

УДК 657

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТОВАРНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Шинкаренко О.М., к.е.н., доцент,

Крот Ю.М., к.е.н., доцент,

Мінчук Ю.В.

Черкаський державний технологічний університет

Проанализированы пути управления дебиторской задолженностью. Предложено использование факторинга как одного из методов рефинансирования дебиторской задолженности. Выделены преимущества и недостатки использования факторинга.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, факторинг, покупатели, рефинансирование, реструктуризация.

The article is devoted to current issues of accounting of receivables. The use of factoring as a method of refinancing debts is proposed. The advantages and disadvantages of the use of factoring are highlighted.

Key words: receivables, accounting, factoring, customers, refinancing, restructurization.

Постановка проблеми. У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств постійно виникає потреба у проведенні розрахунків із своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію або надаючи послуги, підприємства, як правило, не отримують оплату негайно, тобто вони кредитують покупців. У середньому 80–90% від загального обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах припадає на розрахунки з покупцями та замовниками. Сьогодні проблема управління товарною дебіторською заборгованістю постала особливо гостро, що пов'язано із проблемами несвоєчасних платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів. Підприємства, що виступають кредиторами, поступово потрапляють у становище технічного банкрутства, яке характеризується неплатоспроможністю, викликану істотною простроченістю заборгованості покупців, але при цьому з перевищенням величини самої дебіторської заборгованості над величиною кредиторської заборгованості та вартості активів над фінансовими зобов'язаннями. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести й до реального банкрутства підприємства-кредитора. Тому важливим завданням управління фінансами на підприємстві є ефективне, управління товарною дебіторською заборгованістю, яке має бути спрямоване на оптимізацію загального її розміру, забезпечення своєчасної інкасації боргу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців, таких як Л.Е. Алексеева, О.М. Бандурка, Т.П. Басюк, М.Д. Білик, Н.О. Новікова, Н.В. Дембінський, І.А. Єфремов, Ю.С. Ігумнов, Г.Г. Кирейцев, Е.П. Козлова, М.Я. Коробов, С.І. Корецький, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Е.М. Причепій, А.М. Черній та інші, займались дослідженням з питань сутності товарної дебіторської заборгованості, її значенням в господарській діяльності та підвищенням ефективності управління розрахунками з покупцями та замовниками.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій з підвищення ефективності здійснення та управління розрахунками за товарною дебіторською заборгованістю. Для досягнення цієї мети в роботі поставлені і розв'язані такі завдання:

- 1) визначення сутності товарної дебіторської заборгованості;
- 2) виявлення проблем, до яких призводить зростання такої заборгованості;
- 3) надання пропозицій щодо усунення проблем, які виникають внаслідок зростання заборгованості покупців та замовників.

Виклад основного матеріалу. Різні підходи науковців до визначення сутності дебіторської заборгованості дають змогу виділити кілька груп.

Перша група авторів – Л.Е. Алексеева, О.М. Бандурка, Е.П. Козлова, М.Я. Коробов, Е.М. Причепій, А.М. Черній та інші визначає дебіторську заборгованість як борги [1, 308].

Друга група авторів – Г.Г. Кирейцев, І. Бернар, Ж.-К. Коллі – розуміє дебіторську заборгованість як вимоги щодо оплати, тобто боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається ви-

конання обов'язку. Як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміну їхнього виконання. Боргова вимога право кредитора вимагати виконання зобов'язань у натуральному або грошовому виразі [2, 567].

Третю групу складають М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, які під дебіторською заборгованістю мають на увазі права на повернення боргу [3, 36].

До четвертої групи слід віднести таких авторів, як Н.В. Дембінський, І.А. Єфремов, Ю.С. Ігумнов, котрі визначають товарну дебіторську заборгованість як кошти у розрахунках [4, 25].

У кінцевому підсумку, дослідивши сутність поняття "товарна дебіторська заборгованість" можна зробити висновок про те, що вона являє собою суму боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формі, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися внаслідок минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому.

В більшості випадків значне збільшення суми товарної дебіторської заборгованості призводить до:

- зменшення оборотності заборгованості покупців і замовників, тобто кількості створення і погашення заборгованості;
- збільшення періоду погашення заборгованості покупців і замовників, або, іншими словами, тривалості одного обороту;
- збільшення частки заборгованості в поточних активах підприємства;
- збільшення терміну кредиту для покупців та замовників.

Взагалі дебіторська заборгованість, а саме заборгованість покупців і замовників є нормальним явищем на будь-якому підприємстві. Це зумовлено природою його фінансово-економічної діяльності. Але підприємство повинне постійно контролювати стан розрахунків зі своїми покупцями, адже їх заборгованість вилучає грошові кошти, що фактично належать підприємству, з обороту, а ці кошти тим часом втрачають свою реальну вартість, тому що на сьогодні стан економіки нестабільний і постійно присутня інфляція.

З метою зменшення обсягів заборгованості покупців і замовників підприємствам слід виставляти більш строгіші умови реалізації продукції та її оплати. Але при цьому має місце той недолік, що якщо ці умови суворі, менше клієнтів купують товари в кредит, зменшується обсяг реалізації і навпаки – якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростають обсяг реалізації, але при цьому зростає і сума дебіторської заборгованості за розрахунками клієнтів. Саме тому з метою деякого послаблення такої ситуації підприємство має розділяти своїх покупців і замовників на таких, що є надійними та сумнівними, і до останніх застосовувати суворіші вимоги щодо строку розрахунків.

Важливим завданням управління фінансами на підприємстві є ефективне управління товарною дебіторською заборгованістю, яке має бути спрямоване на оптимізацію загального її розміру, забезпечення своєчасної інкасації боргу, а також, за потреби, на реструктуризацію заборгованості. Для цього підприємство повинне:

- проводити аналіз динаміки обсягу та структури заборгованості покупців і замовників за окремими її видами;
- визначати середній рівень інкасації та кількості оборотів за період загального обсягу заборгованості й окремих її видів;
- аналізувати склад і структуру простроченої товарної дебіторської заборгованості, якщо така має місце на підприємстві, та виділення сумнівної та безнадійної;
- оцінювати ймовірність погашення заборгованості покупців і замовників;
- оцінювати обсяг ефекту та рівня ефективності інвестування коштів у товарну дебіторську заборгованість, який визначається величиною додаткового прибутку, який отримує підприємство від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту та можливого підвищення ціни реалізації продукції, за мінусом додаткових витрат на оформлення кредиту й інкасацію боргу і прямих фінансових втрат від неповернення боргу [5, 115].

З поміж зазначених заходів потрібно також виділити форму рефінансування дебіторської заборгованості. Однією з таких форм є факторинг. Проте в Україні факторинг, ще не такий актуальний, як у країнах Заходу, хоча певною мірою врегульований законодавством [6, 469].

Факторинг – це система фінансування, за умовами якої підприємство-постачальник продукції переуступає короткострокові вимоги за торговельними і операціями банківській установі (факторинговій компанії). В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантаженою продукцією, тобто передачу банку постачальни-

ком права вимагати платежі з покупця продукції. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця комісійну плату, розмір якої залежить від рівня платоспроможності покупця продукції та передбачених строків її сплати.

Для підприємства факторингова форма рефінансування товарної дебіторської заборгованості має такі переваги:

- а) вищий рівень гарантії стягнення заборгованості;
- б) зменшення кредитних ризиків;
- в) швидке поліпшення рівня платоспроможності;
- г) можливість отримання короткострокового кредиту.

Також, на сьогоднішній день, одним із способів зменшення обсягів заборгованості покупців і замовників є застосування попередньої оплати за відвантажену продукцію. Тому підприємству слід користуватися таким методом розрахунків зі своїми покупцями, адже саме так воно гарантовано отримує належні йому кошти без втрати їх вартості.

Для того щоб своєчасно надавати управлінцям необхідну повну інформацію про стан заборгованості покупців і замовників з метою оптимізації її обсягу та забезпечення своєчасного погашення, а саме побудови ефективних систем контролю за рухом і своєчасним погашенням заборгованості, особливого контролю за заборгованістю, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк, щомісячно підприємство може складати звіт наступної форми:

Відомість обліку заборгованості покупців

Покупець	Підстава виникнення заборгованості	Форма розрахунків	Термін		Сума заборгованості	
			оплати за договором	прострочення	разом	з неї простроченої
.....

Також при складанні управлінської звітності слід враховувати, що на будь-якій стадії здійснення процесів продажу неминучі різні відхилення від виконання умов договорів, для вчасного виявлення яких необхідний оперативний контроль та своєчасна проінформованість управлінського персоналу про причини таких відхилень.

При внутрішньому контролі за розрахунками з покупцями і замовниками потрібно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, проводити оцінку можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості, розробляти системи договорів з гнучкими умовами щодо строків і форми оплати, здійснювати орієнтацію на більшу кількість покупців для зменшення ризику несплати тощо [7, 596].

Висновки. Ефективне управління товарною дебіторською заборгованістю має бути спрямоване на оптимізацію загального її розміру і одним з методів зниження суми заборгованості покупців є проведення її реструктуризації шляхом факторингу. Факторинг є дуже вигідною операцією для всіх його учасників. Підприємство-постачальник отримує вищий рівень гарантії стягнення дебіторської заборгованості, має можливість швидше поліпшити рівень платоспроможності, збільшити обсяг оборотного капіталу, зменшити кредитні ризики й ін. Однак при цьому витрачає кошти на комісійну винагороду, що є не такою великою втратою порівняно з повною несплатою дебіторської заборгованості. Для факторингової фірми (банку) є вигідною його комісійна винагорода, яка включає в себе різні виплати та премії, але також є великий ризик, що пов'язаний з несплатою дебіторської заборгованості. Для підприємства-боржника залишається єдина умова – сплатити борг перед кредитором і вже не так важливо, буде це підприємство-постачальник чи факторингова фірма (банк). Проте боржник набуває негативного авторитету, що зменшує можливість укладення ним наступної угоди з цим постачальником.

Отже, для розвитку факторингу в Україні потрібні певні заохочення, передусім для факторингових фірм (банків), які беруть на себе такий ризик як несплата боргу, а для постачальників – зменшення відсотка комісійної винагороди й ін. Потрібно більше використовувати досвід зарубіжних країн, в яких факторинг набув досить широкого використання. По суті плата за факторинг є платою за якісне управління дебіторською заборгованістю, що загалом сприяє подальшому розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І, Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – К.: Либідь. – 2007. – С. 308.
2. Бернар Й., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: В 2-х т. – Т. I: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения. – 1997.
3. Кужельний М.В., Лінник В.І. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 576 с.
4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 24–37.
5. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115–124.
6. Бровко О. Підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю // Збірник тез доповідей Третьої міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених "Економічний і соціальний розвиток України в XXI ст.". – 2006. – Ч. II. – С. 469–471.
7. Романів С. Дебіторська заборгованість як об'єкт внутрішнього аудиту // Збірник тез доповідей Третьої міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених "Економічний і соціальний розвиток України в XXI ст.". – 2006. – Ч. II. – С. 594–596.

УДК 65.012.45

**ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ****Савчук Л.І., к.е.н., доцент**

Тернопільський національний економічний університет

Рассмотрено роль и значение информационного обеспечения учетно-аналитической работы на предприятиях торговли. Обоснована необходимость и охарактеризованы основные направления совершенствования информационной базы финансового менеджмента на торговых предприятиях.

Ключевые слова: *Информация. Управление. Бухгалтерский учет. Информационная база финансового менеджмента.*

A role and value of the informative providing of registration-analytical activity of enterprises of trade is considered. A necessity is grounded and basic directions of improvement of informative base of financial management are resulted on auction enterprises.

Key words: *Information. Management. Record-keeping. Informative base of financial management.*

Постановка проблеми. Забезпечення випереджаючих темпів розвитку торговельних підприємств як одного із пріоритетних напрямків економіки України на сучасному етапі об'єктивно потребує вдосконалення інформаційної бази обліково-аналітичної роботи.

Аналіз останніх досліджень. Протягом останнього періоду питанням покращення інформаційної бази системи управління підприємствами і організаціями приділяється все більша увага. Зокрема, окремі аспекти наведеної проблеми знайшли відповідне відображення в науково-теоретичних дослідженнях З.Д. Бабаєва, Н.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.Н. Грабова, А.Г. Загороднього, В.М. Костюченко, П.П. Новіченко, Л.М. Пилипенко, М.С. Пушкаря, І.І. Сахарцева, І.Д. Фаріона, А.М. Чернелецького, Л.В. Чижевської та інших відомих вітчизняних та закордонних вчених. Разом з тим стан інформаційного забезпечення системи фінансового менеджменту, зокрема фінансового і аналітичного обліку, потребує свого вдосконалення в світлі нових викликів ринкової економіки. Специфіка діяльності обумовлює особливу актуальність окреслених проблем для торговельних підприємств.

Мета та завдання статті. Метою даного дослідження є аналіз стану інформаційної бази системи бухгалтерського обліку на підприємствах торгівлі та напрацювання рекомендацій щодо її покращення.

Виклад основного матеріалу. Беззаперечною особливістю сучасної економіки є її трансформація із індустріальної в сервісну, яка характеризується насамперед підвищенням науково-практичного інтересу до проблем переходу національних економік промислово-розвинутих країн світу на інноваційний шлях розвитку, до нової економіки, яка базується на знаннях [2, 86].

Сервісна економіка перш за все передбачає забезпечення найбільш повного задоволення особистих, тобто досить часто специфічних, запитів клієнтів у відповідності з їх конкретними вимогами, впо-