

тів, їхніх еквівалентів і дебіторської заборгованості у фіксованій (чи визначеній) сумі грошей».

Як бачимо, у законодавчих актах немає єдиного підходу, що є неприпустимим при стандартизації обліку. Крім того, склад нематеріальних активів встановлений нормативними документами, що регламентують організацію їхнього обліку може розширюватися в зв'язку з розвитком науки і техніки, адже вважати передбачений діючим законодавством перелік об'єктів незмінним неприпустима помилка. Навіть з огляду на передбачену можливість класифікувати нові об'єкти у вже існуючі групи, факт появи нових (таких, що не вписуються в жодне з передбачених групувань) не можна ігнорувати.

Список використаних джерел:

1. Интеллектуальная собственность (в 2 томах). Т.1. Авторское право и смежные права / Сост. и коммент. И.В.Попова; Под ред. Чигири В.Ф. – Мн.: Амалфея, 1997. – 459 с.
2. Підпригора О.А. Право інтелектуальної власності України: Навчальний посібник для студентів юридичних вузів і факультетів університетів/ О.А. Пирогова, О.О. Підпригора – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 268 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»// Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. N 242

Науковий керівник: к.е.н., доцент Хаблюк О. А.

*Гуменюк Світлана,
студентка групи РКзм-52*

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Для будь-якої економіки держави важливе значення в досягненні ефективності функціонування підприємств має раціональна організація здійснення розрахункових операцій. Прискорення оборотності грошових коштів, пошук резервів підвищення ефективності діяльності, обґрунтування прийняття управлінських рішень, моніторинг різних аспектів діяльності підприємства, доцільність нововведень – ось да-

леко не шляхи поліпшення фінансового становища будь-якого підприємства. Дослідження фінансового стану є тим підґрунтям, на основі якого формується фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів, відбираються відповідні фінансові механізми, необхідні для реалізації поставленої перед фінансовим менеджментом мети.

Відображення у фінансовому обліку інформації про дебіторську заборгованість і вимоги до розкриття її у звітності визначені в Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно даним положенням дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Дебіторська заборгованість розглядається як кошти, вилучені у підприємства, або які певний термін знаходяться у інших осіб. Таке трактування дебіторської заборгованості ставить проблему відображення в обліку коштів, які фактично перебувають у розпорядженні іншої особи [1, с.24].

Виникає сумнів щодо правильності диференціації видів дебіторської заборгованості та назв бухгалтерських рахунків, де вона відображається. Як переконує досвід країн із розвиненою економікою, рахунки, що використовуються ними, правильніше відображають сутність дебіторської заборгованості. Як зазначають Д. Стоун, К. Хітчинг, у Сполучених Штатах Америки (далі США) дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебіторами є «особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але ще не оплачені ними» [2, с. 142].

Спочатку поняття «дебітор» ототожнювалося не лише з особою, товаром, грошима, рахунком як зазначає Я. В. Соколов у навчальному посібнику «Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней», на думку Дж. Луццато, «подвійний аспект кожної операції став можливим тому, що як дебітори і кредитори почали фігурувати не лише особи, а й предмети». Водночас слід наголосити, що значних змін у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість» протягом тривалого часу не відбулося [3, с.70].

Проведений нами аналіз визначень сутності поняття «дебіторська заборгованість» у спеціальній економічній літературі свідчить про відсутність єдиного його розуміння авторами.

Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість визнається активом у разі, якщо виконуються дві основні умови: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена.

Результати оцінки стану розрахунків підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації та здійсненні, намітити бажаний їх стан, визначити необхідні для цього шляхи удосконалення та заходи, які необхідно застосувати з даною метою, відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні для кожного окремого підприємства і на цій основі розробити комплексну політику управління розрахунками підприємства, яка визначає перспективи покращення їх стану. При цьому можна виділити такі основні завдання управління розрахунками з метою покращення їх стану:

- зниження частки простроченої дебіторської заборгованості; збільшення коефіцієнта оборотності коштів у дебіторській заборгованості (відповідно зменшується середній період інкасації дебіторської заборгованості) та невелике зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості або збереження його значення на попередньому рівні; визначення конкретного моменту сповільнення оборотності дебіторської заборгованості шляхом постійного моніторингу змін у політиці оплати рахунків покупцями та замовниками; робота з контрагентами з метою вчасної оплати ними їхніх зобов'язань;
- використання прогресивних форм розрахунків; регулювання обсягу заборгованості з метою запобігання погіршення фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

В сучасній практиці господарювання низька платоспроможність підприємств викликає накопичення великих обсягів дебіторської заборгованості. Допускаючи її виникнення підприємства свідомо відволікають з обороту грошові кошти, тим самим кредитуючи своїх покупців. Хоча дебіторська заборгованість – це не лише заборгованість покупців і замовників, а й інших фізичних і юридичних осіб, практика свідчить, що частка покупців у ній досягає 80%.

Порушення нормального циклічного процесу її утворення та погашення дебіторської заборгованості стають причиною виникнення проблем для підприємства: зниження платоспроможності, фінансової стабільності, кредитоспроможності, як наслідок втрата ліквідності і прибутковості. Дебіторська заборгованість може спричинити ланцюгову реакцію: підприємство, якому заборгували, затримує платежі своїм постачальникам, в них виникає дебіторська заборгованість, во-

ни, в свою чергу, не розраховуються зі своїми постачальниками і т. д. Це може спричинити кризу неплатежів у всій країні. Сьогодні основною причиною банкрутств є надмірна величина дебіторської заборгованості (відсутність оборотних коштів).

На рівень дебіторської заборгованості впливає чимало внутрішніх і зовнішніх (екзогенних) факторів:

- вид та специфіка товару;
- місткість ринку;
- ступінь насиченості ринку;
- застосування різних методів стимулювання попиту та їхня відносна ефективність;
- система розрахунків, прийнята на підприємстві;
- фінансовий стан підприємства;
- кредитна політика підприємства тощо [4, с. 91].

Управлінський вплив на дебіторську заборгованість відбувається завдяки заходам, що здатні змінити ці фактори. Однак деякі з них (екзогенні) є незалежними від підприємства, інші – другорядними чи маловпливовими. Монакіна В. І Кондрашова Т. Групують систему управління вагомими факторами впливу у категорію «кредитна політика», яка складається з таких елементів.

1. Розробка стандартів кредитування (критеріїв відбору потенційних дебіторів та відповідних кредитних лімітів), які відображають максимальний ступінь ризику, прийнятний для кредитних рахунків.

2. Визначення кредитного періоду – строк оплати заборгованості дебіторами або просто стандартної тривалості надання кредиту.

3. Дисконти та інші методи стимулювання дострокової оплати заборгованості. Для визначення оптимальності має використовуватись аналогічний принцип.

Багатофакторність системи управління дебіторською заборгованістю потребує застосування багатокритеріальної оптимізації, заснованої на взаємодії сукупності відносно незалежних критеріїв. Методологічна основа цього – «принцип Парето»: рішення є оптимальним, якщо поліпшення стану за одним з критеріїв не причиняє погіршення за іншим. Це означає, що всі складові політики управління дебіторською заборгованістю потрібно змінювати комплексно до досягнення такого (оптимального) стану, коли будь-які зміни в них тільки погіршать кінцевий результат.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2008 – № 12. – С. 24.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл. спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: П.П. «Рута», 2003. – 544 с.
3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. / Я.В. Соколов – М.: Финансы и статистика, 2000. – 234 с.
4. Організація бухгалтерського обліку: Навч. пос. [для студ. вузів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Жигун, С. М. Шулепова; [2-ге вид., доп. і перероб.] – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 576 с.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Данилюк І. В.

*Густі Олександр,
студент групи РКЗ-51*

ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ І СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ «ДИРЕКТ-КОСТІНГ»

В умовах жорсткої конкуренції, що є невід’ємним атрибутом ринкової економіки, використання традиційних методів управління не завжди дає бажаний ефект. Тому на перший план виходять більш сучасні методи управління, обліку і контролю, використання яких дозволяє підприємству не тільки вижити, а й підвищити свою конкурентоспроможність і добитися успіху. Цьому сприяє впровадження сучасних систем обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що відповідають ринковим умовам господарювання. Однією з таких систем є система «директ-костінг».

Історично маржинальний підхід почав використовуватися в західних країнах тоді, коли вичерпала себе модель екстенсивного розвитку виробництва і їй на зміну прийшла нова модель – модель інтенсивного розвитку. Використання цієї моделі вимагало вирішення стратегічних завдань управління на основі чіткого розподілу витрат на прямі і непрямі, основні і накладні, постійні і змінні, виробничі і періодичні.