



НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
ІНСТИТУТУ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
ТОРГОВЕЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Випуск III

Економічні науки

Чернівці
2008

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК**

**ЧЕРНІВЕЦЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
ІНСТИТУТУ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Рік заснування 2001

Випуск III

Економічні науки

**Чернівці
2008**

ОБЛІК, АНАЛІЗ, АУДИТ

Адамова І.З., Грубляк С.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ	417
Провозіна В.М., Циган Р.М. ВИДИ ОБЛІКУ – СУЧАСНА ХАРАКТЕРИСТИКА	426
Табенська Ю.В., Маришанова К.К. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	432
Циган Р.М., Вітченко М.В. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРАКТИЦІ ЗАРУБІЖНОГО ОБЛІКУ	437

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Сопін М.О., Косяченко С.В. ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНОГО ФАКТОРА НА ХІД ПРОВЕДЕННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ	444
Сопін М.О., Чернов В.М. РУЙНУВАННЯ ПЕРІОДИЧНОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПІД ВПЛИВОМ ЗОВНІШНІХ ФЛУКТУАЦІЙ	449

ПРОБЛЕМИ ОСВІТИ

Антохов А.А. РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА СЬОГОДЕННІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	455
Манів С.З. КУЛЬТУРНА СКЛАДОВА У ФОРМУВАННІ ТВОРЧОЇ ОСОБИСТОСТІ – ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА	464

Ю.В.Табенська,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
К.К.Маришанова,
Буковинська державна фінансова академія,
м. Чернівці

Управління дебіторською заборгованістю підприємств

У статті розглядається проблематика управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи неплатежів, досліджено динаміку дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств.

Problematic of the control of an account receivable in the article, dynamics of an account receivable is also explored in it.

Дефіцит коштів в економіці і неплатоспроможність багатьох підприємств зробили питання роботи з дебіторами одними з основних у переліку функцій фінансових менеджерів. За загальним визнанням керівників і фахівців українських фірм проблема управління дебіторською заборгованістю значною мірою ускладнюється ще й недосконалістю нормативної і законодавчої бази в частині стягнення заборгованості.

В умовах кризи неплатежів особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження безнадійних боргів. При цьому слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, але й маркетингової стратегії підприємства. Адже шляхом пом'якшення умов розрахунків з покупцями продукції можна розширити обсяги її реалізації і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності.

Метою статті є методичне обґрунтування поняття дебіторської заборгованості, а також пошук шляхів управління цим видом заборгованості.

На кожному етапі економічного та політичного розвитку в Україні та світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття „дебіторська заборгованість”.

У цілому, сама по собі заборгованість – не благо і не зло. Заборгованість – це й акселератор розвитку підприємства, і акселератор ризику. Залучаючи позикові засоби, підприємство може швидше і масштабніше виконати свої завдання. При цьому проблема для фінансового менеджера не в тому, щоб виключити всі ризики взагалі, а в тім, щоб прийняти розумні, розраховані ризики.

Науковці зазначають, що у вітчизняній практиці дебіторську заборгованість ототожнюють із правом на повернення боргу. Незважаючи на те, що ці поняття близькі між собою, проте вони мають

істотну відмінність. Пояснюється це тим, що коли відбувається процес перетворення придбаних ресурсів у продукт діяльності до моменту його продажу (а отже, отримання доходу), тобто коли здійснюються операції, пов'язані з технологією та організацією діяльності (самими ресурсами) аж до моменту продажу, цей процес не може бути визначений терміном „заборгованість”. Його історична назва „оборотні кошти”.

Отже, до дебіторської заборгованості відносять ту частину вкладення в оборотні кошти, за якою настав строк оплати, а дебітор не має коштів її погасити. Якщо контрагенти своєчасно виконуватимуть свої зобов'язання за договорами, то дебіторську заборгованість як таку, що пов'язана з процесом реалізації, взагалі не розглядатимуть. У цьому контексті дебіторську заборгованість можна розглядати тільки як довгострокові зобов'язання за надання окремих послуг, пов'язаних з лізингом, податковим кредитом тощо.

У сучасній економічній практиці під дебіторською заборгованістю слід трактувати активи, контрольовані підприємством унаслідок минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [1]. Тобто зміст, місце і роль дебіторської заборгованості розглядають у прикладному аспекті – як складовий елемент активів, що формується в ринковому механізмі на основі договорів поставки або продажу.

Виникнення дебіторської заборгованості є певною мірою об'єктивним процесом, пов'язаним з виникненням відтворювальної функції фінансів, забезпеченням процесу кругообігу коштів як передумови проведення фінансово-господарської діяльності.

Проте надмірний обсяг виникнення дебіторської заборгованості, порушення термінів її погашення або неможливість погашення взагалі є досить негативними ознаками стану фінансів підприємства. Зростання обсягів дебіторської заборгованості свідчить про відволікання коштів не за призначенням, їх неефективне використання або навіть втрату.

Дослідження динаміки дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств говорить про її катастрофічне зростання. Обсяг та склад дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання всіх форм власності характеризує табл. 1.

Як видно з табл. 1, найбільша заборгованість утворилась між підприємствами України і саме в розрахунках за товари, роботи і послуги. У 2006, 2007 і 2008 роках вона відповідно становила 325303,5 млн грн, 395383,7 млн грн, 494355,0 млн грн у цілому між

підприємствами, у тому числі за товари, роботи і послуги – 170336,7 млн грн, 209629,7 млн грн, 261460,0 млн грн. Водночас вражає обсяг простроченої дебіторської заборгованості, що сягала відповідно між підприємствами в цілому – 69061,8 млн грн, 61206,2 млн грн, 48674,6 млн грн, у тому числі за товари, роботи, послуги – 41278,2 млн грн, 35245,1 млн грн, 33532,5 млн грн. Слід відмітити, що при постійному збільшенні обсягу дебіторської заборгованості на 22-26% сума простроченої заборгованості має тенденцію до зменшення, що говорить про поступове покращення платіжної дисципліни на підприємствах.

Таблиця 1
Дебіторська заборгованість підприємств України за 2006-2008 роки

Дебіторська заборгованість	на 01.04.2006		на 01.04.2007		на 01.04.2008	
	Всього	у т.ч. прострочена	Всього	у т.ч. прострочена	Всього	у т.ч. прострочена
Всього: (I+II)	346888,6	70729,5	423524,3	62980,2	537362,9	49841,0
I. Між підприємствами та установами України	325303,5	69061,8	395383,7	61206,2	494355,0	48674,6
за товари, роботи, послуги	170336,7	41278,2	209629,7	35245,1	261460,0	33532,5
за вексями	16923,6	402,1	9834,3	333,8	12843,3	294,8
з бюджетом	16666,1	1005,9	23006,1	1375,0	29629,9	1733,9
із внутрішніх розрахунків	25451,4	11750,5	26421,0	10740,6	13669,1	1356,0
зі страхування	x	x	619,2	1,8	374,6	1,2
з оплати праці	x	x	x	x	x	x
інша заборгованість	95925,7	14625,1	125873,4	13509,9	176378,1	11756,2
II. З суб'єктами господарської діяльності інших країн	21585,1	1667,7	28140,6	1774,0	43007,9	1166,4
у тому числі						
з країнами СНД	6943,5	970,0	9600,5	969,6	9528,5	341,5
з них						
Росія	4914,2	929,6	7736,2	924,8	7460,4	206,3
Туркменістан	1252,9	10,0	427,2	0,3	99,1	0,3

Прострочені платежі виникають у разі порушення у платника ритму крутообігу оборотних коштів, що неминує спричиняє дефіцит джерела платіжних засобів. Відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість, не оплачену в строк, свідчить про нераціональне використання власних і запозичених оборотних коштів. Уникнути

такого стану допомагає ефективно управління заборгованістю та належним чином організований облік [3, с. 39].

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, направленої на розширення обсягу реалізації продукції. Ця політика полягає в оптимізації загального обсягу цієї заборгованості і забезпечення своєчасної її інкасації. Політика управління дебіторською заборгованістю повинна мати на меті забезпечення збалансованості економічних інтересів підприємства та його покупців. Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості. Досягти цієї мети управління можна шляхом:

- ✓ всебічної оцінки фінансового стану потенційних кредиторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, кон'юнктурної стадії в галузі, де партнери здійснюють свою діяльність;
- ✓ диверсифікації клієнтури;
- ✓ визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості);
- ✓ використання різних форм забезпечення повернення боргу (застанова, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченням векселем і т. і.);
- ✓ підвищення дієвості штрафних санкцій щодо боржників.

Для визначення складу платоспроможних дебіторів доцільно здійснювати періодичні обстеження.

Однак процес управління ускладнюється в умовах нерівномірної по групах товарів інфляції. Зміна співвідношень між темпами інфляції у виробництві матеріальних ресурсів і готової продукції може істотно змінити політику фірми.

І.І.Пилипенко виділяє п'ять основних кроків в управлінні дебіторською заборгованістю:

1. Визначення умов надання кредиту під час продажу товарів: його строку і системи знижок.
2. Визначення гарантій, під які надається кредит. Найпростіший спосіб продажу товарів – це так званий відкритий рахунок, коли відповідно до укладеного контракту покупцю виставляють рахунок, який ним визнається.
3. Визначення надійності покупця або ймовірності оплати отриманих ним від фірми товарів. Виконанню цього завдання можуть

допомогти значно поширені рейтинги, аналіз оприлюдненої фінансової звітності потенційного покупця.

4. Визначення суми кредиту, що надається кожному конкретному покупцю. У цьому разі зазвичай роблять розрахунки, засновані на ймовірності оплати покупцем товару і ймовірності повторення замовлень, чистої приведенної вартості вигод і збитків, отриманих від оплати товару.

5. Визначення політики „збирання” дебіторської заборгованості. За певну плату підприємство може передати право на отримання грошей з дебіторської заборгованості спеціалізованій фірмі, яка займається стягненням дебіторської заборгованості. Така фірма може або забезпечувати збирання, страхування і фінансування дебіторської заборгованості, або надавати допомогу у стягненні простроченої дебіторської заборгованості і страхуванні сумнівних боргів. Ці операції відомі як факторингові, а спеціалізовані фірми - як факторні. Крім цього шляху існує можливість отримання кредитного страхування в разі потреби у захисті від безнадійних боргів [2, с.44].

Управління дебіторською заборгованістю передбачає насамперед контроль за оборотністю коштів у розрахунках. Прискорення оборотності в динаміці розглядається як позитивна тенденція.

Велике значення мають добір потенційних покупців і визначення умов оплати товарів, що передбачаються в контрактах.

Добір здійснюється з допомогою неформальних критеріїв:

- ✓ дотримання платіжної дисципліни в минулому;
- ✓ прогностні фінансові можливості покупця по оплаті запитуваного ним обсягу товарів;
- ✓ рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні і фінансові умови підприємства-продавця (затовареність, ступінь потреби в грошовій готівці та ін.). Необхідна для аналізу інформація може бути отримана з оголошеної в засобах масової інформації фінансової звітності, від спеціалізованих інформаційних агентств, з неформальних джерел.

Оплата товарів постійними клієнтами може здійснюватися в кредит, причому умови кредиту залежать від безлічі факторів. В економічно розвинених країнах широко розповсюдженою є схема «1/30 повна 36», що означає:

- ✓ покупець одержує знижку у розмірі 1 % у випадку оплати отриманого товару протягом тридцяти днів з моменту отримання

товару;

✓ покупець оплачує повну вартість товару, якщо оплата відбувається в період з тридцять першого по тридцять шостий день кредитного періоду;

✓ у випадку несплати протягом 36 днів покупець буде змушений додатково оплатити штраф, величина якого може варіювати залежно від моменту оплати.

Розміри знижок, пільгові терміни та загальні терміни розрахунків можуть бути різними залежно від ситуації.

Загалом найбільш уживаними способами впливу на дебіторів з метою погашення заборгованості є направлення листів, телефонні дзвінки, персональні візити, продаж заборгованості спеціальним організаціям (*факторингу*).

Отже, економічне становище, яке ми маємо на сьогодні, вимагає прийняття радикальних заходів у пошуку реальних шляхів управління дебіторською заборгованістю підприємств, враховуючи той факт, що проблема неплатежів за товари, роботи, послуги в Україні пов'язана здебільшого з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 „Дебіторська заборгованість”, затв. Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237.
2. Пивиненко І.І., Редько О.Ю. Основи бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами: Навч. посібник. – К., 2001. – 184 с.
3. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №12. – С. 38-42.
4. www.ukrstat.gov.ua.

Р.М.Циган, М.В.Вітченко,

Кременчуцький державний
політехнічний університет ім. М.Остроградського,
м. Кременчук

Принципи формування облікової політики в практиці зарубіжного обліку

У статті представлений розгляд теоретичних положень та визначення можливостей облікової політики на засадах системного підходу різних країн.

In this article the analysis of theoretical theses and definitions of calculations policy opportunities on the principles of system approach in different countries is introduced in this article.

На сучасному етапі формування ринкових відносин в Україні дедалі виразнішими стають притаманні ринку характерні риси – конкурентоспроможність виробництва, оперативність, своєчасність і ризик прийнятих рішень. Досвід країн з розвиненими ринковими