

результат і вона не забезпечена відповідними гарантіями щодо її погашення (векселями, траттами, заставами, страховими свідоцтвами тощо). При цьому такий резерв створюють за заборгованістю, не погашеною протягом 30 днів з дня її утворення, визначеною договором, і про стягнення якої підприємство звернулось до суду чи арбітра.

Якщо підприємство не створює резерв сумнівних боргів, то всі безнадійні борги будуть списані на витрати лише після того як минув термін їх позивної давності і вони будуть списані в тій сумі, в якій вони виникли на початку періоду без врахування інфляції, яка існувала протягом тих років. Що вже є досить збитковим для підприємства, але крім того розмір активів підприємства буде завищено.

У випадку створення резерву сумнівних боргів частина заборгованості буде списана на витрати підприємства ще у першому звітному періоді, а суми завищеного резерву будуть списані на доходи підприємства. Якщо розрахунок резерву сумнівних боргів навмисне розраховується зі завищенням суми резерву, то відповідно на витрати звітного періоду буде списано більшу суму, а податок на прибуток буде занижено. Але списання на доходи надміру розрахованого резерву також буде здійснюватись без врахування інфляції, яка існувала протягом періоду. Тобто підприємство може свідомо маневрувати резервом сумнівних боргів в залежності від інтересів, які воно переслідує, що відповідно потягне за собою непорозуміння зі сторони органів податкового законодавства, якими не передбачено створення даного резерву взагалі.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість»

Шкварло О.В.

студ. гр. ЕОАМ-12

Національний університет «Львівська політехніка»

Науковий керівник – Нашкерська М.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Вирішити актуальні проблеми в галузі економіки не можна без удосконалення бухгалтерського обліку. Чітко налагоджений бухгалтерський облік своєчасно забезпечує управлінські потреби необхідною та вірогідною інформацією для виконання всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень.

Методологія обліку та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначається П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Норми цього П(С)БО застосовуються підприємствами та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних).

У П(С)БО 10, щодо дебіторської заборгованості використовуються такі терміни: безнадійна дебіторська заборгованість, довгострокова дебіторська заборгованість, поточна дебіторська заборгованість, сумнівний борг, чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості.

ДПАУ вважає, що дебіторська заборгованість може бути визнана безнадійною, якщо така заборгованість визнана судом та щодо неї є повідомлення державного виконавця про неможливість виконання рішення. Тільки за виконання цих умов і після закінчення терміну позовної давності (з моменту визнання судом заборгованості або після банкрутства чи ліквідації боржника) така заборгованість є безнадійною.

Довгострокова дебіторська заборгованість виникає при здійсненні інвестиційної, фінансової діяльності, а також внаслідок надзвичайних подій.

Поточна дебіторська заборгованість виникає при здійсненні господарських операцій, які складають операційну діяльність підприємства.

Дебіторська заборгованість виникає у результаті: відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг; перерахування грошових коштів як передоплати або авансу постачальникам чи підрядчикам; перерахування грошових коштів як передоплати або авансу по інших операціях (наприклад, сплата авансових внесків або переплата по податках та обов'язкових платежах. [1]

Дебіторська заборгованість відображається у формі № 1 "Баланс" у складі активів. Активи підприємства - це ресурси, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому. Звичайно економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником. Якщо такої ймовірності немає, суму дебіторської заборгованості слід списати.

Якщо заборгованість неможливо достовірно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відображатися в балансі.

На підприємствах з високим обсягом обороту дебіторської заборгованості необхідно розробляти і проводити особливу фінансову політику управління дебіторською заборгованістю. Формування алгоритмів управління дебіторською заборгованістю здійснюється за такими етапами: [2, с.215-219]

- аналіз поточної дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді. Цей етап проводиться у п'ять стадій (виділення чистої реалізаційної вартості; оцінка рівня дебіторської заборгованості у поточну дебіторську заборгованість за товари, роботи та послуги, коефіцієнта можливої інкасації поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги; розрахунок середнього періоду інкасації поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги; аналіз дебіторської заборгованості за передбаченими строками її інкасації; визначення суми ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, розрахунок коефіцієнта ефективності інвестування коштів у поточну дебіторську заборгованість);

- вибір типу кредитної політики. На цьому етапі вирішуються два основні питання: 1) в яких формах здійснювати реалізацію продукції у кредит (товарний кредит, споживчий кредит); 2) який тип кредитної політики слід обрати підприємству з кожної форми реалізації продукції у кредит (консервативний тип, помірний тип, агресивний тип кредитної політики);

- визначення можливої суми оборотного капіталу, що спрямовується в дебіторську заборгованість за товарним та споживчим кредитом. При розрахунку цієї суми потрібно враховувати планові обсяги реалізації продукції у кредит, середній період надання відстрочення платежу з окремих форм кредиту, середній період прострочення платежів, коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції.

- формування системи кредитних умов. На цьому етапі необхідно включити такі умови, як: термін надання кредиту, розмір кредиту, що надається, вартість надання кредиту (система цінних знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію), система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями (штрафи, пені, неустойки);

- формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей етап включає такі елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність певних груп покупців; формування й експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки певних характеристик кредитоспроможності покупців; групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;

- формування процедури інкасації поточної дебіторської заборгованості. У складі цієї процедури повинні бути передбачені строки та форми попереднього й наступного нагадувань покупцям про дату платежів.

- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування поточної дебіторської заборгованості. Розвиток ринкових відносин дає змогу використовувати ряд нових форм рефінансування (факторинг, облік векселів).

- побудова ефективних систем контролю руху своєчасної інкасації дебіторської заборгованості.

На сьогоднішній час, в період фінансової кризи, підприємствам необхідно сформулювати політику управління дебіторської заборгованості. Це може призвести до зменшення витрат на обслуговування дебіторської заборгованості, зменшення ризику виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, збільшення дохідності і прибутковості підприємства.

Література:

1. *Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти, і кореспонденція рахунків, звітність. Автори: проф.. Ф.Ф. Бутинець, доц.. Н.М. Малюга. Навчальний посібник для студентів вузів. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 480с.*
2. *Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Бланк І. О. – К.: Ельга, 2008. – 724с.*

Шпайхер Н. Я.

студ. гр. ЕОАМ-13

Національний університет "Львівська політехніка"

Науковий керівник - Гринів Т. Т.,

доцент кафедри обліку і аналізу

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І АУДИТУ

Сучасний розвиток України відбувається в нелегких умовах ринкової трансформації її економіки, суспільно-політичних зрушень в бік демократизації всіх сфер життя держави, зокрема в економічній. Це супроводжується розвитком економічних відносин України з іншими державами і виходом її на світові ринки капіталів, товарів та послуг. Успішні економічні перетворення в державі можливі за умови послідовної інтеграції України в європейський та загальносвітовий простір, прийняття умов і стандартів, в тому числі стандартів бухгалтерського обліку та звітності, що діють в країнах з розвинутою ринковою економікою. Реформування бухгалтерського обліку і звітності є об'єктивною потребою сучасного етапу розвитку країни, оскільки діючі в Україні принципи та методи обліку і звітності не відповідають потребам широкого кола користувачів фінансової звітності, міжнародним технологіям, можливостям, які надає облікова інформація для аналізу і прогнозування.

Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства є важливим елементом фінансового менеджменту і аудиту. Користувачі фінансових звітів підприємств використовують методи фінансового аналізу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на подальше збільшення прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільного фінансового стану.

Введення нового плану рахунків бухгалтерського обліку, приведення форм бухгалтерського обліку в більшу відповідність з вимогами міжнародних стандартів зумовлюють необхідність розробки методики фінансового аналізу, яка б відповідала сучасним вимогам ринкової економіки. Відомо, що основним джерелом інформації про фінансову діяльність ділового партнера є бухгалтерська звітність, яка базується на узагальненні даних фінансового обліку і є єдиним інформаційним джерелом, що зв'язує підприємство з суспільством і діловими партнерами. Користувачі інформації вивчають її з точки зору своїх інтересів. Так, власникам необхідно розрахувати збільшення чи зменшення питомої ваги власного капіталу і дати оцінку ефективності використання