

Розподіл ризику реалізується під час розроблення фінансового плану проекту та конкретних документів.

Розподіл ризику поділяють на:

- кількісний (між замовником і виконавцем);
- якісний (учасники проекту приймають низку рішень, які розширюють або звужують діапазон потенційних інвесторів. Чим більший ступінь ризику учасники мають намір покласти на інвесторів, тим складніше залучити досвідчених інвесторів до фінансування проекту: за умов прийняття учасниками проекту більшої частки ризику на себе можна переконати досвідчених інвесторів знизити свої вимоги).

Страховання ризику є, по суті, передаванням частини ризиків страховій компанії. При цьому укладається договір страхування зі страховою компанією.

Резервування коштів на покриття непередбачених витрат являє собою спосіб боротьби з ризиком, який передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, що впливають на вартість проекту, і розмірами витрат, необхідних для подолання збоїв у виконанні проекту.

Існує два підходи до визначення структури резерву на покриття непередбачених витрат.

За першого підходу резерв поділяється на загальний і спеціальний. Загальний резерв має покривати зміни в кошторисі, доповнення до загальної суми контракту та інші аналогічні елементи. Спеціальний резерв включає в себе надбавки на покриття зростання цін, збільшення витрат за окремими позиціями, на оплату позовів за контрактами.

Другий підхід полягає із визначенні непередбачених витрат за їх видами (наприклад, на заробітну плату, матеріали тощо).

Така диференціація дає змогу встановити ступінь ризику, пов'язаного з кожною категорією витрат, які потім можна перенести на окремі етапи проекту. Цей підхід забезпечує достатній контроль за непередбаченими витратами, але необхідність використання великої кількості даних і оцінок спричинює застосовування його тільки у разі відносно невеликих проектів.

Сучасний етап розвитку міжнародного фінансового співтовариства висуває проблему управління ризиками в число найбільш пріоритетних.

Більше того, не без підстав можна стверджувати, що в постійно мінливому і взаємозалежному світі фінансових ринків і продуктів шанс на успіх мають тільки ті організації, які можуть контролювати свої ризики й ефективно ними управляти.

## Література:

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 512 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент /И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2007. - Т.1. - 624 с.
3. Голубев А.А. Финансовый менеджмент: навчальний посібник / А.А. Голубев.- СПАБ.: СПБ НДУ ГТМО, 2013. -130 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич.- М.: Эксмо, 2010. - 768 с.
5. Печанова М.Ю. Управление финансовыми рисками/М.Ю. Печанова.- М.: Финансы и статистика, 2009. - 61 с.

## ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ РОЛЬ ПРИ ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

**САЄНКО І. І.**

*Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент*

*Артеменко О. О.*

Володіння нематеріальними активами - важлива конкурентна перевага, яка не завжди береться до уваги керуючими підприємств при виборі стратегії і розвитку підприємства. Нематеріальні активи здатні підвищити рівень капіталізації компанії і ринкову вартість підприємства.

Нажаль більшість підприємств володіють нематеріальними активами, але не відображають їх у своїй звітності, що істотно знижує вартість організації та позбавляє її ряду переваг, включаючи конкурентні переваги, а так само інвестиційну привабливість для інвесторів.

Отже основним завданням для менеджменту компанії являється виявлення, оформлення прав та обліку їх у звітності підприємства [1].

Відповідно до визначення, що міститься в Міжнародних стандартах оцінки МС) 2003, *неосяжні* (нематеріальні) *активи* являють собою інтереси, що містяться в нематеріальних об'єктах (навичках менеджменту та маркетингу кредитних рейтингів, гудвілі та різноманітних юридичних правах або інструментах (товарних знаках, авторських правах, франшизах, патентах, контрактах) [2].

За складом нематеріальні активи підрозділяються на чотири основні групи [3]:

- інтелектуальна власність;
- майнові права;
- відстрочені витрати;
- гудвіл.

В епоху економіки знань нематеріальні активи складають значну частину вартості будь-якої фірми, однак більшість керівників підприємств продовжують оцінювати вартість бізнесу, орієнтуючись тільки лиш на нематеріальні активи, але це не вірно, оскільки нематеріальні активи становлять лише 30-40 % вартості компанії у зв'язку з цим виникає велика проблема у оцінці вартості бізнесу [4].

На даний час для оцінки вартості нематеріальних активів виділяють три основні підходи:

- дохідний;
- витратний;
- порівняльний.

В оцінці нематеріальних активів дохідному підходу належить особливе місце як такому, що найбільш вірогідно відбиває дійсну цінність нематеріальних активів і ті майбутні вигоди, що одержить власник від володіння ними.

Витратний підхід застосовується для оцінки таких нематеріальних активів, які створюються самими право власниками та для яких не існує ефективного ринку продажів.

При використанні порівняльного підходу оцінюваний нематеріальний актив порівнюється з аналогічним об'єктом.

Вибір підходу залежить від бази і цілі оцінки, але доцільніше буде використовувати більше ніж один підхід для отримання найоптимальніших результатів.

#### Література:

1. Мокрова Л. Нематериальные активы в процессе реструктуризации // Экономические стратегии. - № 8. – 2014. – С. 78-84.
2. Микерин Г.И. Международные стандарты оценки (МСО 2003). [6-е издание]. / Г.И. Микерин, И.Л. Артеменков, Н.В. Павлов – <http://www.runfo.ru/mrsa.ru>
3. Дэмонд Г. Руководство по оценке бизнеса / Г. Дэмонд, Р. Келли - М.: ЗИПЦ, 2006. – 325 с.
4. Пазий В.Ф. Стоимость нематериального капитала в постиндустриальной экономике // Бухгалтерский учёт. - № 22, 2014. – С. 32-36.

## ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

**СВАТОВСЬКА М. В.**

*Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка*

**Науковий керівник – ст. викладач**

**Харчевнікова А. С.**

Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного

життя кожної країни, колективу, людини. Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці.

Занижена заробітна плата призвела сьогодні до скорочення вкрай необхідного для економіки держави попиту і підірвала загальний рівень впевненості суспільства в майбутньому.

Недостатньо досконала система регулювання оплати праці, особливо в бюджетній сфері та низькі розміри заробітної плати спричиняють руйнування мотивації зайнятих спеціалістів в ефективній трудовій діяльності та професійному зростанні. У сфері формування і використання доходів від трудової діяльності Україна значно відстає від європейських стандартів.

Проблему заробітної плати в Україні досліджувало багато вчених та науковців, а саме Швиданенко Г.О., В.С. Василенко, П.М. Матюшко, О.С. Велгужська, А.О. Гордеюк, Ю.М. Іванченко, А.І. Радчук, Т.В. Сизикова, С.В. Цимбалюк, В.В. Адамчук та ін.

Відповідно до ст.1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата визначається як винагорода, яку власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за здійснену працю. Зазвичай вона здійснюється у грошову виразі [1]. Інакше кажучи – це ціна за виконану роботу.

Швиданенко Г.О. дає таке тлумачення терміну оплата праці - це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому вираженні, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги. Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці. Розміри оплати найманого працівника залежать від результатів його праці з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства. Визначається оплата праці тарифними ставками, відрядними оцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами у розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством, рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а також надбавки й доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені понад розміри, дозволені останнім [2].

Дослідження, проведені вченими, дозволяють стверджувати, що незважаючи на те, що останнім часом спостерігається активна діяльність держави щодо поліпшення умов життя громадян і розробляється низка державних програм стосовно боротьби з малозабезпеченістю населення, Україна входить до трійки найбідніших країн Європи, а також понад 70% населення України відносяться до