

тів та враховують їх індивідуальні потреби. Дана модель також передбачає значну інтеграцію страхових послуг (продуктів) у банківську систему.

**Висновки.** Співпраця банків та страхових компаній є вигідною і для споживачів послуг останніх. Зазвичай, вигоди клієнтів проявляються в зручності при отриманні послуг, а також економії коштів та часу на їх оформлення. При цьому, недоліком bancassurance може бути падіння довіри до банківської установи з боку тих клієнтів, які вважатимуть інтегровані продукти непотрібними чи нав'язливими. Факт розголошення банком конфіденційних даних клієнтів, останніми також сприймається з недовірою.

Успішність інтеграції в багатьох випадках залежить від здатності банку та страховика вчасно реагувати на загрози, які існують на фінансовому ринку і безпосереднім чином можуть вплинути на економічні інтереси фінансових посередників. З огляду на проведене дослідження можна зрозуміти, що банківське страхування в Україні має досить великий потенціал для розвитку. Хоча нині банки та страхові компанії співпрацюють в обмежених масштабах (окремі сегменти фінансових послуг), проте все це можна розглядати як підґрунтя для подальших інтеграційних процесів у фінансовому секторі України.

**Список літератури:** 1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000р. № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua> 2. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996р. № 85/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua> 3. Банківська послуга. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [uk.wikipedia.org/wiki/](http://uk.wikipedia.org/wiki/) 4. Банковское право Российской Федерации. Особенная часть. В 2 т.: Учебник / Отв. ред. Г.А. Тосунян. – М.: Юристъ, 2002. – Т. 2. – 783 с. 5. Брегеда О.А. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук. - К., 2002. - 16 с. 6. Вовчак, О.Д. Кредит і банківська справа [Текст] : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564с. 7. Говорушко Т.А. Страхові послуги. 2-е вид. перероблене та доповнене: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 344с. 8. Єрмошенко А.М. Bancassurance як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ / А.М. Єрмошенко // Збірник наукових праць: Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – Т. 20. – С. 265-269.

*Надійшла до редколегії 23.05.2012*

УДК 339.72.015

Б 722

**Н.В. БОБКОВА**, соискатель, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол,

**Э.А. КАРПОВ**, канд. экон. наук, профессор, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол.

## **ДИАГНОСТИКА ОВЕРТРЕЙДИНГА С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ МЕТОДА ОТРАЖЕНИЯ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ**

Целью данного исследования является описание основных методов учета выручки от реализации и проецирование вариантов ведения учета на финансовые потоки предприятия. Краткий анализ пока-

телей фирмы, построение cash – flow на основе бухгалтерских данных и выявление скрытых признаков овертрейдинга при применении различных методов отражения выручки.

Метою даного дослідження є опис основних методів обліку виторгу від реалізації й проектування варіантів ведення обліку на фінансові потоки підприємства. Короткий аналіз показників фірми, побудова cash – flow на основі бухгалтерських даних і виявлення схованих ознак овертрейдинга при застосуванні різних методів відбиття виторгу.

The aim of this study is to describe the basic methods of sales revenue accounting and projection accounting variants for enterprise's cash flows. A brief analysis of firm's indices, building cash-flow-based accounting data and identification of hidden overtrading features when applying various methods of revenue's reflection.

Как известно из литературы, существуют два метода отражения выручки от реализации:

1) по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов – «метод начисления». Здесь образованием выручки считается дата отгрузки, т.е. поступление средств не является фактом определения выручки. В основе данного метода лежит юридический принцип перехода права собственности на товар.

2) метод отражения выручки по мере оплаты – «кассовый метод». Моментом образования выручки считается дата поступления средств на счета.

Метод определения выручки закрепляется в учетной политике предприятия. В условиях разделения налогового и бухгалтерского учета предприятие устанавливает лишь метод определения выручки от реализации товаров (работ, услуг) для целей налогообложения. Предприятия, находящиеся на общей системе налогообложения (ОСН) для учета реализации должны использовать метод начисления, предприятия, находящиеся на упрощенной системе налогообложения (УСН), которая применяется в случае соблюдения условий, прописанных в НК РФ, могут использовать кассовый метод учета реализации.

При построении отношений в холдинге, заранее оговаривается структура и схема движения денежных потоков. Особое значение при этом имеет система налогообложения, выбранная предприятием, и мониторинг финансовых потоков. Прибыльное на первый взгляд предприятие может иметь существенный дефицит оборотных средств, финансовые разрывы в платежной системе и нуждаться в срочном привлечении ресурсов для их покрытия.

Для банков – кредиторов, принимающих решение о финансировании бизнеса или открытии овердрафта, доминирующим фактором при оценке заемщика имеет официальная бухгалтерская отчетность (формы 1 и 2), в частности, по «отчету о прибылях и убытках» делается вывод о прибыльности организации и темпах роста товарооборота в динамике. Обращать внимание на динамику дебиторской задолженности сотрудники банка начинают в случае появления её

просроченной величины. А в остальных вариантах дебиторская задолженность (со сроками погашения до 12 месяцев) даже увеличивает значение коэффициента текущей ликвидности компании. Более детальный и глубокий анализ качества ДЗ в большинстве случаев не проводится.

Организации холдинга, работающие на общей системе налогообложения, часто непреднамеренно показывают «недостоверные» данные о размерах товарооборота и оплаченных расходах в каждом конкретном периоде. И эта «недостоверность» не является незаконной, просто финансовые потоки компании немного «отстают» от бухгалтерских данных, давая основание банкам выдавать кредиты для финансирования текущей деятельности. Главной задачей финансовой службы в данном случае является интенсивный мониторинг денежных потоков, работа с дебиторской и кредиторской задолженностью холдинга, чтобы избежать существенных разрывов в оборотных средствах и возникновения крупного дефицита ресурсов.

Образцы моделей cash – flow приведены в приложениях 1–2. В первом случае построение модели осуществляется на основании данных бухгалтерской отчетности по «методу начисления» и отражает движение денежных средств по принципу построения «отчета о прибылях и убытках», на который обращает внимание банк. Второй вариант – это фактическое движение денег и отражение дефицита ресурсов, который необходимо пополнять или не допускать, оперативно реагируя на все изменения путем введения режима экономии или своевременного привлечения кредитных средств.

В таблице представлено сравнительное описание двух вариантов построения cash – flow по приложениям 1 и 2.

Варианты имеют упрощенный вид и начальные условия: период 6 месяцев работы, общая система налогообложения, минимум налоговых платежей, работа с поставщиками по предоплате, наличие дополнительных площадей для хранения резервного товарного запаса в небольших объемах, минимальный перечень накладных расходов.

С учетом упрощения анализа, уже выявлен дефицит ресурсов и состояние овертрейдинга компании. Но если учесть еще такие факторы как: задержка оплат от покупателей, рост дебиторской задолженности и недополучение выручки в каждом отрезке рассматриваемого периода; предыдущий период работы фирмы с платежами и задолженностями; невозможность использования товарных кредитов; прочие налоговые платежи, неучтенные в примере и т.п., можно представить общую картину состояния финансовых потоков компании.

Таблица. Сравнительное описание вариантов cash – flow

По бухгалтерским данным (метод начисления)	Фактическое движение денежных средств
1. Данные отражаются на основании информации из бухгалтерской отчетности (Форма 2 – «отчет о прибылях и убытках»)	1. Информация получена из 51 счета (отражает фактическое движение денежных средств)
2. Выручка считается полностью полученной и затраты оплаченными, налоги считаются перечисленными в соответствии с начислением.	2. В данном примере считается выручка полностью получена и затраты оплачены, но осуществляется перенос оплат поставщикам в соответствии с необходимым графиком закупок для обеспечения заданного уровня товарооборота. НДС уплачивается в соответствии с законодательством по данным налоговой декларации
3. Для упрощения расчетов приняты нулевые начальные условия, общая сумма начисленных процентов за рассматриваемый период распределяется с учетом ненулевых конечных остатков.	3. Начальные условия те же, некоторые статьи затрат увеличены в процентном отношении от размера выручки с НДС, т.к. фактическое движение денежных средств «не очищено» от налога. Процентные и прочие движения в разделе «финансовая деятельность» остаются без изменений.
4. Результат – прибыльные итоги в каждом отрезке	4. Результат – выявление дефицита ресурсов. Объем дефицита не может быть покрыт за счет перераспределения платежей, то есть – показан момент необходимости привлечения ресурсов извне в виде банковских или товарных кредитов.

Метод начисления при ОНС показывает бухгалтерские данные, но не отражает реальную картину движения денежных средств (ДДС), вследствие чего состояние овертрейдинга компании диагностируется уже на более поздних стадиях, когда управление им близко к риску банкротства. Кассовый метод работы такой риск минимизирует, но имеет особенность применения только при УСН. Для выхода предприятия из критической ситуации лучше всего перестроить бизнес в другую схему, увеличить количество юридических лиц в холдинге и перейти на УСН, применяя ОСН только когда это действительно обоснованно (при закупке товаров, оборудования и прочих расходах, когда контрагенты также применяют ОСН).

#### **Выводы:**

1) выбор метода отражения выручки и закрепление его в учетной политике компании должен быть обоснованным и стратегически правильным с точки зрения достоверности управленческого учета;

2) принятие управленческих решений должно базироваться не только на данных официальной бухгалтерской отчетности, но и на постоянном мониторинге финансового состояния компании и оценке достаточности ресурсов для дальнейшего ведения бизнеса в выбранном направлении;

3) даже если на предприятии ранее не осуществлялся мониторинг ДДС и уже выявлено состояние овертрейдинга, можно оперативно принять меры, изменить организационную и юридическую структуру, сократить расходы и остановить развитие бизнеса, чтобы спасти компанию и репутацию на рынке.

**Список литературы:** 1. Бухгалтерский учет. <http://www.tepka.ru/buh/52.html>. 2. Левчаев П.А. Финансы предприятий национальной экономики. <http://www.elective.ru/arts/eko01-k0232-p13943.phtml>. 3. Камфер Ю. Об отражении выручки при реализации товаров. [http://jurists.su/pravo/Konsultaciy\\_nalogi\\_ipravo\\_ob.html](http://jurists.su/pravo/Konsultaciy_nalogi_ipravo_ob.html) 5. Управление овертрейдингом развивающихся торговых сетей. Бобкова Н. В., Карпов Э. А. – Материалы III научно – технической конференции ОАО «ОЭМК». Старый Оскол, 2010 г., с. 196.

*Надійшла до редколегії 23.05.2012*

УДК 339.1

**О.М. ГАВРИСЬ**, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХП», Харків,  
**М.А. АНТОНЕНКО**, асистент, НТУ «ХП», Харків.

### **ТОВАРОЗНАВЧІ АСПЕКТИ РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

В статті досліджуються проблеми збуту машинобудівної продукції України з погляду сучасної теорії товарознавства непродовольчих товарів. Проаналізовано основні товарні групи машинобудівної галузі та проблеми розвитку для кожної з них. Досліджено основні причини неефективної збутової політики та виявлено напрямки підвищення ефективності збуту.

В статье исследуются проблемы сбыта машиностроительной продукции Украины с точки зрения современной теории товароведения непродовольственных товаров. Проанализированы основные товарные группы машиностроительной отрасли и проблемы развития для каждой из них. Исследованы основные причины неэффективной сбытовой политики и намечены направления повышения эффективности сбыта.

In the article the problems of Ukrainian machinery sale are probed from point of modern non-food commodity science. The basic commodity groups of machinery and problem of development are analysed for each of them. Principal reasons of uneffective sale policy and found out directions of increase of sale efficiency are investigated.

**Вступ.** З переходом України до ринкових відносин у машинобудівних підприємств виникла потреба у пошуку ринків збуту. Для випуску конкурентоздатної продукції підприємствам необхідне комплексне технологічне переозброєння, яке пов'язане з оновленням продукції, технології та технічних засобів. Проблемою для машинобудівних підприємств є обмеженість фінансових ресурсів, оскільки амортизаційні фонди не здатні забезпечити оновлення основних засобів навіть на старій технічній основі, а інвестори не зацікавлені у довгострокових та ризикованих проектах.