідності -- знижена ставка, товари розкоші -- підвищена ставка, усі інші товари -- стандартна ставка. Розмір ставок податку на додану вартість мають визначатися не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів. Враховуючи скрутний фінансовий стан у державі, необхідно зазначити, що запровадження диференційованих ставок сьогодні буде малоефективним, оскільки зумовить зростання адміністративних витрат щодо обслуговування податку на додану вартість та значно ускладнить механізм його дії.

СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

**І.В. МЕРЕЖКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ОСІПОВА А.А.**

У зв'язку з переходом до ринкових відносин питання розвитку пенсійного забезпечення України набуло актуальності. Діюча пенсійна система не забезпечує достатнього матеріального захисту громадян і потребує вдосконалення.

Питання функціонування пенсійних систем в Україні та в країнах Європейського

Союзу і США висвітлюється у працях: В. Лукович, С. Погорелова, Л. Ткаченко, Е. Лібанова, М. Плаксії.

Отже, насамперед проаналізуємо систему пенсійного забезпечення України та зарубіжних країн.

Економічна ситуація в Україні, яка склалася у 90-х роках, не сприяла стабільному розвитку пенсійного страхування. В Україні склалася ситуація, коли кількість населення зменшується, а кількість пенсіонерів зростає, і в зв'язку з цим велике навантаження покладається на державний бюджет, оскільки потрібно дедалі більше коштів, через постійне підвищення пенсій. При цьому не потрібно порушувати стабільність солідарної пенсійної системи України. Більша частина пенсіонерів в нашій державі не може похвалитися забезпеченою старістю, а порівняно з розвиненими країнами, наш рівень забезпечення громадян є більш ніж незадовільний. Також простежується зниження ефективності господарювання і спад виробництва, низький рівень заробітної плати. Криза платежів і складний фінансовий стан підприємств зумовили несвоєчасну і неадекватну виплату внесків на пенсійне забезпечення, а також зростання заборгованості з виплати пенсій населенню. Це все призвело до різкого зменшення реальної ваги пенсій, виникла невідповідність розміру пенсії людини за віком її трудовому внеску протягом періоду працездатності.

У зарубіжних країнах пенсіонери є більш забезпеченими ніж в Україні. Так, у Чилі кожен працюючий громадянин має свій індивідуальний рахунок, на який щомісяця відраховується 10% заробітної плати. Після виходу громадян на пенсію ці нагромадження виплачують власникам або правонаступникам у вигляді пенсій. Приватні пенсійні фонди в Аргентині забезпечують нагромадження на персональних рахунках тих грошей, які перераховано з Національної адміністрації соціального забезпечення, а також і особисті внески та відсоткові нарахування за рахунок рентабельності діяльності фонду, тобто держава гарантує мінімальну пенсію. У Латвії, Польщі та Угорщині відповідно до ступеня достатності пенсійне забезпечення здійснюється трьома етапами. Перший етап відображає певний прожитковий мінімум через соціальну перерозподільну систему. Другий характеризується залученням населення у загальнообов'язкову та накопичувальну систему пенсійного страхування, а третій дає змогу добровільної участі кожної особи у пенсійному страхуванні. Однак, у Польщі не розмежовують на окремі фонди пенсійний та інші фонди соціального страхування, а Угорщині внески одночасно здійснюють як у фонди солідарної системи, так і в фонди приватних пенсійних систем.

Таким чином, під дією демографічних процесів і пов'язаного з цим погіршення перспектив стійкості фінансових систем в багатьох країнах світу на початку нового сторіччя сформувалася виражена тенденція до переходу на накопичувальні пенсійні системи. Залежно від конкретних особливостей окремих країн в них формуються пенсійні системи, які поділяють на розподільні і накопичувальні. Однак загальною тенденцією є створення і розвиток накопичувальних пенсійних систем.

Значний досвід успішного функціонування накопичувальних схем пенсійного забезпечення сформувався в США. В останні роки приватні пенсійні фонди, а також пенсійні програми на рівні штатів і місцевих органів влади перетворилися на впливових інвесторів в економіку і забезпечують значні виплати учасникам пенсійних програм, особливо за рахунок інвестиційного доходу. У забезпечені надійності і ефективності діяльності пенсійних систем, в США високого рівня розвитку досягло державне регулювання, це є одним із головних чинників подальшого вдосконалення системи пенсійного страхування в країні.

В Україні запровадження накопичувальної системи в структурі загальнообов'язкового пенсійного страхування сприятиме страхуванню соціальних ризиків, формуванню цілісності системи пенсійного забезпечення, збереженню стійкості національної накопичувальної системи пенсійного забезпечення до несприятливих

демографічних змін, що відбуватимуться в країні, створенню умов для підвищення рівня соціальної безпеки громадян на основі підвищення рівня їх особистої відповідальності за свій добробут.

В Україні кожен громадянин має право на отримання трьох видів пенсій: соціальні пенсії, яка утвореної за рахунок нагромаджень солідарної системи пенсійного страхування, трудової пенсії, сформованої на основі принципів нагромадження й солідарності та додаткової пенсії за рахунок недержавного пенсійного страхування.

Отже, для покращення пенсійного забезпечення в Україні доцільним буде вжиття таких заходів:

- урахування демографічних показників при збільшенні віку виходу на пенсію;
- удосконалення системи нагромадження коштів та недержавного пенсійного страхування;
- стимулювання людей до праці шляхом забезпечення гідних умов для запобігання ранньому виходу на пенсію.

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В США

**О.В. ПЕРЕСУНЬКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ОСІПОВА А.А.**

Соціальне страхування є важливим елементом системи соціального захисту населення, організаційною основою більшості розвинутих країн світу. Діяльність соціального страхування спрямована на захист втрат від соціальних ризиків за рахунок спеціальних фондів, які формуються шляхом сплати внесків роботодавцями, працюючими та державою.

Дане питання розглядали ряд американський вчених і науковців, Еван Імбер Блек, М. Річмонд, Джейн Адамс, Х. Нортон, Дж. Конопка, Р. Перелман та ін.

Система соціального страхування США виникла з ініціативи держави. Організація на управління загальнонаціональною системою соціального страхування США здійснюється федеральним урядом та урядами штатів.

Нормативно-правовою базою соціального страхування США став Закон «Про соціальне забезпечення», прийнятий ще у 1935 році. Відповідно до вимог закону були сформовані базові програми соціального страхування, спрямовані на підтримку людей похилого віку, соціальний захист у зв'язку із втратою годувальника, страхування на випадок інвалідності. Однак, загальнонаціональна система соціального страхування США загалом спрямована на соціальну підтримку пенсіонерів.

Програми соціального страхування охоплюють 90% працюючого населення США, враховуючи осіб, які отримують дохід від приватного бізнесу. Так, допомогу соціального страхування отримують більше, ніж 15% населення, в той час як видатки на ці потреби складають 23% всіх федеральних витрат, а втекти за програмою соціального забезпечення – 27% федеральних доходів.

Важливою ланкою соціального захисту населення є програми працевлаштування та перекваліфікації, в реалізації яких беруть участь держава та підприємці. Щорічно американські фірми виділяють на ці заходи до 30 млрд. дол., тоді як держава витрачає на перекваліфікацію працівників більшу частину відповідних коштів

Федеральний уряд і уряд штатів надає допомогу бідним сім'ям. Система соціального забезпечення в США настільки широка, що на початку і всередині 1960-х років майже половину всіх витрат федеральної казни складали виплати на «соціальні потреби», тобто на надання допомоги людям. Окрім федеральних програм уряду всі п'ятдесят штатів проводять свої власні програми допомоги потребуючим.

У США розробленні різноманітні заходи для подолання бідності, зокрема надання допомоги у соціальному забезпеченні. Такий дохід являє собою щомісячні суми, які виплачуються державою тим особам, чий дохід не забезпечує потреб населення в їжі, одязі, місці проживання. На сьогодні у США функціонують програми Медікейд та Медікейр.

«Медікейр» є наймасштабнішою державною програмою, основне завдання якої – забезпечувати безкоштовне медичне обслуговування осіб віком понад 65 років. Вона передбачає два види медичного страхування – основне (на випадок стаціонарного лікування) і додаткове, яке вважають добровільним; воно передбачає амбулаторне лікування та інші послуги у приватних лікарів. Основну страховку програми «Медікейр» фінансують за рахунок коштів, що акумулюють через систему соціального медичного страхування. Додаткову медичну страховку фінансують за рахунок доходів федерального бюджету та особистих внесків учасників програми.

Друга державна програма «Медікейд», гарантує медичну допомогу американцям із низьким рівнем доходу, на утриманні яких перебувають неповнолітні діти, сліпим та непрацездатним громадянам тощо; її фінансують федеральний уряд і органи управління штатів. Із федерального бюджету оплачують від 50 до 80% витрат штату на потреби «Медікейд», решту покриває бюджет кожного штату.

Крім того у США навіть існує програма надання муніципального житла бідним, тобто з побудованих за рахунок бюджетних коштів. Відповідні органи штату та федерації стежать, щоб житло діставалося виключно бідним сім'ям. Держава повністю фінансує облаштування, оплату персоналу, ремонт і опалювання будинків. За відсутності муніципального житла бідних, таких, що не мають даху, інколи розселяють на приватних квартирах або в готелях коштом держави.

У США пенсійне та медичне страхування проводиться шляхом відрахувань із заробітної плати працівників у розмірі 7,5%.

Страхування від безробіття проводиться із спеціальних страхових фондів. Розмір виплати залежить від тривалості періоду безробіття, від специфічних умов певної країни. У першому випадку найбільші суми виплат (від 50 до 70% середньої зарплати) виплачують у перші місяці безробіття на час законодавчо встановленого періоду, поступово зменшуючи суми витрат. Так, у США величина щотижневої допомоги в середині 90-х років становила 200 дол.

Слід зазначити, що соціально-економічне становище в Україні певним чином ускладнює запровадження деяких відпрацьованих в США та інших розвинутих країнах механізмів соціального захисту. В Україні відсутній відповідний досвід управління, традиції і належні системи суспільного контролю за діяльністю інститутів, що отримують повноваження розпоряджатися коштами соціального страхування.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

**М.В. КІСЕЛЬОВА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємства
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Україна, як і більшість держав постсоціалістичного простору, реформувала власну державну пенсійну систему. Результатом цього стало прийняття законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне забезпечення» та «Недержавне пенсійне страхування», які регламентують діяльність трьох рівнів: перший і другий – загальнообов'язкові, третій – добровільний. Перший рівень представляє солідарну систему пенсійного забезпечення з високим рівнем державного перерозподілу, другий і третій – накопичувальну. Згідно з цим громадяни отримуватимуть пенсії на принципово нових засадах.

Передумовою формування накопичувальної системи пенсійного забезпечення в Україні стали докорінна зміна суспільно-економічних відносин, демографічна та економічна кризи, фінансове переобтяження бюджету, поява значної кількості суб'єктів економічної діяльності, які реалізують державну політику у сфері пенсійного забезпечення, трансформація економіки України, розвиток громадської діяльності, місцевого самоврядування, децентралізація та деконцентрація влади. Все це призвело до пошуку альтернативи державному пенсійному забезпеченню.

Одним з показників економічного та соціального становища населення країни є рівень пенсійного забезпечення. У ринкових умовах проблема пенсійного забезпечення – одна із найважливіших. Зниження ефективності господарювання і спад виробництва, низький рівень заробітної платні, висока інфляція на початку економічних реформ призвели до різкого зменшення надходжень до Пенсійного фонду і, як наслідок, до заборгованості з виплати пенсій населенню. Отже, на сьогоднішній день постає актуальне питання наповнення Пенсійного Фонду.

Перевищення доходів Пенсійного фонду над видатками дає змогу спрямовувати фінансові ресурси на збільшення розміру пенсій, а також зберігати вільні кошти у банківських установах з метою збільшення накопичень, використовувати для інвестиційної діяльності.

Чимало роботодавців через фінансові проблеми, або тому, що занижують відомості про фактичну зарплату працівників, не сплачують належні страхові внески з фонду заробітної платні. Це суттєво впливає на надходження до фонду й призводить до примусового стягнення. Зростання заробітної платні (доходів), з якої здійснюються відрахування до Пенсійного фонду, зумовлює позитивну тенденцію формування доходів цього фонду.

На надходження коштів до Пенсійного фонду України впливає високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення, а також наявність у значної частини застрахованих осіб пільг щодо сплати внесків та низька заробітна плата, яка у четвертій частини працюючих нижча від прожиткового мінімуму.

Пенсійні виплати становлять близько 15% валового внутрішнього продукту, на них направляється майже 19% видатків державного бюджету.

Внаслідок недостатньої роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади не поліпшується дисципліна щодо сплати страхових пенсійних внесків, повільно йде детінізація зайнятості та доходів, що є значним резервом для фінансової стабілізації пенсійної системи і системи соціального страхування в цілому.

Головною метою пенсійної реформи є забезпечення справедливої системи розподілу пенсійних коштів, створення для людей можливості накопичувати максимальний розмір пенсії, виходячи із власних доходів, стабілізація пенсійної системи та гарантування виплати пенсій на довгострокову перспективу, стабілізація фінансового стану державного бюджету та ліквідація надмірного розриву у розмірах пенсій із солідарної системи.

Необхідність проведення пенсійної реформи обумовлюється демографічною та економічною ситуацією в країні, загальносвітовою тенденцією.

В Україні недержавні пенсійні фонди ще не отримали належного розвитку, недосконалим залишається нормативно-правове регулювання умов участі у недержавному пенсійному забезпеченні страхових організацій і банків. Фінансовий ринок не готовий до роботи щодо інвестування великого капіталу в матеріальні галузі економіки, який щомісяця надходить з накопичувальної пенсійної системи, а також диверсифікації його розміщення. Стратегія розвитку Пенсійної системи має декларативний характер і потребує невідкладної розробки конкретних заходів щодо її виконання та належного організаційного, кадрового і матеріально-технічного забезпечення.

Якщо життєздатність пенсійної реформи за короткий строк не буде підтверджено, це вплине на строки запровадження загальнообов'язкової накопичувальної системи у найбільш сприятливий період і відкладе суттєве збільшення пенсійних доходів громадян на більш пізній строк, створить додаткові проблеми для державного бюджету та Пенсійного фонду України, при цьому інвестування пенсійних коштів в економіку та розвиток фінансових ринків взагалі розтягнеться на невизначений час.

Слід відмітити, що зволікання з проведенням пенсійної реформи неминуче призведе або до збільшення розмірів пенсійних внесків, введення додаткових платежів і збільшення навантаження на економіку, або до зменшення пенсій, затримки з їх виплатою. Це остаточно дискредитує діючу систему пенсійного забезпечення, загострить економічну ситуацію і посилить соціальну напругу.

ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**О.А. ГРІНЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст.викладач ВЛАСЮК С.А.**

Капітал є одна з найбільш використовуваних економічних категорій, який є базою створення і розвитку підприємства й у процесі функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Будь-яка організація, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність повинна мати визначений капітал, що представляє собою сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, слід зазначити такі його характеристики як:

1. Капітал підприємства є основним чинником виробництва. У системі факторів виробництва (капітал, земля, праця) капіталу належить пріоритетна роль, тому що він поєднує усі фактори в єдиний виробничий комплекс.
2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять доход. У даному випадку він може виступати ізольовано від виробничого фактора у формі інвестованого капіталу.
3. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Частина капіталу в поточному періоді виходить з його складу і попадає в "кишеню" власника, а частина капіталу, що накопичується, забезпечує задоволення потреб власників у майбутньому.

Власні фінансові ресурси для кожного підприємства є тієї життєво необхідною частиною, без якої неможлива ні робота, ні подальше існування підприємства. Не даремно, серед класифікації загального капіталу, саме розподіл на власний і позиковий капітал стоїть на першому місці.

Наявні власні засоби дозволяють підприємству використовувати їх як за своїм розсудом, так і в окремих випадках по законодавчо встановлених напрямках. Усе залежить від джерела такого фінансування за рахунок елементів власного капіталу. Розглядаючи джерела фінансування можна помітити, що:

1. За рахунок статутного капіталу можна формувати ряд необоротних засобів, тобто він повинний завжди знаходитися в розпорядженні організації. Його збільшення і зменшення твердо закріплено законодавчо. Як джерело фінансування статутний капітал працює в двох випадках:

- при становленні підприємства;
- при додатковій емісії акцій чи залучення додаткових паїв.

Це означає, що як джерело фінансування статутний капітал працює досить рідко.

Якщо при становленні підприємства він є основою для його організації і початку господарської діяльності, то залучення засобів на вже працюючому підприємстві переслідує визначені цілі:

- залучення додаткового капіталу (у випадку, якщо ціна залучення засобів з інших джерел робить їх недоступними, або потрібно залучити значну кількість засобів для фінансування інвестиційного проекту);
- зміна структури капіталу.

В останньому випадку перед керівництвом може виникнути проблема, що при новому випуску акцій (паїв) можуть відбутися істотні зміни в структурі власників, і не завжди ці зміни можуть позитивно відбитися на подальшому положенні підприємства.

2. Додатковий капітал узагалі складно вважати джерелом фінансування діяльності підприємства, тому що він утворюється в основному за рахунок майна, придбаного підприємством за рахунок прибутку чи його переоцінки, а також різних надходжень, закріплених законодавством України. В основному додатковий капітал додає різницю вартості вже наявного майна і статутним капіталом. Витрату цих засобів також жорстко закріплено.

3. Резервний капітал також складно розглядати як джерело фінансування, тому що напрямки його використання для окремих організацій законодавчо закріплені, для всіх інших – закріплюються установчими документами. В основному, резервний капітал використовується на покриття непередбачених збитків, втрат і виконання своїх зобов'язань, у випадку, якщо їх виконання за рахунок інших джерел неможливо.

4. Фонди спеціального призначення в основному спрямовані на акумулювання коштів за рахунок чистого прибутку для фінансування цільових заходів. Вони утворюються по нормах і видам, затверджуваним власниками, вони ж затверджують і напрямки використання. Так як ці фонди, як і резервний капітал, утворюються за рахунок прибутку, те їх необхідно вважати похідними джерелами.

5. У складі резервів по залученню власного капіталу в даний час як основний елемент можна виділити доход від здачі майна в оренду. Найбільш широке застосування орендних відносини знайшли на підприємствах, на балансі яких знаходиться численне нерухоме майно, що підходить для цієї мети. Це досить негативне явище, тому що найчастіше, здача майна в оренду ведеться за рахунок скорочення виробництва і демонтажу устаткування, що знаходиться в приміщенні яке здається. Напевно керівництво таких підприємств або не бачить інших можливостей у використанні виробничих площ і устаткування, або в погоні за матеріальною вигодою завдають шкоди виробництву.

У підсумку, самим головним джерелом фінансування діяльності підприємства можна назвати нерозподілений прибуток.

Отже, для нових підприємств головним джерелом фінансування є статутний капітал. Однак не завжди його величина реально відповідає потребі підприємства для початку своєї діяльності. Для фінансування, призначень для різних цілей, використовуються спеціальні цільові фінансові фонди, а в окремих випадках і резервний капітал. Хотілося б виразити надію на те, що законодавчо будуть зроблені зміни реєстрації, що спрощують процедуру як, підприємства, так і додаткового залучення засобів у статутний капітал.

Приведення величини статутного капіталу до реально необхідного рівня також може допомогти створюваному підприємству почати свою статутну діяльність і підвищити довіру третіх осіб до підприємства, і як наслідок, до можливості залучення необхідних ресурсів по більш низьких цінах.

ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

**І.А. РУДЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: асистент ОСІПОВА А.А.**

Розвиток ринкових відносин в економіці та підприємницької діяльності зумовлює потребу надійної системи страхування. Цивільно-правові відносини цього характеру дають змогу успішно вирішувати питання соціального значення. Важливим складником соціального страхування є система пенсійного забезпечення України, яка потребує значного вдосконалення.

Проблеми пенсійної системи України висвітлені у працях багатьох українських науковців зокрема О.Кир'язова, О.Бушинської, В.Бастричева, В.Бурака, Н.Горюка, В.Ульянова та багато інших.

Динаміка суспільного, політичного та соціального розвитку України в 90-х роках призвело до погіршення пенсійного забезпечення. Тому для політичної ситуації в державі було створено трьохрівневу систему пенсійного забезпечення. Таким чином, система пенсійного забезпечення є наближеною за структурою до пенсійної системи європейських країн і складається із солідарної системи пенсійного страхування, накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення. У таких країнах як Латвія, Польща та Угорщина відповідно до ступеня достатності пенсійне забезпечення здійснюють на трьох етапах. Перший етап відображає певний прожитковий мінімум через соціальну перерозподільну систему, другий характеризується залученням населення у загальнообов'язкову та накопичувальну систему пенсійного страхування та третій надає змогу добровільної участі кожної особи у пенсійному страхуванні.

Тобто, Україна визначила свою систему пенсійного забезпечення, яка є наближеною за структурою до пенсійних систем європейських країн. Для виконання вже взятих на себе пенсійних зобов'язань, можливо, і вистачить коштів від приватизації, скасування частини галузевих пільг, збільшення митних платежів тощо. Однак дефіцит Пенсійного фонду та пенсійної системи в цілому існуватиме не роки, а десятиріччя, і десятиріччями доведеться виплачувати пенсії, не зароблені впродовж трудового життя, а розраховані відповідно до прожиткового мінімуму, тобто виходячи з політичної ситуації в країні. Розірвати ланцюг зацікавленості роботодавця і найманого працівника у приховуванні фактичних виплат заробітної плати не вдасться. Досвід підвищення пенсій свідчить про це дуже переконливо. Зараз люди сприймають пенсійну систему як сплату податку з надією, що потім їм нарахують пристойну пенсію. Накопичувальне ж пенсійне забезпечення базується на індивідуальних рахунках учасників. Ці кошти повернуть їм після досягнення пенсійного віку.

Загальною проблемою, яка притаманна усім рівням пенсійної системи України, а особливо недержавному пенсійному забезпеченню є недосконале нормативно-правове регулювання діяльності страхових організацій та недовіра українського народу недержавному соціальному захисту.

Пенсіонерам не вистачає грошей на товари першої необхідності, майбутні пенсіонери взагалі ризикують залишитися без пенсії. Потрібно створити накопичувальну систему та передбачити інструменти фінансової диверсифікації пенсійних внесків, забезпечити збереження вкладів населення. Світова практика доводить, що ресурси накопичувальної пенсійної системи є серйозним варіантом стимулювання економіки в цілому.

Важливим чинником успішного реформування пенсійної системи є діяльність посадових осіб центральних і місцевих органів влади з питань оподаткування, яке забезпечує фінансову стабільність держави. Для подолання нестабільності розвитку

пенсійної системи України загалом також треба розробити додаткові законопроекти, які згладжуватимуть висвітлені недоліки. Подальше посилення діяльності учасників страхування дасть змогу підвищити рівень життя соціально вразливого населення України, прискорити процес легалізації заробітної плати, зменшити кількість пільговиків, уникнути неповного використання пенсійних активів системи пенсійного забезпечення українців.

Основне завдання пенсійної реформи полягає в тому, щоб створити міцну систему збереження грошових коштів тих, хто сьогодні працює і створює матеріальні цінності, послуги, з тим щоб потім використовувати накопичені кошти на виплату пенсій. Важливим завданням пенсійної реформи пошук джерел виплати пенсій нинішнім пенсіонерам і тим, хто “вийде на пенсію” в найближчі декілька років, так і не встигнувши створити собі власний пенсійний капітал.

Багаторівнева пенсійна система – це шлях до поступового збільшення співвідношення між середнім розміром пенсії і заробітної плати. Крім того, з часом пенсійна система повинна стати надійним джерелом довготривалих інвестицій в економіку країни.

Отож, потрібно нарощувати попит через збільшення купівельної спроможності суспільства. Тобто, щоб стимулювати попит, потрібно збільшувати видатки із державного бюджету на заробітні плати, пенсії, стипендії. Також важливим завданням є вирішення демографічної кризи та зростання частки населення перед пенсійного віку. Позитивними результатами у покращенні пенсійного забезпечення України має стати забезпечення фінансової стійкості та стабільності пенсійного забезпечення.

НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Л.В. ПАВЛІЙЧУК, студ. IV курсу факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Податкова політика являє собою діяльність держави у сфері встановлення і стягнення податків. Головними критеріями податкової політики є економічна ефективність і соціальна справедливість. Ключовим питанням податкової політики України в сучасних умовах є формування податкової системи, орієнтованої на економічне зростання. Висновки економічної теорії та історичний досвід різних країн показують, що економічному зростанню сприяє така податкова система, яка забезпечує доходи держави, але, по можливості, менше втручається ринковий механізм. З точки зору впливу на економічне зростання, важливими є загальний рівень оподаткування; нейтральність оподаткування з точки зору впливу на розподіл обмежених народногосподарських ресурсів як у часі, так і між різними секторами економіки.

Податкову політику розглядають у широкому та вузькому планах. У широкому плані вона охоплює питання формування державних доходів за рахунок постійних (податків) і тимчасових (позик) джерел. Оскільки кожна держава не може встановлювати надто високий рівень оподаткування, то вона змушена використовувати державні позики для покриття державних видатків. Однозначно оцінювати політику широкого використання позик неможливо. Все залежить від конкретної ситуації. Вістрьовим моментом при цьому те, що позики треба повертати, а така операція може здійснюватися тільки за рахунок додаткових надходжень тих же податків.

Регулювання нових економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка дала б змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами товаровиробників і рядових платників податків.

За допомогою вірного напрямку у податковій політиці можна регулювати такі

соціально-економічні процеси, як обсяг виробництва, зайнятість, інвестиції, розвиток науки і техніки, структурні зміни цін, зовнішньоекономічні зв'язки, рівень життя населення, рівень споживання певних матеріальних благ.

При провадженні податкової політики держава обов'язково враховує такі принципи:

1. Рівень податкової ставки повинен встановлюватися з урахуванням можливостей платників податків, тобто рівня їх доходів.
2. Оподаткування доходів повинно носити одноразовий характер.
3. Система і процедура сплати податків повинні бути простими, зрозумілими і зручними для платників податків і економічними для установ, що збирають податки.
4. Податкова система повинна бути гнучкою та легко адаптуватися до змін суспільно-політичних і економічних умов.
5. Податкова система повинна забезпечувати правильний перерозподіл створюваного валового внутрішнього продукту і бути ефективним інструментом державної економічної політики.

Згідно наведених принципів, можна назвати кілька шляхів реформування податкової системи: по-перше, цілеспрямована підтримка структурної перебудови найбільш важливих для функціонування економіки галузей і виробництва державними коштами, кредитами, державними гарантіями державним інвесторам; по-друге, перебудова виробництва відповідно до вимог ринку за рахунок власних коштів підприємств, кредитів і позичок.

Реформування податкової системи необхідно проводити шляхом послаблення податкового тиску щодо тих, хто платить податки і інвестує кошти у виробництво. Для цього необхідно насамперед знизити кількість податків і полегшити податковий тиск.

Перебудова податкової системи провадиться із врахування потреб, які забезпечили б формування місцевих бюджетів. Причому нормативи і порядок зарахування податків та інших обов'язкових платежів до бюджетів регулюються законодавством України.

У Чехії надходження корпоративного податку й соціальних платежів роботодавців перевищували як суму прибуткового податку і соціальних платежів працівників і само зайнятих осіб, так і надходження непрямих податків.

Словаччина також утрималася від посилення фіскальних позицій податку з доходів фізичних осіб, що поряд із відносно неактивним розвитком оподаткування ПДВ в умовах доволі широких меж соціальних видатків держави й курсу на зниження рівня перерозподілу ВВП спричинило дефіцит державного бюджету.

У Польщі порівняно незначна фіскальна ефективність ПДВ поєднувалася з вагомою для країни, яка не є лідером серед нових країн ЄС за рівнем економічного розвитку, часткою соціальних платежів працівників і само зайнятих у структурі оподаткування.

Естонія найбільше серед балтійських країн використовувала фіскальний потенціал непрямих податків у цілому і в 1998-2008рр. у 2,3 рази збільшила свій ВВП за високої сукупної частки корпоративного податку й соціальних платежів роботодавців у ньому.

Забезпечення належних податкових надходжень як складова бюджетної та податкової політики є досить складним завданням навіть у періоди економічного піднесення, а розбалансування зовнішніх і внутрішніх ринків, зменшення доходів і погіршення фінансового становища платників податків висуває нові вимоги перед державною податковою адміністрацією. В таких умовах механізм збору податків потребує подальшої оптимізації, при цьому його інструменти й засоби реалізації мають враховувати сучасний і прогнозний соціально-економічний розвиток держави, та потреби основного учасника податкових відносин – платника податків.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

**І.В.МЕРЕЖКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Актуальним завданням сьогодні є доступність здобуття якісної освіти для всіх громадян. Для забезпечення відповідного інтелектуального рівня в Україні потрібно, щоб вища освіта відповідала економічним умовам нашого суспільства, які можуть впливати на її безпосередній розвиток.

В роботах українських вчених, таких як О. Грішнова, В. Куценко, І Петрова, А. Чухна та інших, показано, що освіта відіграє важливу роль, так як визначає якість людського капіталу. Тому дослідження проблем фінансування вищої освіти та розробка напрямів її реформування в Україні є актуальним та доцільним.

Зокрема, Л.І.Іщук, Н.Є.Килипенко, Ю.Я.Ковальчук вважають, що метою чергового етапу реформування системи освіти є створення гнучкого, відкритого механізму фінансування вузів, спроможного забезпечити зростання України в сфері вищої освіти та її стійкий розвиток, соціальну і професійну мобільність та гідний рівень життя людей, оволодіння кожним громадянином, що має бажання і здібності, основними знаннями і цінностями, які дає вища освіта.

Конституція України в кількох статтях, зокрема ст. 43, 53, 54 закріплює право громадян нашої держави на освіту, в тому числі і на отримання якісної вищої освіти. Адже, як показує приклад економічно-розвинутих держав, чим вищий рівень освіченості їх населення, тим вищий рівень їх економічного розвитку. Тому майже всі країни світу спрямовують значну частку фінансових ресурсів на забезпечення розвитку вищої освіти.

На даному етапі розвитку, проходить збільшення чисельності вищих навчальних закладів та числа студентів, при якому рівень інвестицій залишається незадовільним через ослаблення державної підтримки, що виражається в системі фінансування та нерозвиненого механізму інвестиційного забезпечення.

Відомо, що при фінансуванні вищої освіти державою існує нестача фінансових ресурсів, що призводить до низькооплачуваної роботи викладачів, старіння матеріально-технічної бази ВНЗ. Оскільки держава не спроможна забезпечити вищу освіту необхідним для її розвитку фінансуванням, то фактично вона перекладає свої зобов'язання на громадян, що є також негативним явищем. Тому необхідно припинити комерціалізацію державних ВНЗ – кількість осіб, які навчаються за рахунок коштів державного бюджету, має становити не менше ніж 2/3 від кількості осіб, які навчаються у державному вищому навчальному закладі.

Також все більше відкриваються приватні ВНЗ, в яких найбільшою проблемою є зростання кількості студентів і водночас зниження якісної підготовки фахівців.

В останні роки почало набувати поширення приватне фінансування, але поки воно є нехарактерним для України. Це пов'язано з низьким рівнем життя населення, яке не в змозі платити за навчання. Тому перспектива розвитку сфери вищої освіти більшою мірою залежатимуть від того, які зміни відбуватимуться в економіці, умовах життя та доходах населення.

Крім того, є багато зауважень щодо системи розподілу бюджетних ресурсів, які спрямовуються на інвестування вітчизняної вищої освіти. Сучасна модель їх розподілу не завжди адекватна потребам та внеску ВНЗ у підготовку студентів. Усе це зумовлює актуальність дослідження сучасного стану та напрямів розвитку механізму інвестиційного забезпечення вищої освіти в Україні, розробки теоретико-методологічних засад його вдосконалення.

З вищесказаного ми бачимо, що існує ряд проблем щодо фінансування вищої освіти в Україні, а особливо це: низький рівень освіченості громадян, скорочення масштабів і

зниження якості підготовки й ефективності використання науково-педагогічних кадрів, погіршилися умови для творчої роботи вчених та викладачів, бюджетні асигнування на вищу освіту не відповідають вимогам і нормам законів України «Про освіту» та «Про вищу освіту». Ці проблеми потребують негайного вирішення.

Тобто, фінансування вищої освіти повинно мати цілеспрямований характер, певні цілі та передбачити основні напрями фінансування. Тому для розвитку галузі, на нашу думку, необхідно:

- застосовувати заходи щодо активізації наукової роботи у ВНЗ;
- стимулювати розвиток інтелектуальних цінностей та збільшувати попит на них;
- підвищити якісний рівень підготовки фахівців у вищих навчальних закладах;
- удосконалити систему оплати праці викладачів та забезпечити їм соціальний захист;
- удосконалити систему розподілу фінансових ресурсів держави та їх ефективного використання;
- розширити способи залучення додаткових джерел шляхом приватного фінансування.

МАСОВО-РОЗ'ЯСНЮВАЛЬНА РОБОТА ДПС: ОСОБЛИВОСТІ КАМПАНІЇ ДЕКЛАРУВАННЯ ДОХОДІВ У 2011 РОЦІ

**А.М. САГАЙДАК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л. В.**

Сформована в Україні система соціально-політичних відносин населення і держави характеризується невисоким рівнем податкової культури громадян. Її характерними рисами на цьому етапі податкової реформи є наявність безлічі проблем, які постають на шляху її еволюційного та динамічного розвитку. Не останнє місце серед них займає проблема гармонізації відносин між контролюючими органами у сфері оподаткування та платниками податків, суть якої полягає не лише у відсутності партнерських відносин між суб'єктами правовідносин, а й в існуванні між ними постійних і численних протистоянь та конфліктів.

Тому на сьогодні перед органами державної податкової служби (ДПС) стоїть завдання удосконалення діючих форм і методів масово-роз'яснювальної роботи (МРР) та запровадження і розвиток нових форм роботи, а також окремих питань організації останньої з метою досягнення добровільності виконання платниками податків власних податкових зобов'язань.

Україна виважено обрала курс на реформування податкової системи з метою досягнення її адекватності умовам ринкової економіки та забезпечення вирішення проблеми розвитку економічних реформ, створення сприятливого податкового клімату в Україні. На сьогодні чітко простежуються два напрями: реформування податкової політики та системи адміністрування податків. Останні податкові законодавчі зміни яскраво демонструють курс уряду на зменшення податкового тиску. Про це свідчить прийняття Податкового кодексу України, одним з головних завдань якого є – мінімізація суб'єктивного впливу податківців на процеси адміністрування податків.

На сьогоднішній день питання щодо порядку здійснення органами ДПС перевірок, передумов їх проведення та прав перевіряючих є одним із актуальних та найбільш хвилюючих у платників податків.

З початку року громадськість перейшла до періоду практичного застосування положень нового Податкового кодексу. У зв'язку з цим у платників податків з'явилася ціла низка запитань стосовно нового податкового законодавства.

Індивідуальна та масово-роз'яснювальна робота з платниками податків

проводиться із дотриманням вимог Регламенту проведення роботи фахівцями органів ДПС України з платниками податків щодо роз'яснення податкового законодавства та формування податкової культури населення, затвердженого наказом ДПА України від 23.08.07 № 503.

Результатом такої діяльності має бути чітка регламентація часу виконання функцій, що дозволить, в свою чергу, скоротити витрати часу, швидке та зручне отримання необхідної інформації, уникнення дублювання операцій, зручність та оперативність обслуговування платників податків.

З 1 січня 2011 року набрав чинності Податковий кодекс України, відповідно до якого продовжено термін декларування доходів фізичних осіб до 1 травня.

Однак, деклараційна кампанія у 2011 році буде проводитися відповідно до норм Закону України №889 "Про податок з доходів фізичних осіб", згідно з яким громадяни, у відповідних випадках, зобов'язані подати річну податкову декларацію або мають право подати таку декларацію для отримання повернення з бюджету, як це було у 2010 році.

Форма Декларації для декларування доходів за 2010 рік у 2011 році залишається без змін, тобто використовується бланк декларації (Додаток №1 до Інструкції про прибутковий податок з громадян, затвердженої наказом Головної державної податкової інспекції України від 21 квітня 1993 року №12). Органи державної податкової служби на місцях забезпечують платників податку безоплатно бланками декларації, формами розрахунку сум податку з доходів фізичних осіб та переліку сум витрат.

Декларування доходів, отриманих фізичними особами у 2010 році, пов'язано із виконанням платниками податків вимог Закону України від 22 травня 2003 року N 889-IV "Про податок з доходів фізичних осіб" (далі – Закон), згідно з яким платники у відповідних випадках зобов'язані подати або мають право подати річну податкову декларацію для отримання податкового кредиту, та спрямоване на наладження партнерських відносин з платниками податків, створення сприятливих умов громадянам для виконання громадянського обов'язку перед державою та суспільством.

В період декларування в полі зору податківців залишаються громадяни, що отримали подарунки, спадщину, доходи від продажу цінних паперів, виграшу у гральних закладах, послуги по оранці, культивуванню та боронуванню землі, доходи отримані від продажу с.-г. вирощеної на земельних ділянках призначених для ведення товарного виробництва, продажу рухомого та нерухомого майна, надавання майна в оренду фізичним особам та інших видів діяльності.

За підсумками кампанії декларування 2010 року до податкових органів області 14295 громадян подали декларації, з них 6896 на отримання податкового кредиту. За результатами проведених 13789 розрахунків до повернення підлягає 3,5 млн. грн. 6836 громадянам, обласний показник проведених розрахунків до загальної кількості поданих декларацій становить – 96,5%.

Під час проведення кампанії декларування громадянами доходів, отриманих у 2010 році, роз'яснення повинні бути спрямовані на окремі верстви (групи) населення, яких вони стосуються, враховувати особливості цільової аудиторії.

Відповідна організація роботи органів ДПС усіх рівнів та проведення комплексу заходів, наведених у цій концепції, дозволить провести кампанію декларування доходів, отриманих громадянами у 2010 році, на належному рівні, підвищити ефективність роботи органів ДПС, створити оптимальні умови для ведення бізнесу, збільшити рівень добровільної сплати податків до бюджетів всіх рівнів та налагодити нові стосунки у реальному форматі спілкування.

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

**Л.Л. ГЕРАСИМЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст.викладач ВЛАСЮК С.А.**

Продуктивна праця людини, її прагнення до покращення якості свого життя, добробуту, піднесення соціального статусу були і є одним з головних чинників суспільного розвитку. Проте, на жаль, реалії життя є такими, що з об'єктивних причин не кожна людина взагалі у змозі реалізувати себе як активний член суспільства, а більшість людей, які впродовж свого життя мали таку можливість, з часом її втрачають. Тому проблема соціального забезпечення людини в старості, є однією з найактуальніших для нашого суспільства, яке будується на принципах загальнолюдської моралі і дбає про своїх непрацездатних членів. Важливу роль в вирішенні цієї проблеми відіграє Пенсійний фонд, на якого й покладено державою обов'язки по забезпеченню соціального захисту непрацездатного населення.

Для забезпечення виконання Закону України «Про пенсійне забезпечення» було створено Пенсійний фонд України як самостійну фінансово-банківську систему. Кошти фонду не входять до державного бюджету і не можуть бути використані на інші цілі, крім виплати пенсій і допомоги. Бюджет цього фонду формується передусім за рахунок коштів, які відраховують підприємства, установи та організації. Крім того, до пенсійного фонду відраховується і відсоток від заробітної плати робітників і службовців.

Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», а також Положення про Пенсійний фонд України джерелами формування коштів Пенсійного фонду України є:

- страхові внески (в тому числі добровільні внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та благодійні внески юридичних та фізичних осіб);
- кошти державного бюджету та державних цільових фондів, що перераховують до Пенсійного фонду України в Уманському районі у випадках, передбачених законодавством;
- банківські кредити;
- інші надходження відповідно до законодавства.

Бюджет Пенсійного фонду в Уманському районі утворюється в основному зі страхових внесків суб'єктів пенсійного страхування, до яких відносяться:

- 1) суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності, їх об'єднання, бюджетні, громадські та інші установи та організації, об'єднання громадян та інші юридичні особи, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які використовують працю найманих працівників;
- 2) філії, відділення та інші відокремлені підрозділи платників податку, зазначених у пункті 1, що не мають статусу юридичної особи, розташовані на території іншої, ніж платник зборів, територіальної громади;
- 3) фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які не використовують працю найманих працівників, а також адвокати, їх помічники, приватні нотаріуси, інші особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності і займаються діяльністю, пов'язаною з одержанням доходу;
- 4) фізичні особи, які працюють на умовах трудового договору, та фізичні особи, які виконують роботи згідно з цивільно-правовими договорами, в тому числі члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами спілок ;
- 5) юридичні та фізичні особи, що здійснюють операції з купівлі-продажу валют;
- 6) суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють торгівлю ювелірними виробами із золота, платини і дорогоцінного каміння.

Пенсійний фонд України не включається до Державного бюджету України. Забороняється використання коштів Пенсійного фонду України не за цільовим призначенням, у тому числі на кредитні, депозитні операції, надання позичок тощо. Тимчасово вільні кошти у разі відсутності заборгованості по виплатах пенсій можуть бути використані Пенсійним фондом України виключно на придбання державних цінних паперів.

Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» кошти Пенсійного фонду України використовуються на:

- виплату пенсій, передбачених чинним законодавством України;
- виплата надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами;
- надання соціальних послуг, передбачених чинним законодавством України;
- фінансування адміністративних витрат;
- оплату послуг з виплати та доставки пенсій;
- формування резерву коштів Пенсійного фонду;
- розрахунково-касове обслуговування.

Кошти Пенсійного фонду зберігаються на окремих поточних рахунках і субрахунках в установах банків. Перерахування грошей на пенсійне забезпечення проводиться безпосередньо через відділення зв'язку чи ощадні банки, де й отримують свої пенсії пенсіонери.

Таким чином, проблема формування та використання коштів Пенсійного фонду досить складна. Для того щоб розробити відповідну програму, слід враховувати особливості різних методів фінансування пенсійних систем. У зв'язку з цим значний інтерес становлять потенційні джерела фонду та створення умов для їх трансформації у реальні. Зважаючи на те, що пенсійна система планується як складна у фінансовому відношенні ієрархічна структура, необхідно розглядати і деякі потенційні джерела.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Т.М. ШКРОБАТЮК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач КОЗЛОВА І.М.

У зв'язку з активізацією і поглибленням економічних реформ в Україні, розвитком банківської інфраструктури все більше число комерційних банків включаються в нову для них сферу – обслуговування платіжних карток, і на тлі цих процесів одним із важливих етапів розвитку платіжної системи України стає впровадження системи безготівкових розрахунків населення за товари і послуги, які виконуються за допомогою платіжних карток Національної системи масових електронних платежів окрім цього, існує багато національних платіжних систем. Без сумніву, в Україні будуть створені 2 чи навіть 3 альтернативні системи, бо кожен банк, який, звичайно, має для цього підстави, хоче бути розрахунковим, щоб мати дешевші ресурси інших банків-учасників системи як депозитів. Так, у Франції та Іспанії на рівні національних діють по три платіжні системи. Тож місця вистачить для всіх, аби вдалося вирішити інші важливі проблеми. Серед найголовніших, вважаємо, такі:

- низький середній рівень доходів населення, що не дозволяє підтримувати високого рівня залишків на карткових рахунках;
- відсутність бажання у населення України тримати гроші в банку;
- брак як навичок, досвіду, традицій щодо впровадження карткових систем, так і вміння користуватися ними;

- незацікавленість торгівельних підприємств приймати до оплати картки (це в деякій мірі кримінально-психологічний момент);
- значні капіталовкладення та довгий термін окупності інвестицій у картковий бізнес;
- відсутність належної законодавчої бази щодо обігу платіжних карток;
- проблема фінансової безпеки банків та клієнтів.

Деякі з цих проблем можуть бути вирішені вже сьогодні, інші вимагають часу. Без сумніву, держава повинна стимулювати впровадження платіжних карток через встановлення пільгового режиму авторизації для високотехнологічного обладнання, що використовується для забезпечення випуску та обігу карток; введення карткових пільг для учасників ринку; створення жорстких умов для унеможливлення торговців приховувати виручку. Крім того, потрібне державне регулювання обігу платіжних карток створенням відповідної правової бази.

Проблеми небажання тримати гроші в банку та відсутності традицій і культури безготівкових розрахунків можна частково вирішити шляхом реалізації зарплатних проектів.

Окремого розгляду заслуговує такий сегмент ринку карткових послуг, як вищі навчальні заклади. Перерахування стипендій, допомоги та інших виплат на карткові рахунки студентів та аспірантів з успіхом здійснюється в багатьох країнах світу. Це дає наступні переваги: можливість централізованого залучення великої кількості клієнтів; студенти й аспіранти в недалекому майбутньому стануть високооплачуваними спеціалістами й можуть залишитися власниками карток того банку, який обслуговував їх у роки навчання; формується культура поведінки клієнта з картою, тобто навіть якщо студент у майбутньому і не залишиться клієнтом банку, у нього вже буде певний досвід користування картою.

Однією з актуальних задач в удосконаленні розрахунків є розширення сфери застосування прямих зв'язків між сільськогосподарськими підприємствами і споживачами їх продукції. Виключення з розрахунків проміжних ланок забезпечує прискорення обороту коштів, скорочення документообороту.

Однією з важливих проблем, яку потрібно вирішити на державному рівні, є бартерні розрахунки. У вітчизняній нормативно-правовій базі весь час впроваджуються нові методи оподаткування бартеру, хоча необхідно його зменшувати. Необхідно сприяти обмеженню бартерних розрахунків із резидентами та збільшення обсягів грошових платежів.

При вдосконаленні організації безготівкових розрахунків виникають такі проблеми, як наближення моменту отримання продукції і забезпечення гарантій платежу, дотримання дисципліни поставок і прискорення здійснення розрахункових операцій. Такий контроль можна було б покласти на юридичну службу. Бо велике значення в здотриманні платіжної дисципліни має організація розрахунків. Отже, необхідно підвищити роль юристів в реалізації розрахункових взаємовідносин з постачальниками і заготівельними організаціями, надати цій роботі систематичний та обов'язковий характер, забезпечити захист законних інтересів сільськогосподарських підприємств

РЕЗЕРВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФОРМУВАННЯ

**Н.М. БОНДАРЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Резервний капітал являє собою так зване запасне фінансове джерело, що створюється як гарантія безперебійної роботи підприємства і дотримання інтересів

третіх осіб. Наявність такого фінансового джерела додає останнім впевненість у погашенні підприємством своїх зобов'язань.

Утворення резервного капіталу може носити обов'язковий і добровільний характер. У першому випадку він створюється відповідно до законодавства України, а в другому – відповідно до порядку, встановленому в установчих документах підприємства, чи з його обліковою політикою. В даний час створення резервного капіталу є обов'язковим тільки для акціонерних товариств і підприємств з іноземними інвестиціями.

Акціонерне товариство, відповідно до законодавства України, повинно створити резервний капітал у розмірі не менше ніж 15% статутного капіталу. Резервний капітал формується за рахунок щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань повинен бути не менше ніж 5% суми чистого прибутку товариства за рік. Розмір резервного фонду для підприємств з іноземними інвестиціями має бути не більш 25% від статутного капіталу.

Якщо в організації є філії і представництва, зареєстровані як платники податків, то вони також можуть утворювати резервні фонди. Якщо в установчих документах не передбачений пункт створення резервного фонду, то підприємство не має право його створювати.

Інформація про величину резервного капіталу в балансі підприємства має надзвичайне значення для зовнішніх користувачів бухгалтерської звітності, що розглядають резервний капітал, як запас фінансової міцності підприємства.

Недостатня величина обов'язкового резервного капіталу свідчить або про недостатність прибутку, або про використання резервного капіталу на покриття збитків.

Резервний фонд створюється підприємствами також і на випадок припинення їхньої діяльності для покриття кредиторської заборгованості. Ні на які інші мети використовувати "резервні" гроші не можна. Він є джерелом для соціального розвитку підприємства, відшкодування втрат, а також для виплати дивідендів і поповнення капіталу у випадках недостатності прибутку.

Для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку у Плані рахунків призначено рахунок 43 «Резервний капітал».

По кредиту цього рахунку відображається створення резерву, по дебету – використання резервного капіталу.

Резервний капітал підприємства можна розглядати в широкому та вузькому розумінні.

У широкому розумінні до резервного капіталу належать усі складові капіталу, призначені для покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків і втрат. У вузькому розумінні з резервним капіталом ідентифікується капітал, який формується за рахунок відрахувань з чистого прибутку і відображений за статтею балансу «Резервний капітал».

В економічній літературі резерви підприємства прийнято класифікувати за такими ознаками:

1. За джерелами формування резерви поділяють на:
 - капітальні резерви — формуються за рахунок коштів власників та інших осіб (відображаються за статтями «додатковий вкладений капітал» та «інший додатковий капітал»);
 - резервний капітал, сформований за рахунок чистого прибутку підприємства (резервний капітал у вузькому розумінні);
 - резерви, які створюються за рахунок збільшення витрат підприємства.
2. За способом відображення у звітності резерви поділяють на:
 - відкриті;
 - приховані.

Відкриті резерви можуть бути засвідчені в балансі за статтями «Додатковий капітал» та «Резервний капітал», а приховані резерви жодним чином не фігурують у балансі.

3. За обов'язковістю створення виокремлюють обов'язкові, створення яких регламентується чинними нормативними актами, та необов'язкові резерви, що формуються з ініціативи менеджменту підприємства та його власників.

До обов'язкових резервів належать резерв сумнівних боргів і резервний капітал. Усі інші резерви, наприклад резерв дивідендів, резерв виконання гарантійних зобов'язань, є необов'язковими.

Зрозуміло, що основне призначення резервів полягає в забезпеченні виконання захисної функції власного капіталу підприємства.

Резервний капітал може використовуватися на такі основні цілі:

- покриття збитків суб'єкта господарювання;
- виплата боргів у разі ліквідації підприємства;
- виплата дивідендів (якщо величина резервів перевищує мінімально допустимий рівень).

Отже, проаналізувавши вище сказане, можна зробити висновок, що чим більший резервний капітал, тим більша сума збитків може бути компенсована і тим більшу можливість маневру одержує керівництво підприємства при подоланні збитків.

НЕОБХІДНІСТЬ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

**А.О. ГІЛЄВИЧ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ОСПОВА А.А.**

Події і процеси, що відбулися в Україні за останнє десятиріччя, характеризуються багатьма змінами в економічному, соціальному та суспільному житті. Поряд з багатьма іншими соціальними питаннями, які доводиться постійно розв'язувати молодій незалежній державі, важливим сегментом є пенсійна реформа, яка розпочалась у 2004 р. і мала стати основою соціального захисту пенсіонерів.

Забезпечення постійного функціонування пенсійної системи України – одна з найактуальніших задач соціальної політики держави. Складності переходу до ринкової економіки привели до повного розбалансування колись надійної і стабільної системи, що спричиняє певне напруження, а значну частину непрацездатного населення залишає без коштів для існування.

У сучасному суспільстві соціальний захист громадян є одним з найважливіших елементів. Він виконує дві основні функції: зменшує негативні наслідки бідності шляхом надання короткострокової адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення і запобігає бідності шляхом створення умов для участі громадян в соціальному страхуванні в працездатний період.

В Україні законодавчими і нормативними актами встановлені відповідні нормативи відрахувань в державний Пенсійний фонд із заробітної плати робітників. Однак, на сьогодні через спад виробництва, безробіття і низький рівень заробітної плати, цих коштів не вистачає на виплату пенсій непрацездатним громадянам.

Пенсійне забезпечення в Україні – охоплює непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, людей, що втратили годувальника. Ці категорії людей отримують пенсії, надбавки і підвищення до пенсій, компенсаційні, додаткові виплати.

На надходження коштів до Пенсійного фонду впливає високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення, а також наявність у значної частини застрахованих осіб пільг щодо сплати внесків та низька заробітна плата, яка у четвертої частини працюючих нижча від прожиткового мінімуму.

Пенсійні виплати в Україні становлять близько 15% ВВП, на них направляється майже 19% видатків державного бюджету.

Роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади не призводять до порушення дисципліни щодо сплати страхових пенсійних внесків. У країні спостерігається тінізація зайнятості та доходів, що є значним резервом для фінансової стабілізації пенсійної системи і системи соціального страхування в цілому.

В умовах фінансової кризи важливо та гостро актуальною є проблема збалансування державного бюджету. Кризові явища в економіці зумовлюють напружений стан бюджету, недостатність фінансування соціальної сфери, але і в цих умовах державний бюджет залишається головним джерелом підтримання життєвого рівня населення.

Пенсійний фонд утворюється за рахунок відрахування від коштів соціального страхування. Крім того, до пенсійного фонду відраховується і відсоток від заробітної плати робітників і службовців. Призначення фонду зайнятості населення полягає у фінансовому забезпеченні заходів держави щодо підтримки прийнятного рівня безробіття, виплаті відповідної допомоги тощо.

Таким чином, Пенсійний фонд здійснює управління фінансами пенсійного забезпечення і по суті виступає гарантом стабільності державної системи пенсійного забезпечення. Він діє в Україні як самостійна фінансово-банківська система з 1992 р. Фонд створений на базі Українського республіканського відділення колишнього Пенсійного фонду СРСР. Його статус, завдання і функції первинно були призначені Положенням про Пенсійний фонд, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 28 січня 1992 р.

Загалом, стабільність Пенсійного фонду весь час перебуває під загрозою. Значне число підприємств, установ, організацій і громадян-підприємців ухиляється від сплати страхових внесків. Це призводить до перевищення витрат фонду над доходами і вимагає дотацій з Державного бюджету та залучення банківських кредитів.

На сьогодні в Україні нараховується 16,5 мільйонів пенсіонерів, в тому числі 2 мільйона інвалідів, 650 тисяч громадян, які постраждали від Чорнобильської катастрофи, 400 тисяч самотніх людей похилого віку, 4,5 мільйони інвалідів і учасників війни, а загалом їх частина в загальній чисельності населення країни досягає 28%. Пенсійні виплати вже перевищили 4,5 млрд. гривень і ростуть далі, а частина відрахувань в Пенсійний фонд в доходах державного бюджету перевищила 20%.

Отже, пенсійне забезпечення слід розглядати не просто як напрям соціального напрямку, а як важливу складову фінансової системи, що забезпечує відтворення і розвиток населення та економічне зростання й конкурентоспроможність країни. При цьому надзвичайно важливо організувати пенсійну систему таким чином, щоб у суспільстві – як серед самих пенсіонерів, так і серед інших груп населення – не виникало думки про те, що пенсіонери є утриманцями, тягарем або навантаженням для працюючих чи держави. Саме підхід до пенсійного забезпечення як до форми соціальних і демографічних інвестицій, здатний вирішити цю проблему, адже здорове і довге життя є основоположним правом і вищим благом для кожної людини.

ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**О.Ю ГОРБАЧОВА, студ. IV курсу, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач ЛИСА Н.В.**

В умовах переходу до ринкової економіки і роботи в ній значно зростає матеріальна і моральна відповідальність керівників господарюючих суб'єктів за їх фінансовий стан. Фінансовий стан підприємств обґрунтовується рівнем ведення їх виробничо – фінансової

діяльності. Рівень же ведення виробничо – фінансової діяльності підприємств значною мірою визначається рівнем управління в них.

У складі загального планування розвитку економіки підприємства істотна роль належить і фінансовому плануванню.

Фінансове планування – це процес розрахунку фінансових результатів, їх розподілу, визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів (прибуток, амортизація та ін.). Їх розподілу за напрямками використання у запланованому році.

Без фінансового планування не може бути досягнутий рівень управління економікою, що забезпечує підприємству підвищення її ефективності, успіх на ринку, розширення матеріальної бази, успішне рішення соціальних питань і матеріального стимулювання робітників. У зв'язку з умовами функціонування ринкових відносин потрібний значно вищий, ніж існує на сьогодні, науково обґрунтований рівень планування фінансово – господарської діяльності підприємств.

Фінансове планування дає змогу підприємству визначити:

- розмір грошових коштів, що їх може отримати підприємство у своє розпорядження;
- джерела надходження коштів;
- відповідність фінансових ресурсів обсягу операційної та інвестиційної діяльності;
- частину коштів, яка має бути перерахована до бюджету, державних цільових фондів, банкам та іншим кредиторам;
- напрями розподілу та використання прибутку на підприємстві;
- міру забезпечення реальної збалансованості планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

У процесі фінансового планування використовуються різні методи, тобто конкретні способи і прийоми планових розрахунків. Найпоширенішими є такі: балансовий; нормативний; розрахунково-аналітичний; оптимізації планових рішень; моделювання.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді.

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих засобів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідає само підприємство.

За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Нині фінансове планування потребує використання нових принципів організації. Його зміст та форми суттєво змінюються у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами. Особливістю фінансового планування на підприємствах ринкової економіки є те, що воно не має елементів директивності і є внутрішньофірмовим.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

І.О. ДЕРГАЧ, А.О. ЛЯШКОВ, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва

Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Виконання державою покладених на неї функцій потребує певних бюджетних коштів, частина яких формується за рахунок відррахувань від доходів фізичних осіб, отриманих ними у процесі трудової діяльності.

Однак система оподаткування фізичних осіб науково не достатньо обґрунтована, що зумовлює її надмірну складність в Україні.

Попри досить стабільний характер відпрацьованості цілої низки механізмів, деякі положення характеризуються новизною та невизначеністю.

Перш за все слід зазначити, що не існує єдиної думки щодо трактування категорії податок. Дану диференціацію визначають як фіксований, обов'язковий, безоплатний платіж юридичних і фізичних осіб до бюджету держави на основі чинного законодавства. Інші науковці стверджують, що податок – плата суспільства за виконання державою її функцій, що має форму відррахування частки вартості валового національного продукту на загальносуспільні потреби. У прийнятому Податковому кодексі України поняттям податків об'єднуються власне податки, а також збори й інші обов'язкові платежі, що включаються до системи оподаткування.

За окремими точками зору, податки розглядаються як певна необхідність, тобто податки є не платою, наприклад, за послуги, а категорією, яка характеризує участь кожного члена суспільства в житті держави, що має самостійну цінність і являє собою вищу форму людської організації.

Податок з доходів фізичних осіб трактується як плата фізичної особи за послуги, що надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, яка утримує цей податок згідно із законом. Таке визначення, на наш погляд, надто нелогічне і необ'єктивне. По-перше, послуга надає держава, а не громада. По-друге, різні громадяни отримують від держави (а не від громади) неоднакові послуги, а сплачують податок за однаковою ставкою. Тому таке визначення порушує принцип справедливості, оподаткування.

У сукупності з іншими, ПДФО значно знижує купівельну спроможність населення, а отже, і надходження до бюджету інших платежів.

Податок на доходи з фізичних осіб, без сумніву, належить до категорії прямих, що стягуються у ході придбання та накопичення матеріальних благ, і визначається розміром об'єкта оподаткування, включається в ціну виробництва товару. Додатковим елементом правового механізму податку є пільги. У теорії податкового права існують загалом схожі погляди щодо визначення податкової пільги. Так найчастіше, податкову пільгу тлумачать як повне або часткове звільнення від сплати податків яких-небудь категорій платників податків.

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, який отримує платник податку протягом місяця. При цьому розмір доходу не має перевищувати суми мінімального прожиткового рівня для працівника, за місяць помноженої на відповідний коефіцієнт, та округленої до найближчих 10 гривень.

Також важливим елементом в змісті описаного податку є податковий кредит. В законодавстві України передбачено, що платник податку має право на податковий кредит, підставою для нарахування якого є річна податкова декларація із зазначенням у ній конкретних сум. Він включає безліч виплат, що здійснюють громадяни протягом року, таких як витрати на навчання, лікування, благодійність, сплату відсотків за іпотечним кредитуванням. Тому платник може зменшити свій річний оподатковуваний дохід у декларації про доходи на суму податкового кредиту.

Грошові відносини з питань нарахування, сплати та утримання ПДФО, що регулюються податковим правом, виникають між державою і платником, який вносить податок безпосередньо в бюджет. З огляду на те, що прямі податки поділяються на особові (сплачуються з дійсно отриманого платником доходу (прибутку) і враховують фактичну платоспроможність платника) і реальні податки, якими оподатковується не дійсний дохід платника податків, а припустимий, середній дохід, одержуваний у певних економічних умовах від того чи іншого предмета оподаткування, коли оподаткуванню підлягає, насамперед, майно, податок на доходи з фізичних осіб належить віднести до прямого особового податку. На наш погляд, він має більш мобільний, динамічний характер, аніж інший різновид прямих майнових податків, які орієнтовані і прив'язані до стабільної, незмінної бази – вартості майна, яке розглядається як об'єкт оподаткування.

Прибуткові ж податки зорієнтовані на більш мобільні об'єкти регулювання – доходи, які можуть існувати або навіть зводитися практично до нуля.

Акцент на змісті податку на доходи з фізичних осіб як прямого в законодавчих актах фактично визначає найбільш фундаментальний орієнтир при окресленні місця й ролі цього податку в ціноутворенні та визначає, що він є елементом ціни виробництва й ураховується саме виробником.

Таким чином, можна зробити висновки, що Україна у сфері розвитку оподаткування доходів фізичних осіб досягла чималих успіхів, але все ж існує безліч проблем, однією з них є проблема нерівності розподілу доходів серед населення. Одним з найбільш значимих наслідків цієї нерівності є поширення бідності.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

**І.А. МОВЧАН, студ. IV курсу факультету економіки та підприємництва
Науковий керівник: викладач ПРОКОПЧУК О.Т.**

Фінанси соціального страхування посідають вагомe місце у системі соціального захисту населення, а їх дослідження є необхідною умовою забезпечення їх перманентного вдосконалення. Економічну основу соціального страхування становлять страхові відносини, їх умови є всезагальними і встановлюються державою.

Аналіз спеціальної економічної літератури, у якій започатковано розв'язання проблеми фінансування соціального страхування, підтверджує, що стан системи соціального страхування вимагає негайних заходів щодо її реформування. Дослідженню питань фінансового забезпечення та використання ресурсів соціального страхування присвячені праці таких відомих вітчизняних учених, зокрема як: Е. Лібанової, Н. Внукової, С. Юрія, В. Тропіної, В. Столярова, Л. Васечко, Л. Бабича, І. Гуменюк, Л. Новосельської, Ю. Цігуш, М. Боднарук та ін.

З огляду на важливість забезпечення фінансової стабільності системи соціального страхування актуальним є вирішення кола завдань, пов'язаних із особливостями формування та використання фінансових ресурсів цієї системи. До інституційних структур, відповідальних за фінансове забезпечення соціального страхування населення в Україні, необхідно віднести державні позабюджетні фонди: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві. Полярна функціональна організація системи соціального страхування свідчить як про високий пенсійний ризик в Україні, так і про недостатній рівень соціальних гарантій за іншими видами соціальних ризиків.

Таким чином, нині через соціальне страхування фінансується переважно матеріальна складова людського розвитку. Разом з тим, воно відіграє важливу роль і для

інших аспектів людського розвитку, оскільки створює матеріальну базу для відновлення стану здоров'я та реабілітації потерпілих на виробництві, оздоровлення працівників та членів їхніх сімей, нарощення освітнього та професійно-кваліфікаційного потенціалу робочої сили.

Значну частину коштів соціального страхування забирають адміністративно-організаційні витрати.

Спрямування значного обсягу фінансових ресурсів на покриття адміністративних витрат фондів соціального страхування можна вважати доцільним лише на етапі створення таких фондів. Такі високі показники накладних витрат свідчать про недосконалість організації та функціонування вітчизняної системи соціального страхування, низьку економічну ефективність використання страхових коштів. Видатки на адміністративно-організаційну діяльність необхідні фондам для досягнення запланованого результату.

Адміністративні видатки виявляться тим нижче, а результат діяльності тим вище, чим (при інших рівних умовах) точніше здійснена оцінка показників на стадіях планування та затвердження бюджетів фондів соціального страхування. Виявлення на стадії планування дефіциту або профіциту фінансових ресурсів дозволить своєчасно прийняти адекватне управлінське рішення, яке можна буде реалізувати з найменшими затратами, ніж аналогічне, прийняте на стадії оперативного управління. Таким чином можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку функціонування системи соціального страхування за рахунок власних фінансових надходжень і здійснення на цій основі соціальних виплат, враховуючи обсяги адміністративних видатків на такі заходи, не можливе. Наразі фінансова система соціального страхування в Україні не є самодостатньою, отже потребує постійного притоку коштів держбюджету, особливо в частині пенсійного страхування та страхування на випадок безробіття. Водночас, проблема обмеженості власних фінансових ресурсів соціального страхування актуалізує питання щодо їх оптимізації, віднаходження методів і способів їх примноження.

На основі викладеного можна визначити завдання ефективного фінансового механізму соціального страхування в Україні.

По-перше, мобілізація та акумуляція фінансових ресурсів. У межах системи соціального страхування повинен функціонувати такий фінансовий механізм, який був би спроможний забезпечити максимально можливу мобілізацію потенційних фінансових ресурсів. Ці кошти становитимуть той фінансовий потенціал системи соціального страхування, яким необхідно вдало розпорядитись.

По-друге, забезпечення оптимального розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів системи соціального страхування. Реалізація цих завдань у системі соціального страхування має будуватись на основі прозорості, відкритої та публічної діяльності сторін соціального діалогу. Саме такий розвиток фінансових відносин дозволить посилити взаємну фінансову відповідальність суб'єктів соціальних страхових відносин, створити умови для забезпечення фінансової збалансованості системи соціального страхування.

ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН

**О. П. КОБЗІЮК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л. В.**

Відповідно до статті 9 розділу 1 "Загальні положення" Податкового кодексу України (далі – Кодекс) плата за землю належить до загальнодержавних податків і зборів, які є обов'язковими до сплати на усій території України, та на відміну від попереднього законодавства, в повному обсязі зараховується до місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки.

Особливості справляння плати за землю визначено розділом XIII Кодексу, який набуває чинності з 01.01.11. Плата за землю об'єднує в собі два обов'язкові платежі: земельний податок та орендну плату за земельні ділянки державної та комунальної власності.

Земельний податок — це обов'язковий платіж, який справляється з власників земельних ділянок та земельних часток (паїв), а також з постійних землекористувачів. Орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності — обов'язковий платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою.

Кодексом чітко визначено базу оподаткування плати за землю — це нормативна грошова оцінка земельних ділянок із урахуванням коефіцієнта індексації, а от якщо нормативну грошову оцінку щодо земельної ділянки не проведено, базою буде площа земельної ділянки.

Для сільськогосподарських угідь ставки земельного податку не змінилися і, як і раніше, встановлені у відсотках від нормативної грошової оцінки окремого виду сільськогосподарських угідь: для ріллі, сіножатей, пасовищ — 0,1%, для багаторічних насаджень — 0,03%.

Як і раніше, за землі сільськогосподарських угідь, що перебувають у тимчасовій консервації, земельний податок не сплачується.

Новацією в земельному оподаткуванні є запровадження окремого порядку оподаткування земельних ділянок при здійсненні операцій з нерухомим майном.

Так, з 1 січня 2011 року суб'єкти господарювання, які отримали право власності на будівлю, споруду (їх частину), а також на нежилі приміщення (їх частини) у багатоквартирному жилому будинку, сплачують земельний податок з урахуванням прибудинкової території з дати державної реєстрації права власності на нерухоме майно.

Розмір ставок земельного податку для земельних ділянок в межах населених пунктів, де не проведена нормативна грошова оцінка, в абсолютних величинах не змінився. Якщо раніше у такому випадку коефіцієнт індексації ставок податку щорічно встановлювався Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік і у 2010 році він становив 3,2, то у Кодексі збільшилася величина ставок податку на такий коефіцієнт.

Прикінцевими положеннями Кодексу затверджено, що кожного року до 1 червня Кабінет Міністрів України вносить до Верховної Ради України проект закону «Про внесення змін до Кодексу щодо ставок оподаткування, визначених в абсолютних значеннях, з урахуванням відповідних індексів». Це стосується і податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Відбулись зміни в оподаткуванні земельних ділянок, наданих підприємствам промисловості за межами населених пунктів. Якщо за земельні ділянки, які були надані промисловим підприємствам за межами населених пунктів, податок розраховувався за ставкою 5% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області, то з 1 січня 2011 р. за земельні ділянки, надані для таких підприємств і зайняті землями тимчасової консервації (деградовані землі), ставка зменшилася і становить лише 0,03%.

Скасована норма щодо окремого порядку оподаткування земельних ділянок, придбаних на підставі цивільно-правових угод, згідно з якою податок розраховувався від ціни придбання земельної ділянки, якщо вона була вищою від нормативної грошової оцінки земельної ділянки. Згідно з Кодексом оподаткування таких земельних ділянок здійснюється на загальних підставах.

Кодексом регламентуються відносини щодо справляння орендної плати за земельні ділянки, як однієї із форм плати за землю. Платником орендної плати є орендар земельної ділянки на підставі укладеного договору оренди на земельну ділянку. Обов'язковою умовою оренди є платність, тобто розмір орендної плати, який встановлюється у договорі оренди. Крім того, Кодексом чітко встановлено граничні розміри цієї плати.

Для земель сільськогосподарського призначення щорічна сума платежу не може бути меншою розміру земельного податку, а для інших категорій земель — трикратного розміру земельного податку, що встановлюється Кодексом.

Також річна сума платежу для земельних ділянок, наданих для розміщення, будівництва, обслуговування та експлуатації об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії, не може бути більшою 3% нормативної грошової оцінки, а для інших земельних ділянок, наданих в оренду — 12% нормативної грошової оцінки.

Річна орендна плата може бути більшою, ніж зазначено вище, лише в разі визначення орендаря на конкурсних умовах.

Порядок подання звітності по платі за землю суб'єктами господарювання залишився незмінним, за винятком окремих особливостей.

Платники плати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку і до 1 лютого поточного року подають відповідному органу державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за встановленою формою з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями. При цьому подання такої декларації звільняє від обов'язку подання щомісячних декларацій. В іншому випадку декларації подаються протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним.

Платник самостійно обирає, яку звітність по платі за землю подавати до податкових органів: на відповідний рік — до 1 лютого поточного року, чи щомісяця — протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним.

Податкове зобов'язання, визначене у податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця.

Щодо громадян, то податок їм традиційно нараховуватимуть податкові органи. Саме вони вручатимуть платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення — рішення про внесення податку. Щоправда, змінилися строки сплати цього податку громадянами — сплатити потрібно протягом 60 днів із дня вручення такого повідомлення. Також, Кодекс дозволив громадянам у сільській та селищній місцевостях платити податок через каси сільських (селищних) рад. Для цього розроблена спеціальна форма квитанції.

Зміни у законодавчому забезпеченні плати за землю, покликані перекрити втрату місцевими бюджетами своїх джерел фінансування (фіксованого сільськогосподарського податку — суми якого тепер в повному обсязі сплачуються до державного бюджету; податку з реклами, комунального податку, ринкового збору, збору за право використання місцевої символіки та ін. — які скасовані відповідно до Кодексу) і тим самим забезпечити місцеві бюджети фінансовими ресурсами.

В цілому прогнозувати ефективність застосування нещодавно внесених змін до податкового законодавства України з питань плати за землю достатньо складно. І тільки з часом, при застосуванні на практиці, будуть виявлені всі переваги і недоліки впровадження даних законодавчих змін.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

**А. М. САГАЙДАК, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Україна, що увійшла у ринкову економіку, зіштовхнулася із значними фінансовими проблемами в галузі сільського господарства як відносно залучення обігових коштів, так

і капіталовкладень. Ситуацію визначають два основних фактори. З одного боку сезонність сільськогосподарського виробництва обумовлює потреби в кредитах, особливо у першій половині року, які через високі комерційні ставки сільськогосподарським підприємствам практично недоступні. З другого – комерційним банкам не вигідно обслуговувати сільське господарство із-за значно вищого, ніж в інших галузях, ступеня ризику, який обумовлюється значною залежністю сільського господарства від погодних умов, кон'юктури ринку, нееластичного попиту на сільськогосподарську продукцію й інших особливостей, притаманній цій галузі.

При здійсненні реформ в аграрному секторі більшість відмічених положень не враховувались (або враховувались недостатньо). Вважалося, що кожен суб'єкт має (і може) придбавати кредитні ресурси на кредитному ринку за кредитною ціною. Рівновага (цінова) мала досягатися через механізм попиту і пропозиції. У процесі практичної діяльності такий підхід виявився не життєздатним. Виявилося, що абсолютна більшість сільськогосподарських товаровиробників на таких умовах, на кредитному ринку не можуть придбати (залучити) кредитні ресурси навіть теоретично.

Найголовнішою складовою економічного механізму є система кредитних відносин, яка має виняткове значення для аграрного виробництва. Об'єктивна необхідність в кредитуванні пов'язана з потребою поповнення оборотних коштів, придбання основних засобів, запровадження нових виробництв і прогресивних технологій. У процесі господарської діяльності практично у кожного підприємства виникає необхідність отримання кредиту.

Гальмує розвиток системи кредитного обслуговування аграрного сектора економіки неврегульованість таких питань як нерозвиненість ринку землі, що унеможливує її використання як застави для отримання кредиту, знос основних засобів, тривала процедура отримання банківського кредиту, недоступність малих і середніх підприємств до фінансових послуг, високі відсоткові ставки. Велике значення для розвитку сільськогосподарського виробництва має державна підтримка. Сьогодні її механізм є малоефективним і не дозволяє задовольнити всі потреби аграріїв.

Економічний механізм сільського господарства має охоплювати всю гамму виробничих відносин, їх специфічні прояви у взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. У випадку недосконалості чи відставання розвитку виробничих відносин гальмується розвиток продуктивних сил, відповідно функціонування адекватного економічного механізму як на мікро-, так і на макрорівні національної економіки.

Державна кредитна підтримка товаровиробників АПК здійснюється шляхом надання державних кредитів та формуванням і щорічним поповненням Фонду кредитної підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Використання кредитів в якості джерела фінансування сільськогосподарських підприємств має важливе економічне значення. Кошти, вивільнені в одних ланках процесу відтворення, спрямовуються в інші ланки, що прискорює оборот капіталу та сприяє господарській діяльності на основі розширеного відтворення.

Крім того, завдяки кредитуванню грошові нагромадження та заощадження перетворюються у вартість, що дає дохід, тобто в позичковий капітал.

Отже, взяті банківські кредити необхідно використовувати таким чином, щоб вони сприяли зростанню обсягів виробництва і підвищенню рівня фінансових результатів. З другої сторони, щоб більше сільськогосподарських підприємств брали кредити банків, потрібно застосовувати механізми здешевлення короткострокових і довгострокових кредитів та запроваджувати практику гарантування застави та відшкодування підприємцями відсотків за банківські кредити.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

В.С. МАЦЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Податкова політика відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави та є вагомим складовою її економічної політики. Із проголошенням Україною курсу на євроінтеграцію дослідження специфіки проведення податкової політики в окремих країнах ЄС набуло особливого значення. Великобританія посідає головне місце в Євросоюзі як його найбільший фінансовий і діловий центр. Тому досвід реформування і його реалізація податкової політики в цій країні є дуже цінним у контексті здійснення ринкових трансформацій в Україні.

Характерно, що серед найпотужніших економік ЄС, Великобританія має найбільшу частку прямих податків і найменшу податків на соціальне страхування відносно загальної суми податкових надходжень (особливості англосаксонської економіки).

Податок з доходів фізичних осіб, внески на соціальне страхування та податок на додану вартість є найбільшими джерелами формування доходів бюджету Великої Британії. Розглянемо детальніше специфіку окремих податків, за рахунок яких формується бюджет даної країни.

Податок з доходів фізичних осіб було запроваджено у 1799 році з метою акумуляції додаткових джерел фінансування війни із Францією.

Економічна стабільність країни була не тривалою, оскільки до Другої світової війни дохід на одну особу населення був на 25% вищий, ніж у решти європейських країн. Але в подальшому ефективність економічних процесів почала знижуватись і в результаті Великобританія стала однією з найбідніших країн Європи (податок на зарплату заможних осіб складав 83%). Ситуація змінилась після реформування економіки консервативним урядом на чолі з М. Тетчер.

На сьогодні у Великобританії діють дві ставки податку: базова 20% для річного доходу 34800 ф. ст. та максимальна 40% – понад зазначений розмір. У зв'язку із фінансовою кризою, із квітня 2010р. ставка податку з доходів фізичних осіб, що перевищують 150 тис. ф. ст. на рік, збільшено до 50%.

Сьогодні у Великобританії податок з доходів фізичних осіб сплачують близько 30,6 млн. осіб. До первинних доходів, що обкладаються цим податком, належать такі: заробітна плата, доходи від індивідуальної і некорпоративної діяльності, допомога по безробіттю, пенсії, прибутки, доходи від нерухомості та дивіденди, одержані від акцій. Як правило, не підлягають оподаткуванню виплати, що здійснюються в рамках соціального захисту населення.

Система відрахувань на соціальне страхування має схожість з податком на дохід. Відрахування в цілому здійснюються до Фонду національного страхування, однак при цьому у сферу державних медичних послуг спрямовується 21% цих коштів, а решта використовується на фінансування соціальної допомоги.

Непряме оподаткування у Великій Британії представлено податком на додану вартість. Стандартна ставка ПДВ становить 17,5%. У 1994-1995р. було запроваджено зменшену ставку ПДВ на продаж пального й електроенергії на внутрішньому ринку, яка сьогодні складає 5%. З 2001р. 5%-ва ПДВ застосовується також до товарів жіночої гігієни, дитячих автомобільних крісел, контрацептивів, енергозберігаючих матеріалів і деяких предметів побуту. Нульова ставка застосовується на харчові продукти, зведення нових будинків, пасажирський транспорт, дитячий одяг, книги, газети, журнали та ін. Товари, звільнені від ПДВ (приватна освіта, медичні, поштові, похоронні послуги, орендна плата), не обкладаються ним як кінцевий продукт. У Великобританії близько 55% витрат домашніх господарств обкладаються за стандартною ставкою ПДВ, 12% – за нульовою, 2% – за зниженою і 31% – звільнені від сплати цього податку.

Акцизні збори стягуються у Великобританії з таких товарів як пиво, вино, міцні алкогольні напої, тютюнові вироби і пальне. Для цих товарів діє єдина ставка. Ставки акцизних зборів змінюються щороку відповідно до інфляції.

У бюджеті на 2007-2008 фінансовий рік було здійснено реформу британської системи оподаткування. З метою сприяння підвищенню міжнародної конкурентоспроможності британських компаній було знижено ставку корпоративного податку з 30% до 28% (найнижча ставка в країнах ЄС). Ставка корпоративного податку на прибуток, нижчий 300 тис. ф. ст. становить 21%. Гранична ставка податку – 29,75%.

Податок на спадщину введений в 1786 році. Він стягується з операцій передачі матеріальних цінностей на час смерті або незадовго до смерті. Ставка податку становить 40%.

Підсумовуючи викладене, слід констатувати, що податкова система Великої Британії є однією з найстаріших і найрозвиненіших у світі. Реформування податкової політики з кінця Другої світової війни і до нашого часу відповідає європейським стандартам, але, на відміну від ЄС, для Великобританії характерним є переважання прямих податків. За рівнем централізації фінансової системи Великобританія посідає 2 місце в ЄС. При цьому система стягування податків та розмір ставок податків мають чітко спрямовану систему реагування на економічну ситуацію в країні.

ЧИННИКИ ВИНЕКНЕННЯ ПОДАТКОВОГО РИЗИКУ

І.О. ЯНЧУК, студ. IV курсу факультету економік і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

В сучасних умовах однією з актуальних проблем є виявлення об'єктивних та суб'єктивних чинників, котрі породжують ризик у сфері оподаткування, встановлення взаємозв'язку між джерелами та видами податкових ризиків, оцінка конкретних видів податкових ризиків із фінансово-економічних, політичних, соціальних та етичних позицій. Для якісного аналізу ризиків у сфері оподаткування необхідно класифікувати джерела їх виникнення та види ризиків, які спричиняє те чи інше джерело.

Податковий ризик — можливість втрати бюджетних надходжень внаслідок вірогідного чи встановленого порушення податкового та валютного законодавства.

Проблему податкових ризиків, аналіз причин та чинників, що призводять до бюджетних втрат досліджували у своїх роботах О.Ю. Безгубенко, П.Т. Гега, В.І. Грушко, А.Є. Гутник, А.М. Жеребних.

Метою статті є огляд напрацювань науковців у галузі податкової ризикології, розвинути теоретичних засад податкового ризик-менеджменту.

При дослідженні причин виникнення податкових ризиків слід перш за все, звернути увагу на чинники, що їх провокують. Так, визначальною є група чинників психологічного характеру, адже завжди об'єктивно існує опір фіску та прагнення з боку платника обійти податки. Це пов'язано, зокрема, із властивим людині матеріальним інстинктом, який реалізується через корисливий інтерес у процесі розподілу створеного продукту. Тим більше, що платник є безпосереднім учасником виробничого процесу та прагне отримати те, що заробив. Матеріальний інстинкт підсилюється наявністю елементу спротиву примусові у процесі оподаткування. Навіть якщо зовні суб'єкт здається покірним і законослухняним, зокрема у питаннях сплати податків, підсвідомо він намагається протистояти примусові. Щоб зменшити цей чинник ризику, в державі вживаються заходи із суспільного виховання у платників податків почуття громадського обов'язку щодо сплати податку). Це питання набуває особливої актуальності в Україні, де характерними є низька податкова культура і свідомість платників податків.

Найкращих успіхів у цьому можна досягти лише тоді, коли платники бачитимуть, що сплачені ними кошти ефективно використовуються та повертаються членам суспільства у вигляді матеріальних і нематеріальних благ. На відміну від психологічних інші чинники можуть мати тимчасовий характер.

Ризик прогнозування та планування податкових надходжень виникає з недосконалості самого податкового процесу. Насамперед, від помилок прогнозування та планування податків може постраждати державний бюджет. Так, якщо план податкових надходжень буде завищений і нереальний, то можуть виникнути труднощі з виконанням бюджету і мобілізацією необхідних для покриття запланованих видатків коштів. Однак негативні наслідки цього процесу можуть стосуватися також і платників, оскільки присутній варіант посилення податкового контролю.

Ризик уникнення оподаткування зумовлено насамперед фіскальною психологією платника. Його підсилюють причини нормативно-правового характеру: платник намагається використовувати недосконалість законодавства, подвійне (неоднозначне) тлумачення тих чи тих положень на свою користь. Цей ризик процвітає в умовах великої кількості податкових пільг, коли платники намагаються штучно обґрунтувати підстави для їх застосування.

Причини нормативно-правового характеру призводять також до ризику порушення податкового законодавства. Ця група чинників спричиняє можливість втрат як у держави, так і у платників. Наприклад, неправильне тлумачення платником тих чи тих положень нормативно-правових актів може призвести до несвідомого порушення податкового законодавства, а отже, до втрат через сплату донарахованих у результаті перевірок обсягів податків, фінансових санкцій та адміністративних штрафів.

Недоліки організаційно-правового характеру спричиняють ризик адміністрування. Недостатній рівень обліково-аналітичної роботи, недосконала організація контрольної діяльності, низька кваліфікація податківців зменшують ефективність управління податковим боргом, результативність податкового контролю. У результаті суми податкового боргу списуються, багато порушень залишаються невиявленими. Отже, зростає ризик бюджетних втрат. Зрозуміло, що наявність цієї групи чинників певною мірою вигідна платнику, оскільки це знижує ризик втрат, пов'язаних із податковим контролем.

Великі інвестори в розвинених країнах мають цілі пакети інвестиційних програм, кожна із яких перебуває на певній стадії реалізації. Керування диверсифікованими інвестиціями приводить до формулювання досить складних на сьогодні завдань податкового планування — як врахувати майбутні податкові зміни, що впливають на низку інвестиційних проектів, щоб збільшити інтегрований показник вартості таких проектів. З огляду на податкові ризики, найбільшу небезпеку становить істотне збільшення ставок діючих податків і введення нових податків. Водночас оптимізація оподаткування не завжди пов'язана з ризиком посилення податкового тиску. Платники намагаються мінімізувати податки і уникати оподаткування з метою зниження податкового тиску, який склався в умовах чинного законодавства.

Витрати, пов'язані з оптимізацією оподаткування, можуть мати різний характер. За умови здійснення законної мінімізації — це витрати на податкові консультації і власне на організацію податкових схем, урахування податкових пільг, на участь посередників, відкриття офшорних зон тощо. За умови протиправної мінімізації — витрати спрямовуються на фірми-одноденки (ліхтарі), організацію протиправних схем, зокрема отримання готівки за фіктивними угодами, хабар тощо. Ризик податковою контролю виникає у зв'язку з можливими втратами через стягнення фінансових штрафів та адміністративних санкцій, передбачених за правопорушення податкового законодавства. У законослухняного платника податків ризики податкового контролю досить невеликі і скоріше зводяться до можливості появи і виявлення податковими органами випадкових

помилки податкового обліку. У платника податків, що починає активні дії щодо мінімізації податків, ці ризики істотно зростають, оскільки в своєму прагненні зменшити податковий тягар платник може вийти за межі дозволеного. Отже, вживання заходів щодо зменшення ризику податкового тягара може призвести до зростання ризику податкового контролю. У результаті загальні ризики мінімізації податків можна оцінити як сукупність можливих прямих збитків платника податків від податкового контролю, включаючи стягнення недоїмок і штрафів, а також можливі майбутні витрати на врегулювання негативної ситуації. У цьому разі оцінюються ризики звичайного податкового контролю, тобто контролю з боку територіальних податкових органів у межах їхньої звичайної діяльності.

Істотні фінансові втрати можуть виникнути у платників податків і в межах кримінального переслідування за здійснення правопорушень, передбачених статтями Кримінального кодексу України, що зумовлює ризик кримінального переслідування.

Майже усі види розглянутих податкових ризиків є актуальними для України. Так, на нашу думку, загрозою втрат надходжень до бюджету може бути ризик податкової політики. Як відомо, основним напрямом податкової реформи, яка нині розробляється в Україні, є істотне зниження податкового тиску. Але це може не призвести до розширення бази оподаткування за рахунок легалізації тіньових оборотів. Ми погоджуємося з думкою економістів, які вважають, що насправді немає жодних гарантій, що підприємці, відпрацювавши схеми ухилення від оподаткування, побажають вийти з «тіні» й сплачувати податки за зниженими ставками. Отже, увагу, насамперед, слід приділити розробці ризиків уникнення оподаткування, порушення законодавства та адміністрування податків.

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ

І.А. РУДЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л.В.

Сучасна податкова система України об'єктивно потребує наявності в її складі надійного та стабільного джерела доходної частини бюджету. На сьогодні одним із таких джерел є податок на додану вартість (ПДВ). Проте ПДВ має багато вад і недоліків, а тому цілком природно постає питання про необхідність його реформування.

Серед недоліків ПДВ слід виокремити несвоєчасне відшкодування сум податку з бюджету поряд з наявністю численних випадків безпідставного декларування платниками від'ємного значення. Для того, щоб змінити підходи до розрахунку ПДВ, необхідні структурні зміни в даній сфері. В економічній та юридичній літературі існує дві точки зору:

- перша – зниження податкової ставки ПДВ та спрощення механізму обчислення;
- друга – заміна ПДВ іншими податками, наприклад, податком з обороту або податком на основні засоби.

Вихідним пунктом реалізації зазначених напрямів реформування ПДВ в сучасних умовах є створення цілісного та стабільного податкового законодавства. Кабінет Міністрів України ще у 2006 році розробив концепцію законопроекту про реформування ПДВ, в якій основними завданнями є:

- поетапне зниження податкового навантаження на платників податків;
- удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників ПДВ перед законом;
- переведення ПДВ із непрямого у прямий метод оподаткування;
- скасування механізму відшкодування ПДВ із бюджету;

- сплата ПДВ виробником і за його рахунок;
- спрощене адміністрування;
- адаптація ПДВ до Європейських норм.

Безумовно, реформа ПДВ в Україні необхідна. Однак теорії щодо скасування ПДВ та введення замість нього податку з обороту та податку з продажу хоч і видаються доволі реалістичними, однак мають суттєві недоліки, існування яких унеможлиблює їх реалізацію. Кардинального реформування потребує механізм стягнення ПДВ. При здійсненні такого реформування необхідно врахувати всі позитивні риси, якими характеризуються податки – замінники та, по можливості, включити їх до нового механізму стягнення ПДВ.

Серед окремих реформаційних кроків слід відзначити:

1. Тимчасово, до 1 січня 2015 року, сума ПДВ, що повинна сплачуватися до бюджету переробними підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо та м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі (шкура, субпродукти, м'ясо-кісткове борошно), у повному обсязі спрямовується до спеціального фонду державного бюджету.

Порядок нарахування, виплати і використання зазначених коштів визначається Кабінетом Міністрів України.

2. Тимчасово, до 1 січня 2019 року, звільняються від сплати податку на додану вартість операції з:

а) постачання техніки, обладнання, устаткування, визначених статтею 7 Закону України "Про альтернативні види палива", на території України;

б) імпорту за кодами УКТЗЕД, визначеними статтею 7 Закону України "Про альтернативні види палива", техніки, обладнання, устаткування, що використовуються для реконструкції існуючих і будівництва нових підприємств з виробництва біопалива і для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів з метою споживання біопалива, якщо такі товари не виробляються та не мають аналогів в Україні, а також технічних та транспортних засобів, у тому числі самохідних сільськогосподарських машин, що працюють на біопаливі, якщо такі товари не виробляються в Україні.

Сучасний етап податкової системи України можна охарактеризувати як закладання основ. Зроблено за короткий час досить багато. Здійснено перехід до системи формування доходів бюджету на податковій основі, реформована сама податкова система шляхом впровадження податків, характерних для країн з розвинутою ринковою економікою. Розроблено і відображено законодавство з питань оподаткування, його інструктивне та методичне забезпечення, створена сучасна податкова адміністрація із сучасною організаційною структурою.

У зв'язку із ситуацією, яка склалася в країні можна розглянути декілька реформи ПДВ. Перший з них пов'язаний зі зниженням ставки, другий спосіб – з диференціацією ставок. Зважаючи на обмеженість надходжень від прямих податків відчутно знизити ставку ПДВ (незважаючи на привабливість такого підходу) досить проблематично.

Забезпечення нормального реформування можливе при достатньому розвитку економіки країни. Ситуація, що склалася з відшкодуванням ПДВ в Україні має реальну загрозу подальшого розростання у зв'язку з тим, що держава на даний час не має дієвого механізму попередження незаконного відшкодування. Саме застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує більш суттєву проблему відтоку капіталу з економіки України.

Виходячи з вище викладеного матеріалу, доцільно реформування податкової системи проводити поступово. Нова структура податкової системи повинна забезпечити достатній рівень надходжень до бюджету та сприятиме розвитку економіки України. Відповідне реформування, впершу чергу, в напрямі створення цілісного та стабільного податкового законодавства, диференціації ставок ПДВ, націленої на зниження цін та підвищення попиту, відмову від відшкодування ПДВ.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Л.С. МУНТЯН, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Питання сучасного економічного розвитку регіонів нерозривно пов'язане із підвищенням їхньої інвестиційної привабливості, як для залучення іноземних інвестицій, так і для міжрегіонального перерозподілу інвестиційних ресурсів. У період становлення ринкової економічної системи, дослідження інвестиційної привабливості регіонів та відповідне їх ранжування стали надзвичайно поширеними як у науковій літературі, так і у практиці регіонального управління.

Суть проблеми на сьогодні полягає в пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств в умовах кризи. Одним із перших кроків на шляху до вирішення цієї проблеми є обґрунтування правильного розуміння поняття інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств в умовах економічної кризи.

Інтегрована характеристика окремих регіонів країни з позицій інвестиційного клімату, рівня розвитку продуктивних сил, інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які суттєво впливають на формування доходності інвестицій та зменшення інвестиційних ризиків є інвестиційна привабливість.

Формування інвестиційної привабливості кожного напряму використання капіталу має на меті, перш за все, сприяння максимізації фінансового результату через мінімізацію ризику та орієнтоване на забезпечення конкурентоспроможності при задоволенні відповідних існуючих потреб. Саме виявлення та задоволення існуючих потреб і буде основою для отримання фінансового результату, а відтак сприятиме задоволенню економічного інтересу суб'єкту господарювання шляхом забезпечення економічної ефективності інвестицій.

Розвиток інвестиційної діяльності в Україні передбачає вирішення складних завдань, а саме: вдосконалення системи залучення інвестиційних ресурсів, їх раціонального розподілу та використання. Тобто визначальним у цьому комплексному завданні є залучення інвестицій, ефективність якого залежить від рівня інвестиційної привабливості інвестиційних об'єктів.

Практика господарювання вказує на високий рівень важливості інвестування, в т. ч. й іноземного, аграрного сектора економіки України.

Сьогодні можна стверджувати, що механізм здійснення та використання іноземної допомоги має чимало суттєвих недоліків. Потребують першочергового опрацювання проблеми класифікації іноземних інвестицій; співвідношення між ключовими й пріоритетними секторами програм; методики оцінки ефекту або збитків від іноземних інвестицій. Досі недосконалий механізм одержання і використання іноземних інвестицій, який нагадує радше комплекс проблем, ніж реакцію на них, тому належно не впливає на стабілізацію виробництва та подолання кризи в АПК. Отож, украй низькі темпи зростання обсягів іноземного інвестування та недостатній рівень його віддачі в АПК в умовах зростання дефіциту ресурсів і зменшення джерел його покриття надалі залишають дослідження проблеми ефективності іноземних інвестицій актуальним.

Інвестиційний клімат певною мірою формує й визначає той чи інший рівень інвестиційної привабливості країни, регіону, підприємства. Оцінка інвестиційної привабливості ґрунтується на аналізі чинників, що визначають інвестиційний клімат і сприяють економічному зростанню. Найважливіші складові інвестиційної привабливості регіону: рівень розвитку економіки, природні ресурси і стан екології; енергетичні

ресурси; якість робочої сили; рівень розвитку і доступність інфраструктури; географічне положення й територіальне наближення до кордонів держави; адміністративні, технічні, інформаційні та інші перешкоди входження на національний ринок. Важливими чинниками привабливості в кожній державі для інвесторів є політична й економічна стабільність, а також, згідно з аналізом світового досвіду, – рівень розвитку ринкового середовища і ринкової інфраструктури, стає правове поле, ступінь стимулювання інвесторів створенням певного податкового клімату та валютного режиму, міра економічної свободи, позиція країни на світових ринках, рівень її міжнародної конкурентоспроможності, розвинута банківська мережа, наявність суб'єктів, котрі повністю відповідальні за ефективність процесу інвестування, приватизація, розумні темпи інфляції, а також розвиненість наукового маркетингового забезпечення інвестиційних процесів.

Нажаль, сільське господарство відстає у своєму розвитку, що призводить до втрати ним інвестиційної привабливості, тому агропромисловий комплекс перетворюється у незручний додаток економіки, від чого остання зазнає втрат в цілому.

Рівень інвестиційної привабливості сільського господарства в Україні є надзвичайно низьким унаслідок неефективності цієї галузі та незадовільного інвестиційного середовища, що загалом і визначає низький рівень інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Відносну перевагу в залученні іноземних інвестицій у сільськогосподарському секторі економіки України можуть мати підприємства, які, по-перше, функціонують на засадах приватної власності на засоби виробництва та результати функціонування; по-друге, для продукції яких є можливості експортувати або вивозити її за кордон для реалізації на зовнішніх ринках.

Одже, неабияк рівень інвестиційної атракційності сільськогосподарського підприємства залежить від рівня його готовності до сприйняття цих інвестицій, який формується під впливом низки чинників, головними з яких є: рівень фінансово-економічної самостійності підприємства; рівень кваліфікації і досвідченості менеджменту; система організації й оплати праці та її мотивації; рівень розвитку й досконалості економічних взаємовідносин на підприємстві; організаційно-правова форма підприємства, що в сукупності визначає рівень ефективності його економічної активності.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНКА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

**В.П. ПОГОРІЛА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: викладач БАРАБАШ Л. В.**

Державний податковий контроль є суттєвим елементом державного регулювання економіки й обов'язковою умовою ефективного функціонування фінансової системи та економіки країни в цілому. Його основна мета – сприяння реалізації податкової політики держави в процесі формування і використання бюджетів різних рівнів і цільових державних фондів.

Податковий контроль як елемент керування процесом оподаткування є необхідною умовою існування ефективної податкової системи. Він покликаний забезпечити зв'язок платників податків з органами державного управління, що наділені особливими правами і повноваженнями з усіх питань оподаткування. Податковий контроль – це завершальна стадія керування оподаткуванням і одночасно – один з елементів планування податкових доходів бюджету, що властивий будь – якій державі.

Податкові контрольні дії охоплюють усю систему оподаткування, а також здійснюються в розрізі окремих податків, податкових груп, груп платників, територій

тощо. До об'єкта податкового контролю належать: правильність обчислення податкового платежу, своєчасне і повне його перерахування, здійснення інших дій, безпосередньо пов'язаних податкових обов'язків.

Найважливішою організаційною ланкою, що реалізує функції податкового контролю, є податкові інспекції. Саме вони здійснюють переважну більшість заходів та контрольних дій. Податковий контроль здійснюється посадовими особами органів податкової служби у таких основних формах:

- реєстрація й облік платників податків;
- облік податків та інших обов'язкових платежів;
- масово-роз'яснювальна робота і консультації платників;
- проведення податкових перевірок (камеральних і виїзних), в тому числі спільні перевірки, що здійснюються декількома державними контролюючими органами;
- аналіз фінансової звітності платників податків та інформації, отриманої з інших джерел;
- одержання пояснень від платників податків та інших осіб;
- огляд приміщень і територій, які використовуються для одержання доходу (прибутку);
- обмін інформацією з іншими державними органами, її аналіз, а також координація дій з такими органами в області контролю

Усі перераховані вище контрольні дії активно застосовуються на практиці, однак ефективність їхнього використання ще не досягла оптимального рівня. Вимагають удосконалення як організація і методи контролю, так і законодавча база.

В цілому, ефективність податкового контролю багато в чому залежить від методичної якості податкових законів. Чим складніше, запутаніше, суперечливіше буде податкове законодавство, тим важче здійснювати податковий контроль. У цьому плані прийняття законів прямої дії повинне сприяти підвищенню ефективності податкового контролю.

Підвищення ефективності податкового контролю необхідно здійснювати на засадах системного підходу, оскільки податковий контроль розглядається як важливий елемент загальнодержавного контролю, який, у свою чергу, є складовою системи суспільного контролю, а дотримання субординації при побудові органів податкового контролю в структурі загальнодержавних контролюючих інституцій є обов'язковою необхідністю.

Таким чином, податковий контроль повинен удосконалюватися як цілісна система, що означає необхідність:

- визначення цільових орієнтирів і норм контролю;
- встановлення ефективної взаємодії між суб'єктами податкового контролю з метою попередження паралелізму в діяльності та дублювання контрольних функцій;
- окреслення підконтрольних об'єктів та забезпечення цілісності суцільного чи вибіркового їх охоплення контрольними діями;
- регламентація контрольних процедур та параметризації критеріїв оцінки виявлених внаслідок контролю відхилень, що підлягають врегулюванню.

Розглядаючи питання податкового контролю, варто пам'ятати про те, що одна з головних вимог його здійснення впливає з відомого ще з давнини принципу оподатковування — контроль повинен приносити значно більше коштів, ніж витрачається на його проведення (принцип дешевизни та ефективності податкової системи). Нажаль, сучасна практика здійснення податкового контролю ще не повною мірою підтверджує цю вимогу. Заходи суто адміністративного впливу на якісні і кількісні параметри податкових відносин здатні дати лише короточасний результат відносно збільшення податкових зборів. Загалом вони, як правило, провокують ухилення від оподатковування, відтік капіталів за кордон на шкоду вітчизняній економіці.

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЩОДО ЧИННОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

**М.В. КОВАЛЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач ВЛАСЮК С.А.**

Податковий кодекс, який набрав чинності з 1.01.2011 року має багато змін, які затронули і спрощену систему оподаткування також. Відповідно до розділу XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України від 02.12.2010р. №2755-VI Глава 1, яка передбачала реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності відповідно до сучасних напрямків реформування податкової політики держави, в тому числі щодо стимулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на етапі започаткування власного бізнесу, – виключена.

В 2011 році спрощена система оподаткування діє не тільки для фізичних осіб, а й для юридичних. Умови роботи залишаються тими ж, що й раніше. Але з набранням чинності Податкового кодексу України є деякі розбіжності.

Вже з початку нового року підприємці, що сплачують єдиний податок, не можуть бути платниками податку на додану вартість. Вони повинні повернути свідоцтво платника ПДВ в податкову інспекцію.

З 1 квітня 2011 року юридичні та фізичні особи, які знаходяться на загальній системі оподаткування, позбавлено права фіксувати у складі витрат суми витрачені на придбання товарів, робіт, послуг (окрім послуг з інформатизації) у фізичних осіб – платників єдиного податку.

Також потрібно звернути увагу платників податків на одну з останніх постанов Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 року № 1196, яка вносить зміни в постанову КМУ від 16 березня 2000 № 507, що роз'яснює положення Указу Президента "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва". Відтепер розподіл сплачених суб'єктом малого підприємництва сум єдиного податку Державною казначейською службою не здійснюватиметься.

Тобто підприємці самостійно сплачуватимуть: 43% нарахованого єдиного податку – на рахунок місцевого бюджету та 57% – на рахунки органів Пенсійного фонду України, як частину суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Згідно з редакцією Податкового кодексу, що враховує викладені на 18 сторінках зміни і поданою на підпис голови Верховної Ради, спрощена система оподаткування для фізичних осіб-підприємців буде в цілому скасована з 1 січня 2016 року. Відповідно до редакції кодексу парламент щорічно, до 1 червня, переглядатиме річний обсяг виручки, який дозволяє фізичним особам-підприємцям працювати на спрощеній системі оподаткування, а також ставку єдиного податку.

У документі збережений річний обсяг виручки, що дозволяє використовувати спрощену систему оподаткування: до 300 тис. грн. – без касового апарату, а за наявності касового апарату – 600 тис. грн., з чотирма найнятими робітниками і з вісьмома – для сфери ресторанного бізнесу.

Ставка податку встановлюється щорічно органами місцевого самоврядування залежно від виду господарської діяльності за календарний місяць в наступних межах: для населених пунктів з населенням понад 500 тис людей – від 20 до 600 грн.; з населенням від 150 тис до 500 тис – від 20 до 400 грн.; для інших населених пунктів – від 20 до 200 грн.

Скорочений перелік видів діяльності, при здійсненні яких не може бути використана спрощена система оподаткування. Так, з нього виключена діяльність у сфері перевезень, розваг, окрім грального бізнесу, інжинірингу, геології, геодезії,

технічних випробувань, послуги телерадіомовлення і роздрібна торгівля через торгові автомати.

Згідно з оновленою редакцією документа, спрощена система оподаткування не може застосовуватися в наступних видах діяльності: діяльність з організації і проведення азартних ігор, виробництво і продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу пива і столових вин); виробництво і роздрібний продаж паливно-мастильних матеріалів; видобуток, виробництво і інші види діяльності з дорогоцінними металами і коштовними каменями і роздрібна торгівля виробами з них; видобуток і реалізація корисних копалини; фінансова діяльність; операції з нерухомістю; оптова торгівля і посередництво в цій галузі. Крім того, єдиний податок не розповсюджується на діяльність у сфері наземного, водного, авіаційного транспорту, надання додаткових транспортних послуг і допоміжних операцій (крім діяльності таксі, нерегулярного пасажирського транспорту і діяльності автомобільного вантажного транспорту); зовнішньоекономічну діяльність, окрім експорту програмного забезпечення і послуг з віддаленої підтримки програм і устаткування, розробки, постачання і оновлення ПЗ, а також надання послуг у сфері інформатизації.

Також кодексом виключені зі спрощеної системи оподаткування: діяльність з управління підприємствами; допоміжна діяльність у сфері державного управління; діяльність з надання послуг пошти і зв'язку, розслідувань і забезпечення безпеки; у сфері права, бухгалтерського обліку і аудиту; консультування щодо комерційної діяльності і управління, рекламна діяльність, підбір і забезпечення персоналом, роздрібна торгівля через Інтернет.

Єдиний податок не розповсюджується також на перепродаж предметів мистецтва, колекціонування і антикваріату, організацію торгів (аукціонів) витворами мистецтва, предметам колекціонування або антикваріату.

Отже, тільки створення оптимальної моделі оподаткування може зупинити масове скорочення і втечу підприємців у тінь, для чого зараз є всі передумови.

ПРОБЛЕМИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В.П. ПОГОРІЛА, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник: ст. викладач С. А.ВЛАСЮК

З переходом економіки до ринкових відносин, підвищується самостійність підприємств, їх економічна і юридична відповідальність. Різко зростає значення фінансової стійкості і платоспроможності суб'єктів господарювання. Усе це значно збільшує роль аналізу їхнього фінансового стану: наявності, розміщення і використання коштів.

Сьогодні, нажаль, більшість підприємств не можна характеризувати як стабільними та такими, що мають стійкий фінансовий стан. Саме в такий час особливо гостро постає питання аналізу та дослідження фінансового стану підприємства, пошуку нових підходів до цієї проблеми. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Отже, фінансовий стан можна характеризувати з позиції його ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, прибутковості, ділової активності та оборотності.

Велика частина підприємств є збитковими за результатами діяльності, деякі з них слід давно оголосити банкрутами, а отримані кошти перерозподілили на користь

ефективних виробництв, що в умовах масової неплатоспроможності підприємства виконують такі заходи:

- інвентаризація активів підприємства;
- погашення всіх заборгованостей;
- оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства;
- запровадження прогресивної технології, механізація і автоматизація виробництва;
- реструктуризація боргів відбувається перетворенням короткострокової заборгованості у довгострокові позики або іпотека;
- проведення капітального ремонту та заміна застарілого устаткування.

Вони запобігають кризовим ситуаціям, а також спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства і стабілізацію його фінансового стану.

Платоспроможність підприємства відбиває наявність у нього коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення. Характерними ознаками платоспроможності підприємства є наявність у нього достатніх коштів на розрахунковому рахунку та відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Про неплатоспроможність свідчать такі статті у звітності: "Непокриті збитки", "Короткострокові кредити банків", "Прострочена кредиторська заборгованість", "Векселі видані, прострочені".

Платоспроможність – це здатність підприємства розрахуватися з кредиторами негайно, в день настання строку платежів, тобто ідеться про постійну наявність у нього в необхідних розмірах платіжних засобів або активів, які можуть негайно бути перетвореними у платіжні засоби.

Оскільки підприємство розміщує всі джерела капіталу в активи, то на думку багатьох авторів, платоспроможним є те підприємство, у якого активи більші, ніж зовнішні зобов'язання. Проте, в цьому випадку можна оцінювати можливість підприємства покрити зобов'язання тільки у разі банкрутства. Для забезпечення ж платоспроможності підприємства недостатньо перевищення його активів над зовнішніми зобов'язаннями, оскільки необхідне певне співвідношення між активами різної ліквідності, визначеної за термінами зобов'язань підприємства.

Для збереження платоспроможності на підприємстві повинна дотримуватися фінансова рівновага. Це можливо при дотриманні двох основних умов:

- виходячи з вимоги забезпечення заданого рівня прибутковості, підприємство повинне, використовуючи наявний капітал, як мінімум покривати витрати, пов'язані його отримання;
- виходячи з вимог ліквідності, підприємство повинне бути в стані платоспроможності.

Очевидно, що платоспроможність не константа, а змінна характеристика, яка може мати різні градації, – від епізодичної до стійкої платоспроможності або, навпаки, хронічній неплатоспроможності.

Кожне підприємство має проводити пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості діяльності і досягнення беззбиткової роботи за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення конкурентоспроможності товарів, зниження їх собівартості, ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат.

Таким чином, головною метою підприємства, що опинилося в скрутному становищі, є перехід на нормальний режим роботи. Для цього необхідно погасити всі заборгованості та розробити план по оздоровленню економічної діяльності підприємства.

РОЗВИТОК КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**М.В. ДЯЧЕНКО, студ. IV курсу факультету економіки і підприємництва
Науковий керівник:старший викладач С.А. ВЛАСЮК**

Малий бізнес виконує важливу роль у ході вирішення багатьох економічних і соціальних завдань. Формування культури підприємництва життєво необхідне для економічного зростання і конкурентоспроможності економіки. Активна підтримка розвитку малого бізнесу в перспективі сприяє створенню великої кількості робочих місць, збільшенню податкової бази, зростанню національного доходу. Тобто створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва є важливим питанням як для малого бізнесу, так і для економіки в цілому.

Головною проблемою вітчизняних підприємницьких структур є недостатність фінансових ресурсів для підтримки і розвитку власного бізнесу. Окремою проблемою розвитку підприємництва є оподаткування малого та середнього бізнесу – воно надто обтяжливе.

Світовий досвід переконує, що пільгове оподаткування малих підприємств виправдане і з економічної, і з соціальної точок зору. Причому поширеною у світі практикою є повне звільнення від оподаткування новостворених малих підприємств на досить тривалий час.

На відміну від України, в Європі кредитуванню малого та середнього бізнесу надають великого значення міжнародні фінансові інститути. Так, у ЄС діє спеціальна програма, що передбачає розподіл фінансової допомоги, призначеної для кредитування малого бізнесу, через Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), інші європейські фінансові інституції. Відповідно до програми ЄБРР відкриваються кредитні лінії для місцевих банків, що приєдналися до цієї програми.

Необхідною умовою прийняття інвестиційних рішень є аналіз достатності майбутніх грошових надходжень підприємства для обслуговування кредиту. На підставі такого аналізу приймаються рішення про відповідність підприємства загальним вимогам, які висуваються банком до позичальників.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) підтримує малий бізнес, надаючи глобальні кредити. На відміну від ЄБРР, що додатково здійснює технічну підтримку та контролює кожен проект окремо, ЄІБ довіряє місцевим банкам працювати з проектами самостійно. Гарантами ЄІБ обирає банки, акціонерами яких є ЄБРР, Міжнародна фінансова корпорація чи Німецький банк реконструкції.

В Україні спостерігається активізація діяльності банківських установ щодо кредитування малого та середнього бізнесу. Це пояснюється двома чинниками. Перший – переорієнтація багатьох фінансових установ на малий бізнес, що стає пріоритетним не тільки для великих банків, а й для середніх, які також готові активно працювати з населенням, малим і середнім бізнесом. Другим чинником збільшення частки кредитів суб'єктам малого бізнесу у кредитних портфелях банків є зростання попиту на відносно невеликі за розміром позики.

Крім кінцевої мети – нарощення кредитних портфелів за рахунок видачі нових позик, при впровадженні програм кредитування малого та середнього бізнесу, банки мають можливість залучати нових клієнтів. Клієнти, яким надано кредит, у стислий термін на тривалий період отримують додаткові можливості для розвитку.

На українському ринку серйозно кредитують малий і середній бізнес Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, фонд «Євразія», Німецький банк реконструкції. Ці організації співробітничать з вітчизняними фінансовими установами за такими програмами кредитування малого та середнього бізнесу.

Крім комерційних банків, формування пропозиції послуг мікrokредитування для

суб'єктів малого бізнесу може здійснюватися небанківськими фінансово-кредитними установами – небанківськими макрофінансовими організаціями, основна функція яких – посередництво між споживачами мікрокредитних послуг і джерелами фінансування.

Для активізації сфери мікрокредитування, посилення фінансових позицій суб'єктів малого підприємництва та появи нових видів фінансових інститутів і нових видів фінансових послуг на вітчизняному кредитному ринку необхідно зробити і запровадити, у першу чергу, правові та організаційні основи функціонування небанківських фінансових інститутів мікрокредитування.

Правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні визначені в Законі України «Про державну підтримку підприємництва». У підтримку малого підприємництва здійснюється відповідно до Національної програми сприяння малого підприємництва в Україні, програма підтримки малого підприємництва в Автономній Республіці Крим, регіональних та місцевих програм підтримки малого підприємництва, які затверджуються відповідно до законодавства.

Доступ до кредитних ресурсів для малого підприємництва в нашій країні залишається незадовільним, проте деякі комерційні банки без будь-яких стимулів з боку держави кредитують мале підприємництво.

Розвиток малого середнього підприємництва сприяє ефективній реструктуризації виробництва та підприємств, розв'язанню проблем зайнятості, зростанню рівня життя населення, переходу до повноцінних ринкових відносин.

Без розвитку малого підприємництва неможливе формування середнього класу, як запоруки створення надійного фундаменту демократичного суспільства. Малий бізнес вирізняється найменшими інвестиційними потребами, характеризується найшвидшим обігом капіталу.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА

Збірник студентських наукових праць Уманського НУС / Редкол.: А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. — Умань, 2011. — Ч. III: Економічні та гуманітарні науки. — 340 с.

Адреса редакції:

м. Умань, Черкаської області, вул. Інститутська, 1
Уманський національний університет садівництва, тел.: 4-69-87

Підписано до друку 7.04.2011 р. Формат 60х84 1/16. Друк офсет.
Умов. – друк. арк. 29,18. Наклад 50 екз. Зам. № 73.

Надруковано:

Редакційно-видавничий відділ
Уманського національного університету садівництва
Свідоцтво ДК № 2499 від 18.05.2006 р.
вул. Інтернаціональна 2, м. Умань, Черкаська обл., 20305