

УДК 005.935:657.432

ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПРИ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЯХ

ГАННА БУЛКОТ,

*кандидат економічних наук, асистент**Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана*

У статті розглянуто комплексну оцінку стану дебіторської заборгованості господарюючих суб'єктів і показано її зв'язок із внутрішньогосподарським контролем. Запропонована методика аналізу дебіторської заборгованості при факторингових операціях, яка дозволяє адекватно оцінити фінансові можливості підприємства і збільшити ефективність внутрішньогосподарського контролю та управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, дебіторська заборгованість, факторингові операції.

Постановка проблеми. Перехід України до побудови принципово нових економічних відносин, підвищення самостійності підприємств різних організаційно-правових форм власності в реалізації фінансової політики, вихід їх на міжнародні ринки, подолання кризової ситуації докорінно змінили умови функціонування підприємств і детермінували необхідність вирішення ряду проблем, тобто забезпечення стабільності фінансового розвитку.

Важливе завдання стійкого росту та фінансової стабільності економіки підприємств та держави в цілому полягає в налагодженні системи розрахунків між підприємствами-дебіторами та підприємствами-кредиторами. Реформаційні зміни, що відбуваються в Україні, поряд із традиційними викликали до життя раніше майже не використовувані форми розрахунків між підприємствами, що впливають із договорів купівлі-продажу та з операцій за заліком зустрічних взаємних вимог, лізингу, факторингу та ін. Ці фінансово-розрахункові відносини передбачають наявність чіткого нормативного регулювання, а також повний взаємозв'язок у комплексі правових й обліково-податкових аспектів. Юридично налагоджена, стабільно функціонуюча система розрахунків між підприємствами служить гарантією виживання та основою успішного розвитку.

Стан поточних зобов'язань і розрахунків відображає рівень організації виробничої та торговельної діяльності, а також рівень бухгалтерського обліку господарюючих суб'єктів, що прямо залежить від глибини внутрішньогосподарського контролю, якості та маневреності механізму взаємовідносин між підприємствами. Ця обставина обумовлює важливість й актуальність досліджень у галузі негрошових форм розрахунків, зокрема перспективного виду розрахунків - факторингу.

В економічній літературі зустрічається чимало досліджень, присвячених проблемам факторингу, але ефективність застосування цього виду негрошових форм розрахунків розглядається тільки з погляду кредитних підприємств і надання банківських послуг. При

цьому недостатня увага приділяється питанням організації фінансового, управлінського обліку факторингових операцій на підприємствах з метою здійснення внутрішньогосподарського контролю та управління розрахунками з контрагентами. Окреслене коло проблем потребує більш детального вивчення з урахуванням особливостей і вимог сучасного українського законодавства з бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю.

Необхідність і важливість вирішення завдань підприємств обліку факторингових операцій для ефективного внутрішньогосподарського контролю та управління дебіторською заборгованістю на підприємствах визначили теоретичну значущість і практичну актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на невеликий термін свого існування та ряд проблем правового характеру, ринок факторингу в Україні поступово наближається до західних стандартів. Однак мало досліджені проблеми переходу на факторингове обслуговування та внутрішньогосподарський контроль такого обслуговування ділових партнерів, що потребує ґрунтовного аналізу факторингових операцій.

У науковій літературі особливе місце приділяється вивченню внутрішньогосподарського контролю негрошових форм розрахунків. Зазначеній проблемі присвячені праці вітчизняних учених, зокрема М. Т. Білуха, Є. В. Калюги, В. Ф. Максимова, В. О. Шевчук [6], В. П. Пантелеєва, Л. В. Нападковської [3] та інших.

Серед закордонних праць на особливу увагу заслуговують роботи Д. Кліланда, Т. Коупленда, Г. Мюллера, Б. Нідлза, Дж. Робертсона, Д. Хана, Ч. Т. Хорнгрена [5], Е. С. Хендріксена [4], Р. Ентоні [7], Дж. Ернста та ін.

Разом із тим комплексних наукових досліджень, присвячених питанням аналізу внутрішньогосподарського контролю й результативності використання факторингових операцій господарюючими суб'єктами в цей час недостатньо.

№ 1 (101) січень-лютий 2010 р.

Мета статті - вивчення та розробка теоретичних положень, концептуальних підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості підприємств, формування достовірної звітності для аналізу раціонального застосування факторингових операцій.

Виклад основного матеріалу. Кризовий стан економіки, масові неплатежі суттєво ускладнюють своєчасність розрахунків, приводять до росту залишків неоплаченої продукції, грошові платіжні кошти замінюються так званими "сурогатами" або "клонами" [1, 2]. До суб'єктивних причин можна віднести неефективність заходів зі стягнення дебіторської заборгованості, які вживає підприємство, та пільгові умови надання кредитів:

1) чим більше надається пільг, тим нижча платіжна дисципліна дебіторів;

2) стан бухгалтерського обліку, обґрунтованість проведення інвентаризації, наявність ефективної системи внутрішньогосподарського контролю;

3) якість аналізу дебіторської заборгованості та послідовність при використанні його результатів.

Як показує практика, значна частка дебіторської заборгованості в складі оборотних активів пов'язана не тільки із загальним станом економіки (дефіцит коштів, масові неплатежі, недосконалість нормативної та законодавчої бази в частині стягнення заборгованості). На її величину істотно впливають також специфічні умови діяльності підприємства, аналіз яких дозволяє встановити стан розрахунків із дебіторами.

На величину дебіторської заборгованості підприємства головним чином впливають:

загальний обсяг продажів та частка в ньому реалізації на умовах подальшої оплати. З ростом обсягу продажів, як правило, підвищуються і залишки дебіторської заборгованості;

умови розрахунків із покупцями та замовниками. Чим більші пільги надаються покупцям при розрахунку (збільшення терміну оплати, зниження вимог до оцінки надійності дебіторів тощо), тим вищі залишки дебіторської заборгованості. Чим більшу активність проявляє підприємство зі стягнення дебіторської заборгованості, тим менші її залишки та тим вища якість дебіторської заборгованості;

платіжна дисципліна покупців.

Об'єктивною причиною зниження платіжної дисципліни покупців та замовників варто назвати загальний економічний стан. Якісна аналітична робота на підприємстві передбачає формування інформації про величину та термін давності дебіторської заборгованості, наявність та обсяг простроченої заборгованості, а також про конкретних дебіторів, затримка розрахунків із якими створює проблеми з поточною платоспроможністю підприємства.

Тим самим створюються передумови для переходу від пасивного управління дебіторською заборгованістю, що веде в основному до реєстрації інформації про склад і структуру заборгованості, до політики активного управління, яка відкриває можливості для цілеспрямованого впливу на умови надання кредиту покупцям.

Головною метою аналізу дебіторської заборгованості є розробка політики кредитування покупців, спрямованої на збільшення прибутку організації, прискорення розрахунків і зниження ризику неплатежів.

До основних завдань аналізу дебіторської заборгованості можна віднести:

1) аналіз стану дебіторської заборгованості, її складу та структури;

2) формування аналітичної інформації, яка дозволяє контролювати дебіторську заборгованість;

3) визначення реальної вартості дебіторської заборгованості в умовах мінливої купівельної спроможності коштів;

4) аналіз та розробка політики розрахунків, обґрунтування умов надання кредиту окремим покупцям;

5) внутрішньогосподарський контроль за відповідністю умов надання кредиту покупцям та одержання кредиту від постачальників;

6) прогнозування розрахункової вартості боргу комплексно, виходячи з урахування коефіцієнтів часу.

Формула розрахунку комплексної оцінки має такий вигляд:

$$B_{\text{компл}} = B_{\text{перв}} \times K_{\text{ч}}, \quad (1)$$

де $B_{\text{компл}}$ - комплексна часова вартість дебіторської заборгованості; $B_{\text{перв}}$ - первісна вартість дебіторської заборгованості; $K_{\text{ч}}$ - коефіцієнт часу.

Коефіцієнт часу розраховується таким чином:

$$K_{\text{ч}} = \frac{\left(\frac{1-r}{100}\right)^a}{\left(\frac{1+i}{100}\right)^a}, \quad (2)$$

де i - індекс інфляції; r - ставка банківського відсотка; a - кількість періодів часу.

Перевага цього коефіцієнта полягає в тому, що він дозволяє оцінити заборгованість підприємства в будь-який відрізок часу з урахуванням фактора вартості, що у свою чергу дозволить прогнозувати напрямки та обсяги поточних і майбутніх потоків господарюючого суб'єкта. Тому пропонуємо провадити розрахунок резерву з дебіторської заборгованості за допомогою двох методик: аналітико-емпіричної та аналітичної.

При використанні аналітико-емпіричної моделі на підставі документів, що свідчать про непогашення сум дебіторської заборгованості, визначається рівень неплатоспроможності дебіторів. Це робиться на підставі даних фінансової звітності, зокрема розраховуються такі показники платоспроможності: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт відновлення платоспроможності, коефіцієнт втрати платоспроможності. На підставі отриманих результатів визначається рівень неплатоспроможності дебіторів. Аналітична модель визначення величини резерву із сумнівними боргами (РСБ) виражається формулою:

$$РСБ = \sum_{i=1}^n (DZ_i \times P_{\text{неплат } i}), \quad (3)$$

де DZ_i - дебіторська заборгованість i -го дебітора; $P_{\text{неплат } i}$ - рівень неплатоспроможності i -го дебітора.

При використанні математичної моделі необхідно визначити рівень сумнівності з урахуванням термінів непогашення дебіторської заборгованості.

Аналітична модель визначення величини резерву сумнівних боргів може бути виражена формулою:

$$PCB = \sum_{i=1}^n (DZ_i \times K_{сум}), \quad (4)$$

де DZ_i - поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги i -тої групи; $K_{сум}$ - коефіцієнт сумнівності.

Результати аналізу якості форми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості господарюючих суб'єктів дозволяють зробити висновок, що інформації, яка міститься в регістрах аналітичного обліку, недостатньо для складання фінансової звітності. У зв'язку із цим частину інформації необхідно вибирати в документах первинного обліку, що свідчить про невисоку якість бухгалтерської інформації, обумовлену відсутністю єдиної системи обліку дебіторської заборгованості, здатної забезпечити оперативне складання фінансової звітності.

Незважаючи на важливість дебіторської заборгованості як ліквідного активу в процесі регулювання фінансово-господарського стану підприємства, різноманітні методики аналізу, запропоновані в українській і міжнародній практиці, забезпечують одержання загальної оцінки фінансово-господарського стану суб'єктів і не передбачають подальшого поглибленого дослідження стану дебіторської заборгованості. У зв'язку із цим зростає роль суб'єктивних оцінок аналітиків при прийнятті рішень щодо напрямків регулювання політики управління дебіторською заборгованістю. Суб'єктивні оцінки передбачають використання специфічних методів аналізу розрахунків із дебіторами. Як один з подібних методів може бути використана описана нижче методика комплексної оцінки стану дебіторської заборгованості.

У загальному вигляді алгоритм методики комплексної оцінки стану дебіторської заборгованості господарюючих суб'єктів містить у собі дев'ять етапів.

Етап 1. Конкретизація цілей користувачів.

Етап 2. Визначення об'єктів оцінки.

Етап 3. Вибір часового періоду (дати оцінки).

Етап 4. Визначення фактичних значень показників, що характеризують параметри стану дебіторської заборгованості.

Етап 5. Виділення показників стану дебіторської заборгованості, що не є випадковими.

Етап 6. Визначення фактичних значень параметрів стану дебіторської заборгованості за окремими періодами.

Етап 7. Визначення нормативних значень параметрів стану дебіторської заборгованості.

Етап 8. Аналіз та інтерпретація стану дебіторської заборгованості. Аналіз стану дебіторської заборгованості визначається, виходячи з індивідуальних оцінок стану дебіторської заборгованості, розрахованих на конкретну дату в межах заданого проміжку часу. Інтерпретація стану дебіторської заборгованості проводиться на підставі критерію згоди, обумовленого за допомогою порівняння фактичних та нормативних зна-

чень параметрів стану дебіторської заборгованості на певну дату оцінки.

Етап 9. Комплексна оцінка стану дебіторської заборгованості, основана на аналізі фактичних та нормативних значень індивідуальної оцінки стану дебіторської заборгованості.

Таким чином, вивчення дебіторської заборгованості починають із вивчення складу, стану та динаміки дебіторської заборгованості - як із абсолютної суми, так і за відносними величинами.

За даними аналітичного обліку вивчають персональний склад дебіторів, терміни виникнення боргів, причини, суми, процес стягнення заборгованості. При цьому необхідно виділяти припустиму та неприпустиму заборгованість.

До припустимої заборгованості належать, наприклад, аванси на закупівлю сільськогосподарської продукції (для харчової промисловості); аванси на відрядні видатки, якщо термін здачі авансового звіту не минув; заборгованість за квартплату за поточний місяць; претензії до постачальників, субпідрядників за недопоставлення матеріалів, не виконані за договором роботи в межах терміну їх розгляду.

Неприпустима заборгованість містить у собі неоплачені вчасно рахунки за виконані роботи; відвантажені товари та послуги; борги за недостачами, розтратами й розкраданням; борги претензійного характеру, за якими претензії та позови не подані в строк; борги за робітниками та службовцями за авансами в рахунок заробітної плати; несвоєчасно виставлені рахунки.

При цьому з огляду на реальність можливого погашення дебіторської заборгованості її можна поділити на реальну, спірну та безнадійну.

Реальна дебіторська заборгованість - це сума заборгованості, де є перспективи своєчасного погашення та завершення розрахунків.

Спірна дебіторська заборгованість - це сума заборгованості, за якою подані позови та претензії і триває розгляд у господарському суді.

Безнадійна дебіторська заборгованість - це сума заборгованості, де немає перспектив одержання коштів і яку потрібно буде списати на збиток після закінчення термінів позовної давності.

Дебіторську заборгованість можна згрупувати за термінами виникнення. Вихідні дані для аналізу дебіторської заборгованості наведено в табл. 1.

Окрім того, у процесі аналізу необхідно визначати частку дебіторської заборгованості в сумі оборотних коштів підприємства, що вказуватиме на те, яка частина оборотних коштів залучена в незавершені розрахунки. Збільшення частки дебіторської заборгованості в складі оборотних активів може свідчити про погіршення фінансового стану підприємства. При аналізі кредиторської заборгованості також необхідно виділяти заборгованість, що перевищує тримісячний термін, як внесок у бюджет.

Таблиця 1. - Аналіз динаміки дебіторської заборгованості

№ п/п	Види заборгованості	На початок року		На кінець року		Зміни за рік	
		Усього	У тому числі припустима	Усього	У тому числі припустима	Усього	У тому числі припустима
А	Б	1	2	3	4	5	6

Являє також інтерес визначення середніх термінів погашення дебіторської заборгованості або оборотності дебіторської заборгованості в днях (ОБДЗ):

$$ОБДЗ = [СОДЗ \times ПКД] \div [ВП], \quad (5)$$

де СОДЗ - середній оборот дебіторської заборгованості, ПКД - продаж у кредит за день, ВП - випуск продукції.

Скорочення термінів погашення дебіторської заборгованості буде свідчити про більш раціональну організацію розрахунків.

Варто вивчати й реальну зворотність дебіторської заборгованості. Так, за середніми даними за кілька років можна розрахувати відсоток неповернення боргів, визначити динаміку цього показника та зробити його прогноз. Зрозуміло, при цьому необхідна максимальна конкретність, яка базується на врахуванні характеру угод, персонального складу боржників та інших умов.

На завершальному етапі аналізу повинні бути розроблені пропозиції, спрямовані на ліквідацію або мінімізацію сум дебіторської заборгованості. Зокрема, до таких заходів можна віднести:

- зміцнення фінансової та розрахунково-платіжної дисципліни, посилення внутрішньогосподарського контролю за її дотриманням;
- поліпшення організації бухгалтерського обліку на підприємстві;
- своєчасне застосування встановлених договором фінансових санкцій до неакуратних платників;
- застосування форм розрахунків (наприклад, акредитивна форма розрахунків), які забезпечують оплату товарів, робіт, послуг у встановлений термін;
- відмова від контрактів із ненадійними партнерами;
- аналіз потенційної платоспроможності тих підприємств, із якими встановлюються ділові контакти.

У найбільш загальному вигляді зміни обсягу дебіторської заборгованості за рік можуть бути охарактеризовані даними балансу, при цьому для цілей внутрішньогосподарського аналізу варто залучити відомості аналітичного обліку: дані журналів-ордерів, розрахунки з покупцями та замовниками, із постачальниками за авансами, виданими підзвітним особам, з іншими дебіторами, які їх заміняють.

Значна частка дебіторської заборгованості в складі оборотних активів пов'язана не тільки із загальним станом економіки, тому на підприємствах необхідний аналіз оборотності дебіторської заборгованості на основі показника обороту (середній строк погашення дебіторської заборгованості (днів) - $O_{ДЗ}$).

$$O_{ДЗ} = \frac{ДЗ'}{ПКД}, \quad (6)$$

де $ДЗ'$ - середня величина дебіторської заборгованості.

Такий аналіз можливий тільки у випадку розмежування даних із факторингу та за готівку. У зв'язку з важливістю таких даних для ділових партнерів підприємствам, що мають значні обсяги продажів у кредит, необхідне подання цих даних в обов'язковому порядку. Продажі у кредит за день визначаються відношенням продажів у кредит за період до числа днів у періоді.

Інтерпретація коефіцієнта погашення дебіторської заборгованості показує, скільки часу потрібно дебіторам для оплати своїх боргів. Високі значення показника є сигналом того, що дебітори не в змозі проводити

попередньо свою кредитну політику, при цьому величина показника залежить від галузі, від їхнього розміру та інших факторів.

Факторингові операції називають кредитуванням продажів постачальника. Факторингове підприємство стає власником неоплачених рахунків-фактур і приймає на себе весь ризик їхньої несплати. З метою зниження ризику в договорах на факторингове обслуговування передбачається встановлення граничних сум під час факторингу шляхом визначення лімітів заборгованості за кожним покупцем; лімітів відвантаження продукції постачальником окремому покупцеві; страхування ризику неплатежу за окремими угодами.

Сьогодні проведення факторингових операцій в Україні регламентується на законодавчому рівні:

1. Цивільним кодексом України від 16.01.2003 р. № 436-IV (глава 73, ст. 1077), згідно з яким факторинг - договір (фінансування під відступлення права грошової вимоги), де одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

2. Законом України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. № 2121-III зі змінами та доповненнями, де факторинг - придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із прийманням на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг).

3. Законом України "Про податок на додану вартість" від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР зі змінами та доповненнями, відповідно до якого факторинг - операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або подальшою компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Згідно з цим законом не оподатковуються факторингові операції, якщо об'єктом боргу є валютні цінності, цінні папери, у тому числі компенсаційні папери, інвестиційні сертифікати, житлові чеки, земельні бони та деривативи.

4. Постановою Національного банку України "Про заходи щодо реалізації Програм реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України" від 30.12.1997 р. № 466-ВР зі змінами та доповненнями, де факторинг - це різновид торговельно-комісійної операції, яка поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта.

У зв'язку із цим головною метою аналізу ефективного управління дебіторської заборгованості є розробка політики кредитування покупців, спрямованої на збільшення прибутку підприємства, прискорення розрахунків і зниження ризику неплатежів. Тому для прийняття якісних управлінських рішень недостатньо інформації, що міститься в реєстрах аналітичного обліку.

Завдання аналізу дебіторської заборгованості тісно переплітаються із завданнями продажу продукції. Крім того, у процесі аналізу необхідно визначити питому вагу дебіторської заборгованості в сумі оборотних активів підприємства, що вказуватиме на те, яка частина оборотних коштів залучена в незавершені розрахунки. Збільшення частки дебіторської заборгованості в складі оборотних активів може свідчити про погіршення фінансового стану підприємства.

Ми пропонуємо власну методику аналізу факторингових операцій, що складається із шести етапів (рис. 1).



Рис. 1. Етапи аналізу дебіторської заборгованості при факторингових операціях.

Наведена схема дозволить сформулювати основні висновки з найбільш важливих на сьогодні проблем, рішення яких дозволить вирішити завдання підприємства обліку факторингових операцій для ефективного внутрішньогосподарського контролю та управління дебіторською заборгованістю.

Висновки

За результатами дослідження концептуальних питань організації внутрішньогосподарського контролю та ефективності його застосування при факторингових операціях отримані такі висновки:

1. Дослідження показало, що управління дебіторською заборгованістю нерозривно пов'язане із внутрішньогосподарським контролем і він є основним моментом при управлінні дебіторською заборгованістю.

Метою аналізу дебіторської заборгованості при факторингових операціях є розробка політики взаємовідносин із покупцями, спрямованої на збільшення прибутку організації, прискорення розрахунків і зниження ризику неплатежів. Незважаючи на важливість дебіторської заборгованості як ліквідного активу в процесі регулювання діяльності підприємства, різноманітні методики аналізу, запропоновані в міжнародній практиці, забезпечують одержання загальної оцінки фінансово-господарського стану суб'єктів і не передбачають подальшого поглибленого дослідження стану дебіторської заборгованості. При прийнятті рішень зростає роль суб'єктивних оцінок аналітиків щодо напрямків регулювання політики управління дебітор-

ською заборгованістю. Ці оцінки передбачають використання специфічних методів аналізу розрахунків із дебіторами. Як один із цих методів може бути використана описана в статті авторська методика аналізу факторингових операцій.

2. Завдання аналізу дебіторської заборгованості тісно переплітаються із завданнями продажу продукції. Крім того, у процесі аналізу визначена частка дебіторської заборгованості в сумі оборотних активів підприємства, що вказує на те, яка частина оборотних коштів залучена в незавершені розрахунки. Збільшення частки дебіторської заборгованості в складі оборотних активів свідчить про погіршення фінансового стану підприємства. Вивчено реальну оборотність дебіторської заборгованості. У найбільш загальному вигляді зміни обсягу дебіторської заборгованості за рік можуть бути охарактеризовані на підставі даних бухгалтерського балансу.

Для цілей внутрішньогосподарського аналізу варто залучити відомості аналітичного обліку: дані журналів-ордерів, розрахунків із покупцями та замовниками, із постачальниками за авансами, виданими підзвітним особам, з іншими дебіторами, які їх замінюють.

3. Запропонована методика аналізу факторингових операцій, що складається із шести етапів: вертикальний і горизонтальний аналіз дебіторської заборгованості, визначення тривалості обороту для кожного підприємства дебітора; визначення граничної суми дебіторської заборгованості; аналіз термінів погашен-

ня дебіторської заборгованості; систематичний моніторинг підприємств-дебіторів; прийняття управлінського рішення (залишити в складі дебіторів, передати на факторинг); стратегічний аналіз дебіторської заборгованості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Є. В. Калюга. - К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. - 360 с.
2. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства - системний підхід до розвитку / В. Ф. Максимова. - К. : АВРІО, 2005. - 264 с.

3. Нападівська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л. В. Нападівська. - Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. - 224 с.

4. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. - М. : Финансы и статистика, 1997. - 576 с.

5. Хоргрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хоргрен, Дж. Фастер. - М. : Финансы и статистика, 1995. - 416 с.

6. Шевчук В. О. Контроль господарських систем у суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) / В. О. Шевчук. - К. : Держ. торг.-екон. ун-т, 1998. - 371 с.

7. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис. - М. : Финансы и статистика, 1993. - 560 с.

H. Bulkot

THE ESTIMATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE UNDER FACTORING OPERATIONS

In this article the methods of estimation the accounts receivable are described and also its connection with internal control is shown. The methods of analysis of accounts receivable under factoring operations that are allow estimate financial opportunities of the company and, therefore, to upgrade the effectiveness of internal control and management of accounts receivable are proposed.

Key words: internal control, accounts receivable, factoring operations.

© Г. Булкот

Надійшла до редакції 24.12.2009

УДК 338.262

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

ДМИТРО СОМОВ,

асистент кафедри менеджменту

Донбаського державного технічного університету (м. Алчевськ),

аспірант кафедри економіки підприємств Запорізької державної інженерної академії

У статті досліджено базові підходи до визначення стратегії організації. Розглянуто три ключові школи та властиві їм методи формування стратегії. З'ясовані обмеження та сфери застосування розглянутих методів. Показано, що головною метою стратегії є прийняття рішення щодо розподілу інвестиційних ресурсів та формування ключових компетенцій організації - суб'єкта економічної діяльності.

Ключові слова: стратегія, планування, позиція, бізнес-портфель, зовнішнє та внутрішнє середовище.

Постановка проблеми. Розвиток соціально-економічних систем неможливий без конкуренції. Її інтенсифікація спонукає економічних суб'єктів розширювати сфери набуття конкурентних переваг. Управління розглядається як провідний фактор успіху, що містить великий потенціал для вдосконалення. Процес консолідації практичного досвіду, формування його наукових засад у сфері управління проявляється через роз-

виток маркетингу, логістики, стратегічного управління та інших напрямків. Мета цього процесу полягає у впровадженні сукупності знань якісно нового рівня для підвищення ефективності процесів, які вони розкривають. Таким чином, відповідність сучасної парадигми знань зі стратегічного управління наявному стану соціально-економічних відносин та закономірностям їх розвитку суттєво впливає на ефективність системи

№ 1 (101) січень-лютий 2010 р.