

бажаного обсягу продаж і частки ринку. Після цього відрахуванням із цільової ціни частини необхідного прибутку розраховують максимально припустиму виробничу собівартість. Для цього в процесі розробки фахівці вишуковують оптимальну комбінацію елементів майбутнього виробу, що забезпечить бажаний рівень витрат і якості [4].

Висновки. Таким чином, можна казати про те, що відсутність сучасної класифікації методів обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції негативно впливає на стан обліку та всю економічну роботу на підприємствах України. У роботі запропоновані варіанти можливої класифікації цих методів, котрі діють на підприємствах нашої країни та які можуть бути застосовані в майбутньому.

Можна казати про те, що будь яке підприємство в процесі своєї діяльності саме обирає метод калькулювання собівартості. І при цьому воно повинно спиратися не лише на досвід вітчизняних, а й зарубіжних підприємств.

Бібліографічний список

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, затверджено наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87.
2. **Белоусова І., Чумаченко М.** Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості // Бухгалтерський облік та аудит. — 2009. — №4. — С.3-10.
3. **Краєва Я.В.** Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Держава та регіони. — 2007. — №5. — С.168-171.
4. **Сльозко Т.** Методи обліку витрат «стандарт-кост» і нормативний: історія та сучасність // Бухгалтерський облік та аудит. — 2007. — №7. — С.3-8.
5. **Полюк А.М.** Порівняльна характеристика обліку витрат в Україні та за кордоном // Науковий вісник БДФА. — Чернівці 2008. — Вип. 2. — С.401-406.

КОРБАН Д.Д., ст. гр. МО-07в

Науч. руков.: Губанова М.Г., старш. преп.

Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ "ДонНТУ",

г. Горловка

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Изучены аспекты развития страхования жизни, а также проблемы данного вопроса для более глубокого анализа деятельности страховых компаний и населения желающего вложить сбережения в свое будущее.

Актуальность. Страхование жизни является важным направлением деятельности подавляющего большинства страховых рынков экономически развитых стран мира и важной составляющей в системе страховой защиты интересов граждан. И в Украине этот вид личного страхования начал стремительно развиваться. Уже при рождении ребенка взрослые задумываются о его будущем, мечтают о хорошем образовании. Однако не всегда жизнь бывает безоблачной. Страхование жизни, естественно, не может полностью обезопасить человека, но может смягчить финансовые потери от различных несчастных случаев.

Цель исследования: определить преимущества страхования жизни с точки зрения инвестиционной привлекательности страховых инструментов с наименьшей долей риска.

Основная часть. Ст.6 Закона Украины «О страховании» содержит четкое определение страхования жизни как вида личного страхования, который предусматривает

обязанность страховщика осуществить страховую выплату согласно с договором страхования в случае смерти застрахованного лица. А также, если это предусмотрено договором страхования, в случае дожития застрахованного лица к окончанию срока действия договора страхования и (или) достижения застрахованным лицом определенного договором возраста [1].

Условия договора страхования жизни могут также предусматривать обязанность страховщика осуществить страховую выплату в случае несчастного случая, что произошел с застрахованным лицом, и (или) болезни застрахованного лица. В случае, если при наступлении страхового случая предусмотрены регулярные последовательные пожизненные страховые выплаты (страхование пожизненной пенсии), обязательным является предвидение в договоре страхования риска смерти застрахованного лица на протяжении периода между началом действия договора страхования и первой страховой выплатой из числа пожизненных страховых выплат. В других случаях предвидения риска смерти застрахованного лица является обязательным на протяжении всего срока действия договора страхования жизни.

Обстоятельства, побуждающие человека приобретать полисы страхования жизни, могут быть самыми разными. И далеко не всегда они связаны со страхом перед смертью и боязнью поставить близких людей в затруднительное материальное положение. Потребность в деньгах перманентна, в какие-то периоды она вполне удовлетворяется текущими доходами, но подчас обостряется [2].

Например, при выходе на пенсию или достижении ребенком совершеннолетия, когда встает вопрос о получении образования. Подобные события могут стать основанием для выплат по договору страхования жизни. По мере своего развития этот бизнес превращается в институт негосударственного социального обеспечения. И сегодня к услугам украинского потребителя широкий выбор продуктов, способных поддержать человека практически на всех этапах его жизни.

В полисе страхования жизни могут учитываться различные риски. Самые очевидные из них — гибель, инвалидность или утеря трудоспособности. Они носят случайный характер, и отдельно взятые предусматриваются, например, договором страхования от несчастных случаев. Совсем иную природу имеет риск дожития. Строго говоря, страховым этот риск не является, поскольку не обладает признаком случайности. Обязанности компании по выплатам клиенту наступают тогда, когда человек в буквальном смысле дожил до определенного в договоре момента. Таким моментом может быть конкретная дата, в том числе дата окончания действия полиса, или же время наступления некоего события, например совершеннолетие или выход на пенсию. Очевидно, что схема классического рискованного страхования, когда за небольшой взнос гарантируется многократно превышающая его выплата, здесь неприменима. Поэтому включаются накопительные механизмы, то есть страхователь, прежде чем получить положенную ему по договору сумму, должен ее накопить, делая регулярные взносы.

Виды долгосрочного страхования жизни (ДСЖ) различны. В частности, выделяют страхование «на срок» — по такому договору компания принимает на себя риски гибели, наступления инвалидности или нетрудоспособности. Но более популярно смешанное страхование, где эти риски сочетаются с накоплением. Компания берет на себя обязательства выплатить оговоренную в договоре сумму по окончании периода страхования, а если с застрахованным произошло несчастье, обеспечение полагается вне зависимости от объема уплаченных взносов. Накопительные страховые продукты разделяют также по целевому назначению. Особое место в ассортименте лайф-страхования занимает дополнительное пенсионное обеспечение.

Один из самых актуальных вопросов, которые возникают при страховании жизни — как выбрать компанию, которой можно доверить не только свои деньги, но и судьбу своих близких — ведь именно им будут производиться впоследствии страховые выплаты? Эксперты советуют, прежде всего, обращаться в крупные компании с хорошо известными

именами и хорошей кредитной историей. Даже в случае, если предложенные ей условия, на первый взгляд, покажутся вам менее комфортными, чем условия, предложенные средней или просто маленькой страховой компанией. Крупных страховщиков следует выбирать хотя бы потому, что страхование жизни по определению является очень «длинным» бизнесом, связанным к тому же с необходимостью формировать значительные резервы под страховой портфель, и с необходимостью рефинансировать сам этот портфель. Как показывает опыт, решение таких проблем по плечу только крупным компаниям.

Когда компания выбрана, очень важно определиться с тем, какие страховые случаи должны быть прописаны в страховом договоре. Важным является то, как прописаны в договоре страховые случаи: при каких условиях выплаты являются обязательными, а когда их вообще не будет. Собственно, полнота этого перечня и является «вопросом цены» или, точнее, ответом на вопрос, за что мы платим. Если список условий наступления страховых случаев жестко ограничен, то самые невысокие тарифы уже не так привлекательны.

Развития рынка страхования жизни необходимы определенные условия, такие как доверие граждан к финансовым учреждениям присутствие на рынке компаний, внушающих такое доверие, наличие высококвалифицированных продавцов, способных компетентно донести информацию о таком непросто с психологической точки зрения продукте, как страхование жизни, макроэкономические показатели. Все эти параметры в той же Чехии способствовали развитию рынка, а в Украине нет. Но сейчас ситуация меняется. И первостепенное значение имеет наличие платежеспособного спроса. Как только он появляется, на рынок приходят опытные и надежные компании, появляются профессиональные продавцы — финансовые консультанты.[2]

Выводы. Страхование жизни — подотрасль личного страхования, включающая в себя совокупность видов страхования, по условиям которых страховщик выплачивает застрахованному лицу или его правопреемнику определенную денежную сумму при дожитии застрахованного до определенного возраста, события или даты, либо в случае его смерти. Страхование жизни, как форма накопления, имеет большое значение и для страхователей, вследствие чего в большинстве промышленно развитых стран страховщикам, осуществляющим операции по страхованию жизни (пенсии, ренты), законодательно запрещено заниматься иными видами страхования.

На сегодняшний день одним из самых популярных видов страхования является страхование жизни от несчастных случаев. Данный вид страхования подразумевает материальную защиту таких рисков, как: смерть, инвалидность и временная нетрудоспособность, наступивших в результате несчастного случая.

Страхование жизни является одним из приоритетных направлений развития страхового рынка, ведь его последующее эффективное развитие будет способствовать повышению роли частного сектору в исполнении социальных программ и уменьшению расходов государственного бюджета [3].

Основой этого должны стать следующие шаги по совершенствованию страхования жизни в Украине:

подготовка новой редакции Закона Украины «О страховании», которая бы позволила более в совершенстве урегулировать отношения в сфере страхования жизни, направленные на усиление страховой защиты и интересов граждан и создать проевропейский рынок страховых услуг;

создание условий для равноправного участия страховых компаний в системе негосударственного пенсионного обеспечения.

Украина только начинает своё экономическое развитие и сейчас самое время использовать уникальный шанс, который нам даётся — изучать и перенимать западный опыт. На Западе существует очень много финансовых инструментов, которые помогают сохранить и приумножить свои деньги. Основными являются: банковские депозиты, драгоценные металлы, валютный рынок, фондовый рынок и, естественно, страховой. Но

нужно всегда помнить, что прибыль всегда пропорциональна риску! Поэтому, данная статья посвящена страхованию жизни, как наиболее безопасному способу получить средства на свои цели, будь то: обучение ребёнка, покупка загородного дома или безбедная старость.

Библиографический список

1. **Архипов А.** Обеспечение прав страхователей и застрахованных в системе личного страхования // Страховое дело. — 2008. — №6. — С.48.
2. **Страхование: Учебник для вузов / В.В. Шахов.** — М.: ЮНИТИ, 2003. — 311 с.
3. Электронный ресурс. —Режим доступа: <http://polis-online.ru/articles/article2/>.

ЛЮБИМОВА Т.Ю., ст. гр. МО-06а
Науч. руков.: Губанова М. Г., старш. преп.
Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ "ДонНТУ",
г. Горловка

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В РАЗРЕЗЕ ОТДЕЛЬНЫХ ГРАДАЦИЙ КРЕДИТА

Изучены теоретические аспекты классификации кредита, представлен анализ кредитов в зависимости от заемщиков, времени и валюты кредитования.

Актуальность. Рассматривая современные условия ведения хозяйства, следует отметить, что важной проблемой, которая ставится перед каждым участником воспроизводственного процесса — это потребность в дополнительных средствах для достижения многообразных целей. Именно в таких условиях ограниченности ресурсов одним из самых эффективных методов привлечения дополнительного капитала является финансовый инструмент — кредит. Кредит определяется в современных условиях, как опора экономики и является необходимым для ее последующего развития. Он позволяет перераспределить средства между участниками воспроизводственного процесса, а также ускоряет возможность удовлетворения личных и общественных потребностей.

Цель исследования: обосновать теоретическую необходимость классификации кредита и проанализировать объемы кредитования в разрезе отдельных градаций.

Основная часть. В современных условиях хозяйствования, заемные средства играют большую роль, так как позволяют реализовывать поставленные цели в сроки более короткие по сравнению с теми которые бы требовались для накопления финансовой базы. Кредитная система Украины характеризуется совокупность таких элементов, как: принципов и механизмов кредитования, его объектов и субъектов, методологии.

Для анализа заключенных кредитных операций используют классификацию кредитов. Следует отметить, что классификация не является универсальной и может быть разработана каждым банком отдельно в зависимости от внутренних потребностей. Выделим основные виды кредитов с помощью следующей классификации: