

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНУ «ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ»
ДУ «НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ЦЕНТР ВИЩОЇ
ТА ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ»
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



МАТЕРІАЛИ

**Всеукраїнської науково-практичної конференції
здобувачів вищої освіти**

«МОЛОДЬ – АГРАРНИЙ НАУЦІ І ВИРОБНИЦТВУ»

**Інноваційні пріоритети у розвитку
економіки та менеджменту**

14 квітня 2023 року

**Біла Церква
2023**

УДК 330.341.1:33:005

Молодь – аграрній науці і виробництву: Інноваційні пріоритети у розвитку економіки та менеджменту: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти (Біла Церква, 14 квітня 2023 р.). – Біла Церква: БНАУ, 2023. – 265 с.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Шуст О.А., д-р. екон. наук, професор.
Варченко О.М., д-р. екон. наук, професор.
Димань Т.М., д-р. с.-г. наук, професор.
Зубченко В.В., канд. екон. наук.
Паска І.М., д-р екон. наук, професор.
Хомяк Н.В., канд. екон. наук, доцент.
Куманська Ю.О., канд. с.-г. наук, доцент.
Ластовська І.О., канд. с.-г. наук.

Відповідальна за випуск – **Олешко О.Г.**, канд. с.-г. наук.

До збірника ввійшли матеріали і тези доповідей, подані учасниками Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти «Молодь – аграрній науці і виробництву» (14 квітня 2023 року, Білоцерківський національний аграрний університет) до Організаційного комітету. Тексти публікуються в авторській редакції. За науковий зміст і якість поданих матеріалів відповідають автори.

Ел. адреса: <https://science.btsau.edu.ua/taxonomy/term/34>

Утеченко Д. М., Артимонова І. В., Герасименко І. О., Драган О. О., Ткаченко К. В. Біла Церква: БНАУ, 2020. 310 с.

2. Гринчук Ю. С., Коваль Н. В., Вихор М. В. Система інституційного забезпечення формування та реалізації державної регіональної політики в Україні: проблеми та напрями удосконалення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №7. С. 23–30.

3. Мошак О. В., Йовбак О. В., Федоричко Л. О. Регіональна політика розвитку аграрної сфери. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 658–662.

4. Вихор М. В., Коваль Н. В., Шемігон О. І. Програмно-цільовий підхід у процесі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. *Агросвіт*. 2019. № 9. С. 3–9.

УДК: 657.432.

ІГНАТЕНКО Б.А., студент 4 курсу

Науковий керівник – **ХОМОВИЙ С.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Запропоновано модель обліково-аналітичного забезпечення оцінки дебіторської заборгованості та схему діагностики платоспроможності замовників для виявлення можливого негативного впливу.

Ключові слова: дебітори; дебіторська заборгованість; резерв сумнівних боргів; управління дебіторською заборгованістю.

Наявність на підприємстві значних розмірів дебіторської заборгованості по-різному впливає на стан підприємства. Саме ефективна організація розрахунків повинна активно сприяти зміцненню договірної дисципліни, підвищенню відповідальності підприємств за своєчасне і повне здійснення платежів за всіма зобов'язаннями, прискоренню обороту коштів, ефективному використанню тимчасово вільних коштів [1, с. 202]. Тому важливим є правильна організація обліку дебіторської заборгованості.

Основними нормативними документами які регламентують облік дебіторської заборгованості на законодавчому рівні є Законами України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [2] та ПсБО 10 «Дебіторська заборгованість» [3].

Основним способом досягнення конкурентної переваги з управління дебіторською заборгованістю є мінімізація термінів її прострочення, а самий ефективний метод уникнення заборгованості – реалізація продукції за умов передоплати. Але можливості застосування цього методу можливі лише за значного ринкового впливу та перевищенні попиту над пропозицією, що зустрічається рідко.

В іншому випадку відділу збуту підприємства доцільно здійснювати детальний аналіз покупців. Хорошим методом зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві є впровадження діагностики замовників, що передбачає аналіз історії взаємовідносин з ними, визначає для підприємства

розміри кредитування замовників, виходячи з їх фінансового стану та очікуваної динаміки зовнішнього середовища. На наш погляд, диференціювання для різних покупців потрібно здійснювати залежно від їхньої перспективності, надійності за такими ознаками як: 1) надійні / ненадійні (сумнівні); 2) постійні / разові; 3) перспективні / випадкові; 4) великі / середні (дрібні).

Для закріплення даних положень в нормативному полі на підприємстві доцільно розробити «Положення про систему взаємовідносин із покупцями (замовниками)». При ведення скорингу покупців за кожною групою визначаються граничні ліміти кредитування, відстрочок та розстрочок платежів. У запропонованому «Положенні» передбачаються здійснення заходів зі стимулювання замовників. Так щоденний моніторинг дебіторської заборгованості поєднується з веденням реєстру дебіторів, в якому зазвичай фіксуються найменування та реквізити дебітора, підстава, сума та дата виникнення заборгованості, строк погашення за договором.

У запропонованому «Положення про систему взаємовідносин із покупцями (замовниками)» також передбачається порядок постачання при досягненні ліміту кредитування: понад ліміт у межах певної суми здійснюється з візою комерційного директора, а понад цю суму – з візою генерального директора.

Дебіторська заборгованість із плином часу має властивість знецінення. Якщо, наприклад, термін оплати рахунку замовником за контрактом – 1 березня, а рахунок сплачено 31 квітня, то постачальник має право вимагати компенсації втраченої вигоди, оскільки при своєчасному одержанні грошей він міг покласти їх у банк і, звісно, отримати відсотковий дохід.

Тому, на наш погляд, справедливо для відшкодування втрат постачальника під час прострочення платежу збільшувати суму боргу. Нарощена сума дебіторської заборгованості може визначатися за формулою:

$$S = P * (1 + ih) ,$$

де: P – первісна сума боргу;

ih – ставка рефінансування НБУ, наведена до фактичного періоду прострочення дебіторської заборгованості.

Обов'язок відшкодування втраченої вигоди можна передбачати у контракті. Але дані міри ми пропонуємо застосовувати лише у відносинах з разовими замовниками,

У взаєминах із постійними та перспективними замовниками ефективною формою управління дебіторською заборгованістю є факторинг – оформлена договором поступка прав вимоги банку (або іншій фінансовій установі, що має ліцензію НБУ на здійснення факторингових операцій – фінансового агента). Постачальник поступається банку правами вимоги, які з договору з покупцем, якому було поставлено товар з відстрочкою платежу, на стягнення основного боргу, штрафів, неустойок, відсотків користування чужими грошима. Фактично, за договором факторингу банк кредитує постачальника.

При великій кількості замовників часто виникає безнадійна заборгованість, наприклад, у зв'язку з банкрутством чи ліквідацією боржника. Для зменшення можливих втрат від списання безнадійної заборгованості створюється резерв за

сумнівними боргами (Provision for bad debts). Він створюється за дебіторською заборгованістю, яка не погашена або з високим ступенем ймовірності не буде погашена у строки, встановлені договором, і при цьому не забезпечена гарантіями чи банківською порукою.

Для зменшення втрат підприємства, які пов'язані з дебіторською заборгованістю ми пропонуємо дотримуватися запропонованого нами алгоритму дій, що складається з послідовності процедур які забезпечать конкурентні переваги підприємства в управлінні дебіторською заборгованістю (рис. 1).

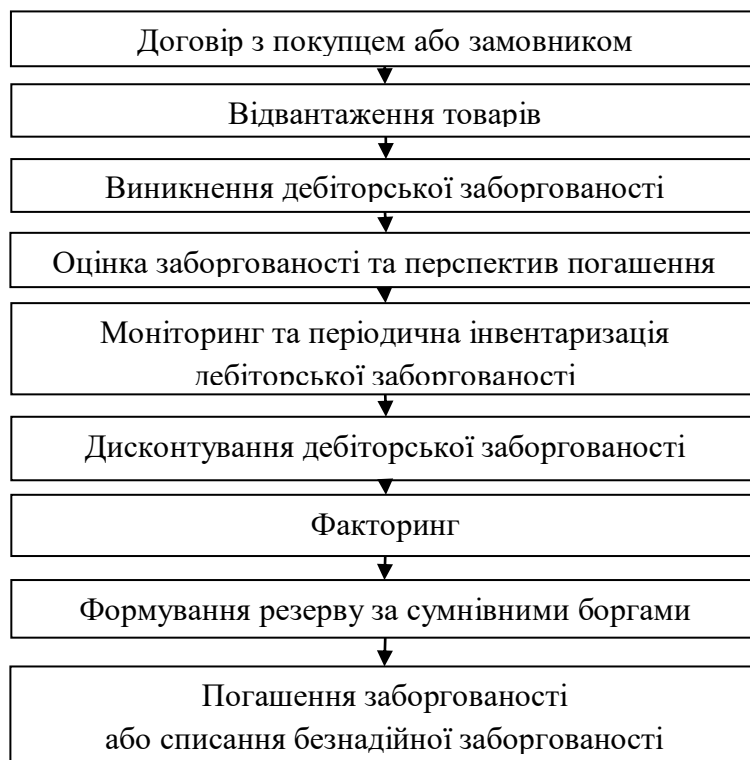


Рис. 1. Запропонований алгоритм управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

У взаєминах з покупцями і замовниками, особливо з перспективними, перевагу слід надавати різним формам реструктуризації заборгованості, застосовувати «м'які» методи стягнення боргів, з урахуванням тієї ситуації, що склалася у покупця, через яку він не в змозі погасити заборгованість. Взагалі, у взаєминах із замовниками треба дотримуватись правил, при цьому не забуваючи про обачність та спостереження за діями конкурентів.

Список використаних джерел

1. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська. Суми: Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка, 2019. № 2. С. 202–205.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 року № 996-XIV (із змінами і доповненнями).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 року № 237 (із змінами і доповненнями).