

УДК 658:637

Слободян Н. Г.
Малашенко Н. В.

Національний університет харчових технологій

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ У МОЛОКОПЕРЕРобНІЙ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «БАШТАНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

Здійснено аналіз наявної на сьогоднішній день проблеми управління розрахунків з покупцями та замовниками з метою формування методів ефективного управління ними та підтримання рівня платоспроможності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: розрахунки з покупцями та замовниками, знижки, дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, підприємство.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є актуальним. Для вчасного надходження коштів за надані послуги та товари підприємства використовують різні види розрахунків, тому що правильна організація і побудова обліку грошових розрахунків між підприємствами має велике значення, оскільки забезпечує швидке завершення кругообороту оборотних коштів (коштів обігу), перехід їх з товарної форми в грошову.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та проблеми молочної галузі та ринку плідно розглядали у своїх працях такі вчені, як П.І. Гайдучкий, Т.Г. Дудар, Т.Л. Мостенська, В.О. Рибінцев, П.Т. Саблук та ін..

Питанню дослідження та управління дебіторською заборгованістю підприємств присвячено значну кількість досліджень таких науковців, як Л.В. Погоріляк [4, с. 125], який запропонував використовувати факторинг при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств, в залежності від контрагентів: О.В. Бурлакова [1, с. 73], Н.В. Жуков [2, с. 7; 3, с. 52], а також М.Д. Білик [5, с. 256], Ф.Ф. Бутинець [6, с. 318] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність вирішення питання розрахункових операцій полягає у розробці ефективних етапів управління дебіторською заборгованістю.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розробка та вдосконалення етапів управління розрахунковими операціями з покупцями, а також формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю для вчасного надходження коштів на підприємство для стабільності фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. Існують дві основні форми розрахунків: готівкова та безготівкова. Готівкові розрахунки відбуваються за допомогою грошових коштів, які покупець (замовник) вносить в касу за товар (роботи, послуги). При цьому продавець видає покупцю документ, який підтверджує внесення готівки в касу (чек, квитанція).

В Україні безготівкові форми розрахунків з покупцями та замовниками можуть здійснюватися за такими видами: платіжними дорученнями, чеками, акредитивами, векселями, платіжними картками, бартери.

Найпоширенішим розрахунковим документом є платіжне доручення. Це документ, який містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок одержувача.

При розрахунках з постійним покупцем, який здійснює регулярні покупки може використовувати

така форма розрахунків, як акредитив. Акредитив за своєю суттю є договором, що відокремлений від договору купівлі – продажу або іншого контракту, на якому він може базуватися, навіть якщо в акредитиві є посилання на них.

Альтернативною формою розрахунків є розрахунки векселями. Вексель – це цінний папір, який засвідчує беззаперечне зобов'язання векселедавця оплатити у визначений строк вказану у векселі суму векселедержателю. Проте підприємства не поспішають застосовувати при розрахунках векселі, оскільки не всі постачальники готові прийняти їх до оплати. Недостатня поінформованість підприємців щодо переваг і недоліків використання векселів, методику відображення операцій з ними в обліку є однією з головних причин незначного застосування цих розрахунків.

Окрім вищевказаних розрахунків використовується ще такий вид розрахунків, що заснований на заліку взаємних вимог, коли відбувається погашення взаємних вимог постачальників і зобов'язань покупців в різних сумах без здійснення певного платежу, а фактичні платежі проводяться тільки за різницею сум.

Досить часто використовуються і бартерні розрахунки, за якими на вартість отриманих матеріальних цінностей відвантажується готова продукція або надаються послуги. Але бартер не є популярним видом розрахунків. Дана проблема постає через неоднорідну якість наданих послуг або товарів, що ставить під сумнів подальший розвиток бартерних операцій.

Підприємства поступово переходять на використання для здійснення розрахункових операцій електронної системи «Клієнт-банк». Клієнт, виходячи зі своїх технічних можливостей та потужностей обслуговуючого банку, може подавати до банку розрахункові документи як на паперових носіях, так і у вигляді електронних розрахункових документів, використовуючи програмно-технічний комплекс «Клієнт-банк». Банк, що обслуговує платника із застосуванням системи «Клієнт-банк», зобов'язаний перевірити відповідність номера рахунку платника і його коду (номера), що зазначені в електронному розрахунковому документі, і приймати цей документ до виконання лише, якщо вони належать цьому платнику.

Платник може формувати електронні розрахункові документи за допомогою клієнтської частини системи «Клієнт-банк» на підставі належним чином оформлених платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, а також з використанням платіжних карток. Електронні платіжні документи, що відправлені до банку, підписують посадові особи підприємства, але замість звичайного, використовується електронний підпис.

Система «Клієнт–Банк» дозволяє контактувати з банком без обмежень у часі, оскільки технічні можливості більшості програмних комплексів дозволяють цілодобово відправляти документи до банку та переглядати отримані звітні. Дана система є актуальною у наш час і рекомендована для запровадження на ПАТ «Баштанський сирзавод».

Для аналізу розрахункових відносин покупців та замовників необхідно розробити систему виконання договірних зобов'язань у кількісному та якісному виразі, який буде подаватись у вигляді звіту за місяць. Даний аналіз можна розглянути на прикладі ПАТ «Баштанський сирзавод» у таблиці 1.

Дебітори ПАТ «Баштанський сирзавод» – це підприємства з різною формою власності. Найбільш висока заборгованість є у підприємств: ТОВ «Гурман Сир», ТОВ «Зоря», ПрАТ «Слобода» і ПуАТ «Молочник». Це свідчить про низьку платоспроможність і можливе банкрутство цих дебіторів. Перед ПАТ «Баштанський сирзавод» постає проблема своєчасності термінів оплати за розрахунками з дебіторами. Методика аналізу виконання договірних зобов'язань (у якісному виразі) представлена у таблиці 2.

За результатами якісного аналізу дебіторської заборгованості видно, що зросло число укладених підприємством договорів (на 16%), кількість договорів, за якими зобов'язання виконуються повністю, зросло на 24%. Збільшилася на 17% кількість договорів, зобов'язання за якими не виконані,

проте їх питома вага в загальній структурі залишилася незмінною.

Таким чином, зростання дебіторської заборгованості на підприємстві свідчить про необачну кредитну політику підприємства, збільшення обсягу продажів та наявності неплатоспроможних дебіторів, які в подальшому можуть стати банкрутами і несвоєчасно розраховуються за своїми боргами.

Отже, підприємство повинно бути зацікавлене у скороченні термінів погашення належних йому платежів, запровадити ефективну систему управління розрахунками для вчасного надходження коштів та коригувати суму резерву сумнівних боргів.

Для вирішення поставлених проблем необхідне прискорення інкасації дебіторської заборгованості. Для цього потрібне вжити таких заходів:

- надання знижок покупцям за скорочення термінів погашення заборгованості, щоб спонукати їх оплатити рахунки до встановленого терміну оплати;
- введення штрафних санкцій за прострочення платежу;
- оформлення угоди з покупцями комерційним векселем з одержанням певного процента за відстрочку платежу;
- відпуск товарів покупцям на умовах передоплати;
- використання механізму факторингу і т. д.

Першим етапом ефективного управління розрахунків з покупцями є надання знижок клієнтам

Таблиця 1

Аналіз виконання договірних зобов'язань ПАТ «Баштанський сирзавод» за жовтень 2013 р. (у кількісному виразі)

№ п/п	Підприємства	По договору, грн	Фактично, грн	Відхилення	Коефіцієнт виконання
1.	Авто ГАЗ ресурс ПН	7796,50	6676,50	-1120,00	0,86
2.	ПАТ «Венеція»	336,20	336,20	0	-
3.	ПрАТ Автопрод	1259,20	1259,20	0	-
4.	ПП Мерко А.А	3435,90	3435,90	0	-
5.	ПАТ «Молочник»	13200,30	-	13200,30	-
6.	Інмаш	4800,10	15300,70	10500,60	3,18
7.	ПрАТ Поділля	6460,60	9460,80	3000,20	1,46
8.	ПрАТ «Клуб Сиру»	6800,80	6600,80	-200,00	0,97
9.	ТОВ Зоря	19980,30	26930,20	6949,90	1,34
10.	ПрАТ «Слобода»	13240,70	16720,80	3480,10	1,23
11.	ПП Шелест Д.В	-	3309,80	3309,80	-
12.	ТОВ «Гурман Сир»	28860,2	6208,2	- 22652,00	0,21

Таблиця 2

Аналіз виконання договірних зобов'язань ПАТ «Баштанський сирзавод» за 9 міс. 2013 р. (у якісному виразі)

№ п/п	Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення (+; -)	Темп зростання (%)
1.	Всього укладено договорів, шт.	244	284	+ 40	1,16
2.	Кількість договорів, за якими зобов'язання виконано повністю, шт.	153	190	+ 37	1,24
3.	Питома вага договорів, за якими зобов'язання виконано повністю в загальному обсязі укладених договорів, (%)	0,63	0,66	+ 0,03	1,05
4.	Кількість договорів, за якими зобов'язання виконані не повністю	91	94	+ 3	1,03
5.	Питома вага договорів, за якими зобов'язання не виконані повністю в загальному обсязі укладених договорів, (%)	0,37	0,33	-0,04	0,89
6.	Кількість договорів, за якими зобов'язання не виконані в призначені терміни	78	91	+ 13	1,17
7.	Питома вага договорів, за якими зобов'язання не виконалися взагалі в загальному обсязі укладених договорів, (%)	0,32	0,32	0	1,00
8.	Припинення зобов'язань, шт.	-	-	-	-
9.	Питома вага договорів, з яких зобов'язання були припинені в загальному обсязі укладених договорів, (%)	-	-	-	-

[7, с. 219]. У зв'язку з цим у процесі формування кредитної політики менеджменту підприємства доцільно розробити шкалу знижок відповідно до термінів швидкої оплати і шкалу штрафів за протерміновані платежі.

Визначаючи розмір знижки, необхідно враховувати, що швидке надходження грошей за реалізовану продукцію повинно принести проценти за середній термін отримання платежів, які компенсують величину наданої знижки. Правильний розрахунок величини знижки дасть змогу збільшити обсяг продажу і встановити швидкий термін оплати за заборгованістю.

Другим етапом управління дебіторською заборгованістю є застосування сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

Факторинг являє собою фінансову операцію, при якій підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжним документам за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених строків. Крім того, банк у термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів.

За час існування факторингу в Україні було виділено ряд переваг та можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупати товар з відстрочкою оплати;

Сутність дисконту векселів полягає у їх реалізації на фінансовому ринку. При реалізації векселя банк здійснює операцію з переведення комерційного кредиту в банківський. Платою за реалізацію векселя є певний відсоток від номінальної вартості векселя.

Актуальним видом розрахунків є форфейтинг, який здійснюється за допомогою трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого обіго-

вими документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Банк при виконанні цієї операції бере плату у вигляді дисконту (знижки з ціни).

Підприємство має можливість використовувати й інші методи рефінансування, до яких належить зарубіжний або, як його ще називають, валовий метод. Сутність його полягає в особливих умовах розрахунку, а саме те, що підприємство надає покупцям знижки, які діють до певного періоду часу.

І якщо покупці сплачують за відвантажену продукцію в той час, коли знижка вже не діє, розмір цієї знижки стає розміром штрафу, який необхідно сплатити підприємству. За допомогою цього методу підприємство і зовсім може уникнути появи дебіторської заборгованості, так як покупці будуть намагатися сплатити до закінчення дії знижки.

Третім етапом ефективного управління дебіторською заборгованістю є створення резерву сумнівних боргів. Цей резерв створюється як джерело погашення частини дебіторської заборгованості, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Створення резерву сумнівних боргів дає можливість підприємству швидко реагувати на недоотримання коштів необхідних для нормального функціонування.

Висновки і пропозиції. Отже, найбільшого розповсюдження серед існуючих в Україні форм розрахунків, що використовуються в господарській діяльності підприємств, отримали взаємозалік заборгованостей, розрахунки за допомогою платіжних доручень або вимог-доручень, а також розрахунки за допомогою системи «Клієнт-банк», які рекомендовані для запровадження на ПАТ «Баштанський сирзавод». Вищевказана система з часом може витіснити розрахунки за допомогою платіжних доручень, оскільки розрахунки за допомогою комп'ютерних систем є досить оперативними та прозорими для контролю.

Для збільшення обсягів реалізації та запровадження ефективної системи управління розрахунками з покупцями на ПАТ «Баштанський сирзавод» було запропоновано три етапи управління дебіторської заборгованістю, які мають сприяти швидким термінам оплати за заборгованістю та збільшенням обсягу продажів шляхом застосування системи знижок і створенням резерву сумнівних боргів.

Список літератури:

1. Бурлакова О.В. Вдосконалення обліку розрахунків з афілійованими постачальниками та покупцями / О.В. Бурлакова // Бухгалтерський учет. – 2006. – № 19 – С. 73-78.
2. Жуков В.Н. Перехід до покупця права власності на продукцію і товари: облікові процедури / В.Н. Жуков // Бухгалтерський учет. – 2008. – № 15 – С. 7-14.
3. Жуков В.Н. Постачальник надав покупцю знижку: що повинен знати бухгалтер? / В.Н. Жуков // Бухгалтерський учет. – 2008. – № 3. – С. 52-59.
4. Погоріляк Л.В. Організація обліку і аналізу розрахунків з покупцями і замовниками за національними та міжнародними стандартами / Л.В. Погоріляк // Науковий вісник студентів та аспірантів ЗакДУ. Випуск 2 (07). Матеріали підсумкової науково-практичної конференції студентів та аспірантів ЗакДУ, Ужгород, 2-4 квітня 2007 р. – С. 125-129.
5. Білик М. Д. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с. – ISBN 966-574-799-1.
6. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 591 с. – ISBN 966-8059-10.
7. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

Слободян Н. Г.
Малашенко Н. В.

Национальный университет пищевых технологий

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСЧЕТАМИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «БАШТАНСКИЙ СЫРЗАВОД»

Резюме

Осуществлен анализ имеющейся на сегодняшний день проблемы управления расчетов с покупателями и заказчиками с целью формирования методов эффективного управления ими и поддержания уровня платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: расчеты с покупателями и заказчиками, скидки, дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, предприятие.

Slobodyan N. G.
Malashenko N. V.

National University of Food Technologies

RECENT ISSUES OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS AS AN EXAMPLE OF PJSC «BASHTANSKY CHEESE FACTORY»

Summary

The analysis of the currently available management problems Settlements with buyers and customers in order to develop effective methods for managing and maintaining the solvency of the entity.

Key words: settlements with buyers and customers, discounts, receivables business, reserve of doubtful debts, enterprise.

УДК 334.716

Михеенко Е. С.

Донецкий национальный университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические аспекты и основные подходы к трактованию понятия «стратегический потенциал». Проведенное исследование позволило выделить основные элементы, связанные с формированием и функционированием стратегического потенциала крупных промышленных предприятий. Показана роль стратегического потенциала в системе управления предприятием.

Ключевые слова: стратегический потенциал, стратегия предприятия, промышленное предприятие, управление предприятием.

Постановка проблемы. Современные условия развития крупных промышленных предприятий являются достаточно сложными из-за наличия многочисленных угроз, как во внешней, так и внутренней среде предприятия. Вследствие дестабилизирующего воздействия факторов внешней среды и возникновения экстремальных условий функционирования перед предприятиями встает необходимость обретения способности к сопротивлению негативным ситуациям.

Условием успешной деятельности предприятия становится хорошо продуманная стратегия управления, а стратегическое управление позволяет сравнивать цели развития с имеющимся потенциалом и приводить в равновесие внешние условия и внутренние возможности их осуществления. В этих условиях одной из главных целей для предприятий становится эффективная реализация стратегического потенциала, что и обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикации. Существенный вклад в разработку теоретических и методологических положений обоснования стратегического потенциала промышленных

предприятий внесли работы зарубежных ученых: И. Ансоффа, Ж. Ламбена, Дж. Лафта, М. Портера, А. Томсана, К. Уолша, Д. Хиггинса, Д. Шедела, Ф. Юджина и др. В российской экономической науке теория формирования стратегического потенциала экономических систем частично получила свое развитие в работах Л. Абалкина, А. Агангбьяна, Л. Азоева, А. Градова, В. Леонтьева, В. Веснина, О. Виханского, Е. Кадышева, М. Круглова, Л. Куракова, В. Марковой, Ф. Удалова, Р. Фархутдинова, А. Юданова, А. Яковлева и др. В этих работах при теоретическом обосновании стратегического потенциала экономических систем ключевыми факторами его формирования выступали такие факторы как человеческий капитал, затраты, финансы, производство, указанные преимущества считались определяющими, формирующими стратегический потенциал предприятий регионального промышленного комплекса и соответствовали условиям стабильно развивающейся экономики.

В связи с возрастающей ролью интеллектуального капитала, инновационных технологий значимость этих составляющих при формировании