

воздействия на окружающую среду. Результаты контролируются и сравниваются с данными, характеризующими экологическую обстановку на предприятии до инвестирования.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что в Украине по сравнению с Германией инвестиции в области охраны окружающей среды до сих пор играют второстепенную роль, что характерно не только для финансово-экономического кризиса. К крупнейшим проблемам относят: энергоемкость и неэффективное производство, недостаточно развитый контроль за выбросами, загрязнение почвы и вод хозяйственными и промышленными отходами. Модернизация производства, следование нормам и освоение новых технологий позволяет снижать промышленное влияние на окружающую среду.

**Перспективы дальнейших исследований.** В рамках дальнейших исследований необходимо разработать конкретные научно-практические рекомендации по использованию инструментария, необходимого для управления потоками экологических инвестиций, поступающих как из-за рубежа, так и от самого государства и предприятий.

### Литература

1. Зяцьковська Л.І. Фінансування інвестицій екологічного спрямування//Фінанси України, №11, 2006. – с. 98-103.
2. Яндыганов Я.Я. экономика природопользования – М6 КНОРУС: 2005. – 576 с.
3. Winter Georg. Check-Liste Finanzen und oeffentliche Foerderprogramme // Das umweltbewusste Unternehmen; Handbuch der Betriebsoekologie mit 28 Check-Listen fuer die Praxis. - Muenchen: Beck, 1993.
4. Коллегия Госэкоинвестагентства: Премьер-министр согласовал еще 123 проекта зеленых инвестиций. [Электронный ресурс]: Материалы сайта «neia.gov.ua». – Режим доступа: [http://www.neia.gov.ua/nature/control/ru/publish/article?art\\_id=128929&cat\\_id=123787](http://www.neia.gov.ua/nature/control/ru/publish/article?art_id=128929&cat_id=123787)
5. Звіт "Про діяльність Державного (Національного) агентства екологічних інвестицій за I півріччя 2011 року". [Електронний ресурс]: Материалы сайта «neia.gov.ua». – Режим доступа: [http://www.neia.gov.ua/nature/control/uk/publish/article?art\\_id=128836&cat\\_id=110541](http://www.neia.gov.ua/nature/control/uk/publish/article?art_id=128836&cat_id=110541)
6. Оксана Днепровская. Самая большая экологическая организация мира дала Украине «зеленый свет»//КП Украина, №6, 2011 г.
7. «Нафтогаз Украины» планирует инвестиции на \$100 млн в экологические проекты. [Электронный ресурс]: Материалы сайта «bigpowernews.ru». – Режим доступа: <http://www.bigpowernews.ru/news/document13474.phtml>

УДК 657.44

### ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ ДОХОДУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Чейлях О. Ю. Піскунова Н. В.

*Резюме.* У статті здійснено порівняльний аналіз положень (стандартів) бухгалтерського обліку України, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та стандартів бухгалтерського обліку Російської Федерації в питаннях умов визнання доходу від реалізації продукції. Визначено основні недоліки та напрямки вдосконалення умов визнання доходу в Україні.

*Ключові слова:* фінансовий результат, прибуток, дохід, визнання доходу.

**Вступ.** В основі всіх важливих показників, які відображають ефективність господарської діяльності, є бухгалтерський прибуток - саме цей показник первинний по відношенню до всіх інших показників фінансових результатів діяльності підприємства. Від об'єктивності розрахунку бухгалтерського прибутку залежить рівень коректності показників, необхідних користувачам, що визначає правильність прийняття рішень на мікро- та макроекономічному рівнях [1].

Одним із важливих і принципових теоретичних питань економічної діяльності є визначення терміна «доходи». Як економічна категорія, дохід в загальному розумінні означає потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента.

Водночас прибуток - це складний розрахунковий показник, значення якого перебуває під впливом багатьох факторів, а саме види доходів та витрат, їх оцінка, момент визнання конкретного доходу та конкретних витрат, ступінь централізованого регулювання моменту визнання та величини доходів і витрат тощо.

Проблема тлумачення таких загальних термінів, як дохід, витрати та прибуток, є характерною не лише для вітчизняної практики обліку. Протягом століть розвивались і співіснували теорії, які відображали підходи до визначення доходів і фінансових результатів діяльності в системі бухгалтерського обліку. Реформування бухгалтерського обліку в Україні наблизило національні методи обліку до світових стандартів. Незважаючи на те, що нові методи застосовуються вже тривалий час, проблеми раціональної побудови обліку фінансових результатів залишаються актуальними для багатьох підприємств. Зокрема, важливе значення для достовірного визначення прибутку має порядок визнання доходів підприємства.

Питанням обліку та визнання доходів значну увагу у своїх працях приділяли такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, І.Р. Коновалова, В.М. Костюченко, Н.Ю. Кравченко, Г.В. Нашкерська, П.С. Смоленюк, В.В. Сопко, А.М. Стельмашук, Я.В. Соколов та ін. Але, незважаючи на значну увагу науковців, умови визнання доходу, що застосовуються в Україні, мають низку недоліків та проблемних питань і тому потребують подальшого дослідження та вдосконалення.

Метою статті є дослідження умов визнання доходу від реалізації продукції, які діють в Україні, обґрунтування основних недоліків та визначення напрямків їхнього вдосконалення.

**Основний матеріал.** Доходи - це різниця між виручкою від реалізації продукції, товарів та надання послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції.

Доходи, як політико-економічна категорія представляють собою певну суму грошових коштів та матеріальних благ і послуг отриманих у процесі виконання економічних функцій домогосподарств, з приводу отримання яких виникають відносини приватної власності у всіх сферах суспільного відтворення [2].

Поняття «доходи», як широка економічна категорія досліджувалась на протязі всієї історії становлення економіки. Наприклад:

1. А. Сміт (1723-1790 рр.) визначив види доходів: рента заробітна плата, прибуток. Дохід, як заробітна плата залежить від рівня національного багатства країни. Дохід, як прибуток на капітал визначається вартістю використаних на справу капіталу, і буває більшим або меншим залежно від розмірів цього капіталу.

2. Й.А. Шумпетер (1883-1950 рр.) Дохід - це винагорода за нововведення. Його отримує той хто раніше за всіх використовує нововведення.

3. Дж.М. Кейнс (1883-1946 рр.) Досліджував перерозподіл доходів в інтересах соціальної групи, які отримують найбільш низькі доходи.

4. М. Фрідмен (нар. у 1912 р.) Створив концепцію перманентного доходу - це такий дохід, який споживач очікує отримувати протягом досить тривалого часу [2].

Отже, кожний з вчених по різному трактує це поняття, створюючи і обґрунтовуючи доведення в своїх концепціях та працях.

У бухгалтерському обліку доходи — це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників) [3].

Кобилянська А. І. в своїх роботах визначає, що дохід є надходженням економічних вигід, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів, тощо.

Сопко В. вважає, що дохід означає валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства [3].

У теорії і практиці бухгалтерського обліку виділяють різні моменти визнання доходу від реалізації:

1. На момент завершення виробництва - дохід визнається за умови наявності певної ціни продажу або стабільної ринкової ціни, коли відсутні суттєві витрати на підготовку до реалізації.

2. На момент реалізації - дохід визнається за умови встановлення ціни на продукцію (товар, інший актив), обґрунтовано метод оцінки суми, яку можливо одержати від реалізації, здійснено оцінку всіх суттєвих витрат.

3. На момент одержання грошових коштів - неможливо оцінити одержані активи з достатньою достовірністю, існує ймовірність здійснення додаткових суттєвих витрат, які не можуть бути точно визначені на момент реалізації.

4. Протягом здійснення виробництва - дохід визнається за умови встановлення ціни, визначеної у договорі або за наявністю ринкових цін для річних стадій виробництва [1].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

1. Покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

2. Підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

3. Сума доходу може бути достовірно визначена;

4. Є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Умови визнання доходу в Україні регламентовано Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», яким встановлено єдиний принцип для відображення доходу в обліку - момент фактичної реалізації продукції (товарів, інших активів).

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» пп. 11.3.1 ст. 11 зазначалося, що датою збільшення валового доходу вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше (або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку в оплату товарів (робіт, послуг), що підлягають продажу, або дата відвантаження товарів) [5].

Податковим кодексом України, що вступив у дію з 1 січня 2011 р., докорінно змінено порядок ведення обліку та визнання доходів. Згідно з п. 137.1 ст. 137 дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар. При цьому діє метод нарахувань, який означає, що доходи відображаються в обліку в момент їхнього виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів, що, на нашу думку, значною мірою вирішує проблему відокремлення умов визнання доходу від реалізації за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та податковим законодавством [6].

Незважаючи на однакову умову визнання доходу, що міститься в Податковому кодексі України та П(С)БО 15 «Дохід», а саме - перехід права власності на товар, необхідно зазначити, що п. 8 П(С)БО 15 «Дохід» встановлено також інші критерії визнання доходу, які мають виконуватися одночасно. З метою їхнього дослідження та визначення основних недоліків проведемо порівняння умов визнання доходу за П(С)БО 15 «Дохід», міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 18 «Дохід» та ПБО 9/99 «Доходи підприємства», що застосовуються у Російській Федерації, подане в таблиці 1.

Таблиця 1

Умови визнання доходу за українськими, російськими та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку

Умова	ПБО 9/99 «Доходи підприємства» (Російська Федерація) [7]	Міжнародний стандарт фінансової звітності 18 «Дохід» [8]	П(С)БО 15 «Дохід» (Україна) [3]
1	2	3	4
Наявність права на одержання доходу	Підприємство має право на одержання доходу, що впливає з конкретного договору або підтверджене іншим відповідним чином		
Впевненість в одержанні доходу	Існує впевненість в тому, що в результаті конкретної операції відбудеться збільшення економічних вигід, а саме у випадку, коли підприємство одержало в оплату актив або відсутня невизначеність стосовно одержання активу	Існує ймовірність, щодо суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією	Є впевненість у тому, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства
Можливість оцінки доходу	Сума доходу може бути визначена	Суму доходу можна достовірно оцінити	Сума доходу може бути достовірно визначена
Перехід права власності покупцю	Право власності (володіння, користування, розпорядження) на продукцію (товар) повинно перейти до покупця	Суб'єкт господарювання передав покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на товар. За суб'єктом господарювання не залишається ані подальша участь керівництва у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ані ефективний контроль за реалізованими товарами	Покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив). Підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами)
Можливість оцінки витрат, пов'язаних з отриманими доходами	Витрати, що здійснені або будуть здійснені у зв'язку з цією операцією, можуть бути визначені	Витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити	Витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені

Як видно з таблиці, умови визнання доходу від реалізації продукції стосовно переходу права власності та ризиків покупцю у П(С)БО 15 «Дохід» та в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку подібні. Але вважаємо, що більш вірним є визнання доходу за цим критерієм у ПБО РФ 9/9, що застосовується в Російській Федерації, в якому зазначено, що «право власності (володіння, користування, розпорядження) має перейти до покупця».

Виходячи з цього, визнання доходу за умови передачі ризиків і вигід, пов'язаних з правом власності на продукцію покупцю, що міститься в П(С)БО 15 «Дохід», на нашу думку, є недоцільним, оскільки продавець

не може визначити ступінь ризику і вигоди покупця, так як йому невідома мета подальшого використання даної продукції.

Крім того, за передачі права власності на продукцію покупцеві цілком очевидним є те, що продавець не здійснює надалі управління та контроль за цією продукцією, тому вважаємо, що така умова визнання доходу як у П(С)БО 15 «Дохід» так і в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку є нелогічною, що впливає також зі ст. 319 Цивільного кодексу України, в якій зазначено, що «здійснення права власності передбачає володіння, користування, розпорядження власником своїм майном на власний розсуд»

Також необхідно зазначити, що в російському ПБО 9/99 «Доходи підприємства» однією з умов визнання доходу є наявність права на одержання доходу, а також виділено додатковий критерій впевненості в одержанні доходу: «Впевненість в тому, що в результаті конкретної операції відбудеться збільшення економічних вигід, існує у випадку, коли підприємство одержало в оплату актив чи відсутня невизначеність стосовно одержання активу» [7].

Що стосується П(С)БО 15 «Дохід», то в ньому взагалі немає умови визнання доходу в питанні наявності права підприємства на одержання доходу, а також умов, за яких підприємство буде мати впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід. Ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що «економічна вигода - потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів». Таким чином, наявність впевненості в надходженні грошових коштів на розрахунковий рахунок підприємства, на наш погляд, є необхідною умовою визнання доходу в бухгалтерському обліку продавця, оскільки це сприяє реальності даних про фінансові ресурси підприємства, а також відхиляє необхідність визнавати доходи та сплачувати відповідні податки до моменту реального надходження грошових коштів [9].

Але формулювання цього критерію впевненості щодо збільшення економічних вигід підприємства як у П(С)БО 15 «Дохід», ПБО 9/99 «Доходи підприємства», так і в міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 18 «Дохід» є неконкретним. У даному випадку під час формування критерію впевненості в одержанні доходу необхідно враховувати також положення п. 135.2 ст. 135 Податкового кодексу України, в якому зазначено, що «доходи визначаються на підставі первинних документів, що підтверджують отримання платником податку доходів» [6].

Таким чином, вважаємо за необхідне ввести до переліку умов, виконання яких потрібне для визнання доходу, зазначених в П(С)БО 15 «Дохід», додатковий критерій впевненості щодо збільшення економічних вигід підприємства, що підтверджується документами або на надходження грошових коштів як оплати, або на одержання банківських гарантій на оплату, або на виставлення покупцем акредитива.

Запропонований критерій впевненості щодо збільшення економічних вигід підприємства характеризує справжні гарантії надходження доходу на рахунок підприємства-продавця за виконання таких умов:

- підприємством одержано грошові кошти за продукцію у сумі як попередньої, так і наступної оплати;
- наявні банківські гарантії щодо оплати продукції в сумі цієї гарантії;
- є підтвердження виставленого покупцем акредитива.

Отже, введення такого критерію впевненості виключає можливість його неоднозначного трактування у П(С)БО 15 «Дохід» та сприяє реальному відображенню доходів, підтверджених справжнім надходженням грошових коштів.

Крім того, уточнення потребує можливість достовірного визначення доходу, що можливо лише за умови наявності певного договору, відповідно до якого такий дохід може бути визначений. Також необхідною умовою для визначення моменту реалізації продукції є перехід права власності, який обов'язково повинен бути передбачений у договорі що сприятиме забезпеченню взаємозв'язку порядку відображення доходу від реалізації продукції в обліку продавця та її оприбуткування у покупця [10].

На основі здійсненого аналізу вважаємо за необхідне доповнити перелік умов визнання доходу, встановлених П(С)БО 15 «Дохід» та застосовувати їх у такому вигляді:

- право власності на продукцію, згідно договору, перейшло до покупця;
- сума доходу відповідно договору може бути достовірно визначена;
- підприємство на основі договору або іншого, передбаченого законодавством документа, має право на одержання доходу;
- є впевненість у тому, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства. Така впевненість підтверджена відповідними документами безпосередньо на надходження грошових коштів, на одержання банківських гарантій на оплату, на виставлений покупцем акредитив;
- витрати, пов'язані з одержанням доходів за цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

**Висновки.** Застосування запропонованих принципів визнання доходу, що враховують перехід права власності та встановлюють гарантії збільшення економічних вигід підприємства, дозволить підтвердити величину визнаного в бухгалтерському обліку доходу реальними грошовими потоками. Крім того, визначення в договорі умов переходу права власності дозволить підприємству чітко ідентифікувати момент виникнення доходу, а зазначення суми та порядку оплати за продукцію (товар, інший актив) надаватиме підприємству право на його одержання.

## Література

1. Коновалова И.Р. Развитие учета прибыли в условиях трансформации отношений собственности / И.Р. Коновалова. - М.: Экономистъ, 2009. - 382 с.
2. Економічна теорія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2009. - 719 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 14.12.1999 р. № 860/4153
4. Склярук И. Генезис подходов к определению прибыли до налогообложения в Украине // Бухгалтерский учет и аудит. - 2011. - №4. - С. 26-30
5. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України: [прийнято ВР від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР]
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI
7. Положение по бухгалтерскому учету РФ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.1999 г.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01. 1995 р.
9. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України: [прийнято ВР від 16.07.1999 р. № 996-XIV]
10. Гавриленко О.С. Умови визначення доходу: основні проблеми та шляхи їхнього вирішення/ О.С. Гавриленко//Вісник ДонНУЕТ. - 2011.-№3 –С. 219-223.

УДК 005.93:005.334.4

### **О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ УГРОЗЕ БАНКРОТСТВА**

*О. К. Четверикова, Е.А. Клокова*

*Резюме.* В статье исследуются финансовые аспекты банкротства украинских предприятий, раскрыто содержание антикризисного финансового управления при угрозе банкротства, важнейшей составляющей которого является политика антикризисного финансового управления предприятием. Рассмотрен комплекс внутренних механизмов финансовой стабилизации субъекта хозяйствования и внесены предложения по повышению уровня эффективности антикризисного финансового управления.

*Ключевые слова:* финансовый кризис, банкротство предприятия, антикризисное финансовое управление, политика антикризисного управления.

В любом обществе как целостной социально-экономической системе, его отдельных сферах и звеньях время от времени возникают кризисные явления, которые угрожают существованию самой системы. Кризисные ситуации в деятельности предприятий являются неизбежными с точки зрения нестабильности среды функционирования и циклического характера развития субъектов предпринимательской деятельности.

На современном этапе экономического развития существует проблема повышения уровня эффективности управления финансово нестабильными предприятиями. Значительный вклад в решение отдельных аспектов данной проблемы внесли такие украинские и зарубежные ученые, как И. Бланк, О. Бондарь, Е. Бригхем, В. Герасимчук, В. Гринева, Т. Клебанова, Б. Коласс, А. Поддерёгин, В. Пономаренко, Ю. Радченко, В. Семиноженко, Е. Стоянова, О. Терещенко, О. Ястремская и многие другие. Нерешенные аспекты проблемы заключаются не только в разработке эффективной политики антикризисного управления предприятием при угрозе банкротства, но и в ее успешной реализации.

Цель данного исследования – на основе системного подхода раскрыть содержание антикризисного финансового управления предприятием при угрозе банкротства и обосновать необходимость разработки и внедрения эффективной антикризисной финансовой политики на ранних стадиях возникновения финансового кризиса для повышения действенности антикризисного управления предприятием при угрозе банкротства.

Кризис – это переломный этап в функционировании любой системы, на котором она поддается воздействию извне или изнутри, что требует качественно нового реагирования на отдельные кризисные явления. Различают три фазы кризиса:

1. Фаза, которая непосредственно не угрожает функционированию предприятия (при условии его перевода на режим антикризисного управления).
2. Фаза, которая угрожает дальнейшему существованию предприятия и требует немедленного проведения финансовой санации.
3. Кризисное состояние, которое не совместимо с функционированием предприятия и приводит к его ликвидации [3].

Статистика американских и европейских рынков свидетельствует, что из 100% вновь созданных субъектов хозяйствования только 20% продолжают свое функционирование после трех лет работы. Причем из этих 20% после 6–7 лет существования остается снова не более 20%. Если проанализировать общий результат, то только 4–5% субъектов хозяйствования функционируют более 9–10 лет [4].

Эта закономерность имеет место во всех странах, что наглядно прослеживается на Рис. 1.