

2. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь : сайт. URL: <http://minpriroda.gov.by> (дата обращения: 10.04.2020).

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Совет Министров Республики Беларусь : сайт. URL: http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 657.432:005.21:334.012.61-022.51

Васюрина В. О., студентка

Науковий керівник: Ходзицька В. В., к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ МІКРОПІДПРИЄМСТВА

Мале підприємництво виконує важливу роль в розвитку передусім регіональної економічної системи та у вирішенні ряду місцевих проблем, таких як: розвиток конкуренції, розвиток споживчих ринків, забезпечення робочими місцями працездатне населення, підвищення рівня життя та поліпшення соціального середовища.

Нажаль, в Україні розвиток бізнесу залишається на низькому рівні і певна кількість підприємств вважаються частково неплатоспроможними через різні фактори впливу. Така ситуація спровокована нерозвиненим регуляторним середовищем, слабким доступом до фінансування, низьким зростанням конкуренції та невчасним поверненням дебіторської заборгованості дебіторами або ж її поверненням в неповному обсязі. Однак, саме малим підприємством легше управляти в умовах нестабільного курсу національної валюти.

Можна зазначити, що «дебіторська заборгованість» – це сума коштів, яку підприємство отримує як в готівковій, так і безготівковій формах за продану продукцію, виконані роботи або ж надані послуги в кредит.

Згідно П(С)БО 10 – дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги визнається в обліку активом одночасно з визнанням доходу підприємства та оцінюється за первісною вартістю [4]. МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» також одночасно визнає дохід, але трохи по-інакшому трактує причини його появи за кредитом 70 рахунку. Стандарт ґрунтується на балансовому підході – дохід визнається лише при погашенні зобов'язань щодо виконання умов договору з клієнтом, який може бути у письмовому, усному вигляді чи прийнятим у звичній практиці ведення бізнесу суб'єкта господарювання. А подальшу появу показників у Звіті про фінансовий стан МСФЗ 15 пояснює це співвідношенням договірних прав та обов'язків. Практично, з моменту введення в дію цього міжнародного стандарту, принцип

визнання доходу залишився не змінним, зазнало змін його бухгалтерське трактування.

Аби визнати поточну дебіторську заборгованість за реалізацію продукції виконують критерії визнання доходу, які зазначені в П(С)БО 15 «Дохід»[5]: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

В наш час дебіторська заборгованість так само, як і кредиторська, має дуже важливе значення в діяльності компанії. Адже вона є одним з головних показників фінансового стану підприємства, впливає на базу оподаткування підприємства, формування доходів та витрат, та, безумовно, на досягнення стратегічних цілей розвитку з метою більшої прибутковості цього ж підприємства. Проте це негативний показник для будь-якої економіки, який демонструє суми заборгованостей підприємству, що згодом призводить до так званої кризи неплатежів. Несвоєчасне повернення дебіторської заборгованості у підприємства породжує виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Однак слід зауважити, що наявність поточної дебіторської заборгованості є, в той же час, дуже вигідною для малого підприємства. Адже в такому випадку йде збільшення показника трейду, що в свою чергу призводить до зростання прибутку.

МСФЗ 15 також передбачає ситуацію, коли при умові існування договору з клієнтом (за яким реалізація продукції та отримання компенсації клієнта відбувається з плином часу, тобто багаторазовий договір), здатність покупця сплатити за товар погіршується і поточна дебіторська заборгованість може перерости в безнадійну. В такому випадку, згідно раніше вказаному міжнародному стандарту фінансової звітності, підприємству необхідно провести переоцінку того, чи достатньо ймовірною є можливість, що підприємство отримає оплату від покупця, на яку суб'єкт господарювання має право в обмін на решту товарів, які з часом повинні будуть передані покупцю.

Перш за все, до послідовності управлінням дебіторською заборгованістю відносять наступні дії: необхідно зробити фінансовий аналіз діяльності мікропідприємства, необхідність розробити кредитну політику підприємства, важливо приймати виважені рішення про надання дебіторської заборгованості, у разі необхідності змінити кредитну політику підприємства, обов'язково контролювати реалізовану продукцію випискою рахунку та його відправкою покупцю, важливо вести картотеку дебіторів для швидкої оцінки ситуації.

Методи управління дебіторською заборгованістю є частиною політики управління усіма оборотними активами та маркетингової стратегії мікропідприємства, яка завжди спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції та вдосконалення загального розміру дебіторської заборгованості, а також гарантування вчасної її інкасації.

До методів сучасного управління дебіторською заборгованістю слід включати наступні: нагадування дебіторам про необхідність оплати за допомогою телефонних дзвінків, SMS-розсилок, надісланих повідомлень на електронні адреси; рефінансування, тобто надання знижок; реструктуризація заборгованості – покращення умов сплати заборгованості завдяки зміні термінів погашення; введення штрафних санкцій (однак, для мікропідприємства, яке займається реалізацією продукції – даний метод є не доречним).

Найефективнішим методом управління дебіторською заборгованістю мікропідприємства є, саме, її рефінансування.

Зазвичай рефінансування дебіторської заборгованості проводять за допомогою, так званого, спонтанного фінансування. Тобто, при поганих показниках аналізу дебіторської заборгованості, підприємство може надавати значні знижки на продукцію клієнтам до закінчення певного, раніше встановленого, терміну. Знижки розподіляють на: звичайні торгівельні – певний відсоток знижки від ціни реалізації продукції, яка запропонована постійним покупцям; ті, які сплачуються у вказані терміни – якщо покупець до закінчення зазначеного терміну готовий оплатити продукт, то він отримує знижку. Але останній варіант знижки, яка сплачується до вказаного терміну - не зручний для ведення обліку. У випадку надання саме такої знижки є два шляхи розвитку подій: 1) покупець купує товар за повну вартість до вказаного терміну, а потім підприємство повертає покупцю відсоток знижки від цього придбаного товару; 2) підприємство одразу встановлює відсоток знижки на товар та терміни її дії, відповідно, по закінченню терміну дії знижки покупець змушений буде купувати товар за повною його вартістю.

Такий вид рефінансування можна ще назвати інстинктивним фінансуванням. Адже в критичній ситуації спрацьовує режим самозбереження лише заради того, аби підприємство не отримало статус банкрута. І таким чином можна врятувати мікропідприємство від його прогнозованої неплатоспроможності.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 19.06.1999 № 996-XIV // База даних (БД) «Законодавство України» / Верховна Рада (ВР) України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 16.04.2020).

2. Колісник О. П., Замота І. О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Modern Economics*. 2019. № 15. С. 108–113. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/theoretical-and-practical-aspects-of/> (дата звернення: 16.04.2020).

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15. Дохід від договорів з клієнтами // Міністерство фінансів України : офіц. сайт. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення: 16.04.2020).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. Наказом М-ва фінансів України від 08.10.1999 № 237 //

БД «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 16.04.2020).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затв. Наказом М-ва фінансів України // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 16.04.2020).

6. Ямборко Г. А. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *International Electronic Scientific Journal*. 2017. № 3. С. 51–57.

УДК 342.25

Вінницька О. А., к.е.н., доцент

Бровко Н. В., студентка

**Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
м. Умань, Україна**

ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Найбільш важливим чинником збільшення фінансової спроможності регіону є формування фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. Тому сприяння сталому розвитку територіальних громад і, як наслідок, збільшення їх фінансового самозабезпечення є пріоритетним завданням органів місцевого самоврядування.

Основою фінансової діяльності ОТГ, є місцеві бюджети. Вони посідають особливе місце у бюджеті країни і мають багатовекторний характер. Їх можна розглядати як систему фінансових відносин, що складаються між місцевими та державним бюджетами, а також усередині сукупності місцевих бюджетів. Таким чином, місцеві бюджети – це балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються й витрачаються на відповідній території. І саме завдяки організаційним формам стає можливим використання бюджету як інструменту управління розвитку регіону [4, с.304]. Бюджет сьогодні є найважливішим джерелом фінансування соціально-економічних програм розвитку регіонів [2]. Доходи місцевих бюджетів є ваговою складовою системи фінансових відносин, ефективна політика щодо їх формування визначає здатність виконання видаткових зобов'язань органів місцевого самоврядування для забезпечення соціально-економічного розвитку територій [3].

Характеристику фінансових аспектів діяльності ОТГ і спроможність їх місцевих бюджетів до самозабезпечення здійснюють за такими показниками [1]:

1. доходи на душу населення;
2. рівень дотаційності бюджетів;
3. питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах ОТГ;
4. питома вага заробітної плати у видатках загального фонду.

Досить значний вплив на фінансову спроможність територіальних громад має чисельність населення, що проживає на території громади. Тобто, зі