

— фіксується порядок і строки проведення інвентаризації активів та зобов'язань компанії;

— міститься розроблений робочий план рахунків бухгалтерського обліку.

Отже, розробка підприємством облікової політики відповідно до МСФЗ є відповідальністю бухгалтерської служби підприємства (щодо розробки) та управлінського персоналу (щодо затвердження). Управлінському персоналу слід обирати та застосовувати облікову політику підприємства таким чином, щоб фінансові звіти відповідали всім вимогам кожного застосовуваного МСФЗ. Якщо не існує конкретної вимоги, управлінському персоналу слід розробити політику, яка забезпечує надання у фінансових звітах інформації, що є доречною для потреб прийняття рішень та обґрунтованою щодо правдивого подання результатів, грошових потоків та фінансового стану підприємства; відображення економічної сутності подій та операцій, а не лише виходячи з їхньої юридичної форми; нейтральності, тобто відсутності упередження; обачності та повноти у всіх суттєвих аспектах.

### **Література**

1. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : від 16.07.1999 р. № 996-ІУ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

2. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. — Житомир : ПП «Рута», 2002. — С. 168.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004. Ч. 1 / [пер. з англ., за ред. С. Ф. Голова] — К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. — 1304 с.

**Поплюйко А. М.**, канд. екон. наук, доц.  
кафедри обліку підприємницької діяльності,  
**Іванов Є.**, студент,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### **ФАКТОРИНГ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

На сьогоднішній день велика кількість вітчизняних підприємств виявляється неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору — гроші втрачають свою купівельну спромож-

ність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними.

У сучасних умовах активізувався інтерес до вивчення деяких економічних термінів та процесів, які раніше не мали місця в діяльності вітчизняних підприємств. Такими є, наприклад, факторингові операції. Адже факторингової операції є одним із способів підвищення гарантованого отримання коштів за відвантаженої продукції, тому не випадково, що застосування даного фінансового інструменту є одним із напрямів удосконалення управління дебіторською заборгованістю.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день характерним є відсутність накопиченого досвіду роботи вітчизняних підприємств у сфері використання факторингових угод, а також недостатність висвітлення даної проблеми в теоретичному аспекті.

Як свідчить світова практика, стрімкий розвиток факторингових послуг притаманний економічним системам у стадії стабільного зростання з постійним приростом купівельної спроможності населення, збільшенням виробництва і реалізації продукції. Тому враховуючи позитивні прогнози економічного розвитку нашої країни, можливо найближчим часом слід очікувати значної активізації ринку факторингу.

Факторинг — це комплекс кредитно-фінансових послуг, що надаються підприємствам; операція продажу боргових прав підприємства іншому суб'єкту — фактору. Факторами (фінансовими агентами) зазвичай виступають банки, інвестиційні компанії та інші кредитні організації, що мають ліцензію на здійснення такого роду діяльності (надання кредитів іншим особам під відсотки).

В Україні факторинг вперше був затверджений у новому Цивільному кодексі. Відповідно до норм Цивільного Кодексу України договір факторингу — це відступлення права грошової вимоги, де одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [4].

Термін «факторинг» також визначено Законом про ПДВ: «Факторинг — операція з переуступки першим кредитором прав вимоги

боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору» [2].

Основними перевагами факторингу для продавців продукції можуть бути:

- збільшення обсягів продажу завдяки додатковій можливості надання відстрочки в оплаті продукції;

- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть постійну можливість закупати продукцію з відстрочкою оплати;

- планування фінансових потоків без урахування платіжної дисципліни покупців;

- можливість здійснювати оптові закупки за більш вигідними цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;

- можливість трансформації дебіторської заборгованості у грошові кошти та досягнення, таким чином, балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;

- створення власного ділового іміджу завдяки можливості своєчасно розраховуватись по своїх зобов'язаннях.

Важливим моментом є те, що факторинг — це не тільки фінансування, але і комплекс супутніх послуг: страхування ризиків, пов'язаних з несвоечасною оплатою продукції; інкасація дебіторської заборгованості; інформаційне обслуговування; консалтинг документів, а також забезпечення функції кредитного менеджменту по встановленню лімітів, відстеженню і збиранню дебіторської заборгованості.

Тим самим підприємства-постачальники мають можливість перекласти велику ділянку по роботі з покупцями (дебіторами) на факторів і переключитися на вирішення інших важливіших завдань, направлених на розвиток бізнесу.

Якщо відмічати складнощі факторингу, то основна з них у тому, що у багатьох підприємств не належним чином організований документообіг, тому підприємства стикаються з проблемою організації документообігу при факторинговому обслуговуванні. Як свідчить практика, постачальники стикаються з небажанням деяких дебіторів працювати по факторингу. Часто постачальникам важко розрахувати свої витрати через наявність прихованих комісій. Але значні переваги, які отримують постачальники при користуванні факторингових послуг, переважають, тому факторинг буде користуватися широким попитом у недалекому майбутньому.

Взагалі, факторинг доцільно застосовувати тоді, коли вигода від тимчасового надходження коштів більша, ніж від отримання коштів у строк. Для промислових підприємств використання факторингу пропонується у таких випадках:

- 1) факторинг — це єдина можливість отримати хоч якісь кошти;
- 2) підприємство має можливість використання капіталу з рентабельністю більш високою, ніж вартість факторингових послуг або втрат від дисконтування векселів;
- 3) банківські кредитні ставки високі, тобто брати кошти у кредит не вигідно;
- 4) втрати від інфляції погрожують перевищити витрати по факторингу або втрати, пов'язані з відстрочкою отримання платежів.

Таким чином, для уникнення кризових явищ, сприяння подальшому розвитку підприємства, отриманню більших прибутків та збільшенню ринкової вартості фінансово-економічним службам підприємств рекомендується активно вивчати та використовувати у практичній діяльності такий фінансовий інструмент як факторинг.

### **Література**

1. Бугай В. З. Управління дебіторською заборгованістю підприємства // Держава та регіони. — 2007. — № 1. — С. 60—63.
2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР, зі змінами і доповненнями
3. Лисина О. Е. Аддитивная факторная система управления дебиторской задолженностью // Инновации. — 2007. — № 5. — С. 96—99.
4. Цивільний кодекс України

**Привалова Н. Є.**, аспірант  
кафедри «Бухгалтерського обліку»,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **СИНЕРГЕТИКА У СПІЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ**

Останнім часом все більшого поширення у вітчизняній практиці фінансово-господарської діяльності українських суб'єктів використовується така форма господарювання, як спільна діяльність без створення юридичної особи. Економічна криза певним чином вплинула на розвиток саме таких економічних відносин у різних галузях економіки та видах діяльності.