

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Тернопільський національний економічний університет

Тернопільська обласна державна адміністрація  
Тернопільська районна рада  
Головне управління Державного казначейства у Тернопільській області  
Контрольно-ревізійне управління в Тернопільській області  
Тернопільська обласна спілка споживчих товариств  
Малопольська вища економічна школа  
Саратовський соціально-економічний університет  
Молдавська економічна академія  
Білоруський державний економічний університет

Міжнародна  
науково-практична конференція

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ,  
АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ  
В ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

27-28 жовтня 2011 р.

**Збірник тез**

Тернопіль  
2011

На субрахунку 644 «Податковий кредит» ведуть облік суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання у випадку передоплати постачальникові.

Отже, основним нормативним документом, що регулює вітчизняну систему оподаткування та є основою для справляння податків із господарюючих суб'єктів є Податковий кодекс України. Зазначені пропозиції щодо відображення податків та зборів на субрахунках 64 рахунку дають змогу чітко розмежувати податки й збори за субрахунками та сприяють кращій організації аналітичного обліку за податками і платежами на підприємствах.

#### Література

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02. 12. 2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Міністерством фінансів України від 30.11.1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>

УДК 657.1

Саченко С.,  
Тернопільський національний  
економічний університет

### ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаєминах між ними як на території України, так і за її межами.

Із зовнішньоекономічною діяльністю пов'язана низка специфічних категорій, притаманних лише їй. Визначення цих категорій служить основою ефективного функціонування підприємств, які займаються такою діяльністю. Слід зауважити, що в досліджуваній галузі є надзвичайно багато як методологічних, так і методичних проблем. Окрім того, історичні аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності та зміна законодавчої бази

не завжди мали позитивно впливали на стан зовнішніх зв'язків вітчизняних суб'єктів господарювання зі зарубіжними партнерами.

Проте зовнішньоекономічна діяльність має негативні аспекти і ряд недоліків, серед яких:

- недосконалість нормативно-правової бази в Україні, яка регулює здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- проблеми в галузі вибору надійного контрагента в галузі ЗЕД, організації укладання зовнішньоекономічних угод (договорів) і застосуванні базових умов поставок при здійсненні експортних операцій;
- недостатність розвитку досконалих інструментів монетарної політики та системи кредитування ЗЕД;
- виникнення розбіжностей при погашенні дебіторської або кредиторської заборгованості та їх відображення в податковому та бухгалтерському обліку (проблема виникнення і відображення курсових різниць), недосконалість (а можливо, й відсутність) вітчизняних механізмів стимулювання погашення дебіторської заборгованості, що призводить до проблем в обліку (принцип нарахування);
- проблеми у здійсненні економічного (фінансового) аналізу (необхідність урахування вимог контрагентів щодо змісту та оцінки статей звітності) тощо.

Заради справедливості доцільно зазначити, що на рівні державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності прийнято низку нормативно-правових актів, багато вчених і практиків присвячують даній темі власні дослідження [2].

Серед вітчизняних дослідників найширше розглядали згадані проблеми зовнішньоекономічної діяльності Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. П. Дашкова, Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, В. М. Коспюченко, Л. І. Лук'яненко, М. Р. Лучко, М. Я. Остап'юк, І. М. Павлюк, В. В. Покровський, Б. І. Синицький, В. В. Сопко, М. М. Титаренко, І. М. Назарбаєва та інші. Однак багато проблем залишилися досі нерозв'язаними.

Враховуючи це, проблеми дослідження можливостей удосконалення обліку, а також інших механізмів активізації зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації міжнародної економіки достатньо актуальні.

Однією з найсуттєвіших умов успішного та прибуткового здійснення зовнішньоекономічної діяльності, як цілком правильно стверджує О. Степаненко [3, с. 320], є вибір надійного партнера. Від цього, на нашу думку, залежать і стан фінансової дисципліни, і кінцеві результати зовнішньоекономічної діяльності, й узагалі ставлення інших країн до України в цілому, тобто її імідж на міжнародному рівні. Власне, найважливішими з цього приводу, як свідчить наш аналіз економічної літератури, є рекомендації

О. Степаненко [3, с. 321] щодо принципів ефективної роботи з вибору контрагента.

Перший принцип – необхідно оцінити ступінь солідності потенційного партнера, а саме проаналізувати показники діяльності підприємства, масштаб операцій, плато- та кредитоспроможність, довіру банків. Також для оцінки солідності можна використовувати низку інших показників – кількість працівників підприємства, кількість підрозділів (філій) та розміри виробничих площ, ступінь диверсифікації підприємства (сфера діяльності та номенклатура продукції, яку випускають), частка продукції, що нас цікавить, в обсязі виробництва.

Другий принцип – ділова репутація підприємства, вона визначається своєчасністю виконання зобов'язань, наявністю досвіду у відповідній сфері діяльності, вмінням враховувати пропозиції і побажання контрагента та вирішувати всі складні ситуації шляхом переговорів. Ділова репутація не пов'язана напряму з показниками солідності й визначається в основному досвідом, яке має підприємство, що веде комерційну діяльність протягом тривалого проміжку часу.

Третій принцип – врахування досвіду минулих угод. За інших рівних умов підприємцям доцільно віддавати перевагу тим підприємствам, які добре зарекомендували себе в минулому. Четвертий принцип – становище потенційного партнера на ринку, тобто, є він посередником чи самостійним виробником (споживачем) продукції.

На наш погляд, такий підхід дасть змогу зробити правильний вибір партнера, однак оцінку та розрахунки тих чи інших показників, що характеризують підприємство, слід здійснювати також із урахуванням ефективності праці облікових працівників, економії їх робочого часу тощо. Тому перший принцип потребує деяких уточнень. Оцінка плато- та кредитоспроможності – це громіздкий процес, адже є близько 100 різноманітних показників; окрім того, порогові межі багатьох з них специфічні стосовно різних країн.

Щодо другого принципу, то проблема в тому, що вітчизняні підприємства часто не мають реальних можливостей отримання належної інформації для оцінки ділової репутації потенційного партнера. Одним із виходів є створення на загальнодержавному рівні інформаційної бази (з використанням закладок та посилань на періодичні видання, а також порушення умов співпраці з вітчизняними партнерами) про ті іноземні підприємства (нерезиденти), які вже працюють на українському ринку товарів і послуг.

Проблемність застосування третього принципу полягає у варіантності відсутності цього досвіду для вітчизняного партнера, можливо, такого досвіду взагалі нема. Окреслена вище пропозиція щодо другого принципу одночасно дасть змогу розв'язати і цю проблему.

Одне з основних завдань обліку зовнішньоекономічної діяльності на думку Ф. Ф. Бутинця [1, с. 9] – забезпечення керівництва підприємства та інших зацікавлених осіб достатньою інформацією, необхідною для прийняття виважених управлінських рішень, а також створення системи внутрішнього контролю з метою посилення ефективності діяльності підприємств і запобігання крадіжкам та іншим зловживанням. У цьому випадку надзвичайно важливо врахувати такі специфічні економічні категорії, притаманні зовнішньоекономічній діяльності, як «перша чи друга подія».

На наш погляд, активну позицію в питанні законодавчого регулювання та забезпечення відповідних пріоритетів має зайняти Уряд. У його компетенції прийняття програми стимулювання експорту. Вона, на наше глибоке переконання, має містити наступні підходи:

- впровадження загальнодержавних заходів із просування товарів і продукції вітчизняного виробництва на ринках зарубіжних країн (реклама, маркетинг);
- держбюджетне гарантування забезпечення експортних контрактів (пошук і дослідження (в т. ч. наукові) закордонних ринків збуту, страхування валютних ризиків тощо);
- ефективна система з фінансування розширення експорту й страхування кредитів у цій сфері.

Справедливості заради слід сказати, що сучасна вітчизняна система банківського кредитування не є достатньо ефективною, тому доцільно розвивати державні програми кредитування [2].

Сучасні умови потребують також формування в Україні нового механізму та системи страхування експортних кредитів, яка має охоплювати і дозвіл страхувати експортні контракти від неторговельного ризику, якщо контракт укладений на умовах кредиту до року. Це дає змогу збільшити масштаб страхування короткотермінових контрактів на «складних» для вітчизняних експортерів східних ринках. Для малих і середніх підприємств необхідно передбачити спрощену систему страхування експортних угод, вартість яких не перевищує встановленої суми (наприклад, 50 тис. євро).

Необхідно також розробляти нові фінансові й страхові інструменти, що полегшували б підприємцям доступ до зовнішніх етапів фінансування, тим самим підвищуючи рівень фінансової ліквідності.

Перспективним напрямом стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності може стати й система субсидій експортних кредитів. У цьому випадку необхідно прийняти відповідний закон.

Відсутність достатнього захисту внутрішнього ринку України абсолютно недопустима в умовах, коли західні країни проводять політику обмеження доступу українських товарів на власні ринки.

При цьому важливого значення набуває проблема пошуку моделі інтеграції України у світові економічні зв'язки.

Дуже важливим аспектом для розвитку ЗЕД є вдосконалення законодавства, а саме розроблення спеціальної державної програми розвитку українського експорту та підтримки українських підприємств-експортерів.

Окрім цього, з метою забезпечення ефективності функціонування підприємств, які займаються ЗЕД, слід:

- при укладенні зовнішньоекономічних угод використати узагальнені авторські рекомендації щодо принципів оцінки вибору потенційних партнерів;
- з метою подолання проблем принципу нарахування у вітчизняній практиці розробити рекомендації щодо вдосконалення політики погашення дебіторської заборгованості з використанням зарубіжного досвіду;
- застосувати пільгове оподаткування прибутку для тих підприємств, які збільшують обсяги експорту товарів (робіт, послуг), позаяк це приведе до збільшення обсягу експортних операцій;
- створити єдиний орган експортно-імпортного контролю при управлінні ЗЕД (зовнішньоекономічними зв'язками і торгівлею).

Рекомендації та висновки в цілому, що ми визначили, сприятимуть подальшому розвитку зовнішньоекономічної діяльності й ефективному просуванню вітчизняних товарів, робіт і послуг на міжнародний ринок.

#### Література

1. Бугинець Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Житомир: ПП «Рута». – 2001. – 544 с.
2. Саченко С. І., Хорунжак Н. М. Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 1(16). – С. 71–77.
3. Степаненко О. Зовнішньоекономічна діяльність: вибір контрагента та організація укладання угоди // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Вип. 7. – Тернопіль: ТАНГ, ІЕП. 2003. – С. 320–325.

## ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Активізація глобалізаційних процесів, доступ підприємств до світових ринків, постійні зміни зовнішнього середовища, виникнення важкопрогнозованих економічних та фінансових ситуацій, розвиток постіндустріального суспільства потребують формування відповідного рівня конкурентоспроможності підприємств, здійснення структурних зрушень та використання інноваційних факторів у господарській діяльності. В таких умовах інформаційне забезпечення менеджменту та інформаційні ресурси розглядають як засоби, що стають у сучасних умовах основою поступального розвитку системи управління та підприємства в цілому. Інноваційний підхід до обліку як системи інформаційного забезпечення менеджменту дасть змогу ефективно користуватись інформаційним ресурсом, відповідати на виклики глобалізованого постіндустріального суспільства, адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, формувати та використовувати конкурентні переваги.

Комплексність сучасних завдань у сфері управління підприємством полягає в необхідності обліку зовнішніх та внутрішніх факторів у їх динаміці, що приводить до неминучості інноваційного підходу до облікової системи, котру в цих умовах розглядають як складну, відкриту систему, що має структуроване внутрішнє середовище і взаємодіє зі зовнішнім середовищем.

Цьогий внесок у розвиток теоретичних та практичних досліджень проблем інформаційного забезпечення управління та системи обліку внесли вчені: Ф. Бугинець, С. Голов, З. Гудайлюк, М. Друри, А. Дайле, А. Кармінський, Я. Крушка, Є. Мних, Л. Нападовська, С. Ніколаєва, В. Палій, С. Пушкар, Б. Райан, Я. Соколов, К. Уорд, М. Чумаченко, І. Фаріон та багато інших. Незважаючи на наявність значного масиву наукових робіт із питань облікового забезпечення системи менеджменту, питання інформаційної сфери залишаються відкритими, оскільки наукова розробленість теоретичних і методологічних положень визначення інформаційної концепції для цілей управління організацією є недостатньою.

Для теорії управління характерний активний пошук нової парадигми, спроможності визначити напрями розв'язання сучасних проблем тео-