

З 1.1.2007 р. для відображення в бухгалтерському обліку результатів від таких операцій у Плані рахунків передбачено нові субрахунки:

- 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»;
- 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю».

При переоцінці БА на чергову дату балансу дохід (Кт 710) з'являється в тому випадку, якщо справедлива вартість БА на поточну дату балансу перевищує вартість на дату попереднього балансу. Якщо ринкова ціна знизилася, то виникають витрати (Дт 940).

На різницю між фактичними витратами (витратами на біологічні перетворення) та оцінкою за справедливою вартістю оприбуткованих СГП і додаткових БА також відображають доходи (Кт 710) або витрати (Дт 940)

Кореспонденція рахунків від таких операцій представлена у додатку 2 до Методрекомендацій № 1315.

При реалізації СГП і ПБА дохід від реалізації відображається в загальному порядку на субрахунку 701 згідно з нормами П(С)БО 15 «Дохід». До собівартості реалізації (Дт 901) списується вартість цих активів, за якою вони відображаються в обліку на дату реалізації. За ДБА задіяні відповідно субрахунки 742 і 972.

Джерела та література:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.1991 р. № 291.
2. П(С)БО «Витрати», затверджене наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318.
3. П(С)БО «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92.
4. П(С)БО 30 «Біологічні активи», затверджене наказом МФУ від 18.11.2005 р. № 790.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом МФУ від 29.12.2006 р. № 1315.
6. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132.

Олександр Кохась



ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ НАСЛІДКІВ РЕФІНАНСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Формування ринкових відносин в Україні характеризується значним уповільненням платіжного обігу, що спричиняє збільшення дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим важливим завданням фінансового менеджменту є ефективне управління дебіторською заборгованістю.

Метою управління дебіторською заборгованістю є визначення оптимального її розміру і забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Дебіторська заборгованість поділяється на такі види: дебіторська заборгованість за товари, строк оплати яких минув; дебіторська заборгованість за векселями отриманими; дебіторська заборгованість за розрахунками та інша поточна дебіторська заборгованість.

Найбільшу частку становить дебіторська заборгованість за відвантажену продукцію (понад 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості). Тому управління дебіторською заборгованістю на підприємстві пов'язане з оптимізацією дебіторської заборгованості за розрахунками за реалізовану продукцію. На Заході

вважається, що рівень дебіторської заборгованості в активі балансу 3 % є її критичною межею.

Розвиток ринкових відносин та інфраструктури фінансового ринку дозволяє використовувати в практиці фінансового менеджменту ряд нових форм управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування, тобто прискорене переведення в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери [3, с. 150-151].

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, які використовуються сьогодні, є:

- факторинг;
- облік векселів;
- форфейтинг та спонтанне рефінансування дебіторської заборгованості [5, с. 200].

Дослідженням даної проблематики були присвячені праці вчених *І.О.Бланка, Л.Д.Буряка, В.В. Ковальова, А.М. Поддєр'югіна, І.О. Спіцина, Я.О. Спіцина, С.Ф.Биконі* та ін.

Факторингові операції з'явилися на основі комерційного кредиту, який надається продавцями покупцям у вигляді відстрочки платежу за продані товари. Зміни вимог до розрахунків з точки зору прискорення обороту коштів викликали необхідність для постачальників шукати шляхи вирішення проблем з дебіторською заборгованістю. Даний вид рефінансування є порівняно новою ефективною системою покращення ліквідності та зменшення фінансового ризику при організації платежів [6, с. 286].

Комерційні банки, розвиваючи ці операції, доповнюють їх елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування клієнтів (конвенційний факторинг), дозволяючи при цьому скоротити штат фірми-виробника, але ставлять її в повну залежність від себе [4, с. 359].

Виконуючи факторингові операції, банк стягує плату з клієнта (постачальника), яка складається з двох елементів: плата за управління, ведення обліку, страхування від появи сумнівних угод тощо. Розмір плати визначають як відсоток від річного обороту постачальника. У більшості країн він коливається в межах від 0,5-3 %. За наявності регресу (форма факторингу, яка передбачає ризик неплатежу клієнту банку, якщо платник відмовляється від сплати) робиться знижка на 0,2-0,5 %. Плата за облік (дисконтування) рахунків-фактур становить 0,1-1 % річного обороту постачальника; плата за облікові операції здійснюється банком у сумі засобів, які надано постачальнику достроково. Вартість зовнішньоторгового факторингу (форфейтинг) вища від внутрішнього, оскільки витрати компаній за межами своєї країни значно вищі, а розмір плати залежить від країни імпортера [7, с. 63].

Облік векселів, виданих покупцями продукції, являє собою фінансову операцію з їх продажу за визначеною дисконтною ціною, яка встановлюється в залежності від їх номіналу, строку погашення та облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається з середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди, а також премії за ризик за умов сумнівної платоспроможності векселедавця. Зазначена операція може бути здійснена тільки з переказним векселем (траттою) [3, с. 152].

Форфейтинг являє собою фінансову операцію щодо рефінансування дебіторської заборгованості з експортного товарного кредиту шляхом передання (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою йому комісійної винагороди. Комерційний банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експортної операції шляхом сплати за обліковим векселем, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. Для того, щоб зменшити ризик можливих втрат у разі неповернення частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Розмір цього дисконту виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу. Найчастіше форфейтинг

використовується під час експортних операцій і дає змогу експортеру негайно отримати грошові кошти через облік векселів. По суті, форфейтинг об'єднує елементи факторингу і обліку векселів [3, с. 153].

Спонтанне рефінансування є найпоширенішою формою прискорення розрахунків і полягає в наданні знижки за дострокову сплату покупцем платіжних документів. Розмір установленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного рефінансування для підприємства-продавця у випадку, якщо покупець скористається наданою знижкою. Умови надання цінової знижки за прискорення розрахунків записують у скороченому вигляді. Так, наприклад, запис «3/10, нетто 30» означає, що покупець продукції отримає 3 відсоткову знижку з ціни, якщо розрахується з продавцем протягом перших 10 днів після поставки продукції за умови максимального терміну відстрочення платежу 30 днів. У випадку відмови від знижки, покупець повинен здійснити повну оплату протягом 30 днів з моменту виписки платіжних документів. Поширеною схемою надання комерційного кредиту є кредитні умови «10/1, нетто 30», тобто 10-відсоткову знижку з ціни покупець може отримати, якщо негайно розрахується за продукцію за умови максимального відстрочення платежу на один місяць [5, с. 200].

Враховуючи сказане вище та внутрішній оборот по товарних операціях на рівні країни, хотілося б приділити головну увагу саме факторингу з його явними/неявними перевагами та недоліками.

По-перше, необхідно зазначити переваги використання факторингових операцій: розв'язання проблем грошових потоків, поповнення оборотних засобів на підприємстві за допомогою операцій факторингу;

по-друге, фінансування без спеціальних вимог до забезпечення: банк страхує свій ризик, контролюючи потоки дебіторської заборгованості клієнтів. На підставі обсягу і характеру таких потоків він приймає рішення про розмір та умови фінансування;

по-третє, прямий зв'язок кредитування з обсягом продажу. Факторинг є гнучкою формою фінансування, оскільки авансування клієнта здійснюється пропорційно обсягу його продажу, що зменшує ризик недовиробництва та перевиробництва;

насамкінець, звільнення підприємств від виконання невластивих функцій: факторинг звільняє компанії від необхідності самостійно вести рахунки партнерів і здійснювати кредитний контроль за погашеною заборгованістю, а самі підприємства зосереджують увагу на веденні власного бізнесу [7, с. 63].

Зрозумілим стає те, що факторингова операція дає змогу підприємству-продавцю рефінансувати частину дебіторської заборгованості щодо наданого покупцеві кредиту, скоротивши тим самим операційний та фінансовий цикли.

До недоліків факторингової операції, на перший погляд, слід віднести лише додаткові витрати продавця, пов'язані з продажем продукції, а також втрати прямих зв'язків продавця продукції з покупцем у процесі здійснення платежів. Але чи насправді це так?

Проведемо нескладні аналітичні розрахунки на прикладі (дані умовні): підприємство продало комерційному банку право на стягнення дебіторської заборгованості на суму 500 000 грн. Розмір установленої банком комісійної плати дорівнює 2,5 % від суми боргу. Банк надає підприємству кредит у формі попередньої оплати 85 % від загальної суми боргу під 10 % річних. Середній рівень процентної ставки на ринку грошових ресурсів (короткостроковий кредит) 19,5%. Середній період інкасації дебіторської заборгованості – 35 днів, що вище за нормативний термін (30 днів), середній рівень рентабельності активів підприємства – 24,5 %.

Хід розв'язку: комісійна плата становитиме – 12 500 грн.; сума процентів за кредит – 4 131 грн.; загальна сума витрат на рефінансування – 16 631 грн.; ціна рефінансування дебіторської заборгованості у процентах становитиме – 3,91 %.

Отже, на перший погляд, витрати на рефінансування дебіторської

заборгованості за допомогою факторингу повністю покриваються за рахунок прибутку, оскільки відсотки витрат за факторинговими операціями менші середнього рівня рентабельності активів (3,91 % < 24,5 %). Крім того, проценти витрат, які пов'язані з факторинговими операціями, менші процентів за кредит (4 % < 19,5 %). Але це тільки на перший погляд, бо плата за рефінансування дебіторської заборгованості у відсотках береться в розрахунок на 35 днів і становить 3,91 % за відповідний період, тобто на рік дана сума коштуватиме 40,2 %, що вже більше ніж 19,5 %, які на відповідний термін 35 днів за умов звичайного банківського кредитування становитимуть 1,89 %. До того ж слід додати 15 % резерву – гроші, що не підуть в обіг доти, поки боржник не сплатить усі борги за рахунками-фактурами. В даному випадку переплата є очевидною, але якщо брати звичайний банківський кредит під фінансування дебіторської заборгованості для підтримання балансу між оборотними активами і пасивами, втрачена вигода генерується наростаючим підсумком. По-перше, втрати від миттєвої сплати за рахунками-фактурами і, по-друге, кредит, який коштує 26,5 % річних. Що призводить до збільшення терміну вже не тільки операційного циклу (за умови, якщо б підприємство мало дебіторську заборгованість), а й фінансового – кредит треба сплачувати, а мобільні кошти від наступних вдалих угод йдуть уже не на реінвестування, а на сплату основної суми та суми процентів за кредит. З огляду на це факторинг є вигідним як для продавця, так і для кредитної організації (банку), оскільки разом зі збільшенням оборотів прямо пропорційно збільшуються обсяги факторингового фінансування. Такої динаміки не має жодне кредитування з огляду на ефект інвестиційного (банківського) мультиплікатора. Також при визначенні оплати за факторинг слід виходити з прийнятого сторонами процента за кредит і середнього терміну перебування коштів у розрахунках. При розміщенні документа продавця в картотеку покупця вся сума пені також є доходом факторингу. В даному випадку були розглянуті відносини виробничо-збутової сфери мікрорівня з можливими наслідками.

Перейдемо до другого комплексного напрямку в даному дослідженні. А саме, уступка вимоги кредитором іншій особі регулюється ст. 197-200 гл.14 Цивільного кодексу України (далі – Кодекс). За ст. 197 Кодексу уступка вимоги кредитором іншій особі передбачає перехід до набувача вимоги прав, що забезпечують виконання зобов'язання. Тобто операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору (факторинг) передбачає передачу прав власності на такі права, і тому зазначена операція вважається операцією з продажу товарів. Товарами вважаються матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення. Під матеріальними активами маються на увазі основні фонди та оборотні активи у будь-якому вигляді, що відрізняється від коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів.

Право вимоги боргу (дебіторська заборгованість) платника податку не відноситься до основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів або деривативів. При класифікації матеріальних активів як оборотних слід керуватись відповідними нормативно-правовими актами з питань бухгалтерського обліку. За п. 4 загальних положень Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затвердженого наказом Міністерства фінансів України 31.03.99 р. № 87, оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. При цьому, згідно зі змістом статей до вищезазначеного Стандарту, довгострокова дебіторська заборгованість вважається необоротним активом, а інша дебіторська заборгованість – оборотним активом [2].

Враховуючи вищезазначене, уступка вимоги недовгострокового боргу

вважається продажем товару. Це не стосується уступки вимоги довгострокового боргу.

Операція з уступки платником податку – кредитором прав вимоги боргу іншій особі вважається продажем товару. Кредитор, який уступив вимогу боргу іншій особі і передав їй документи, що свідчать про право зазначеної вимоги, повинен збільшити валовий дохід на суму доходу, одержаного від зазначеної операції (уступки права вимоги боргу), крім первісного кредитора (особи, у якої виникла дебіторська заборгованість у результаті відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг). Дохід, одержаний платником податку від продажу вищезазначених прав, відображається в Декларації про прибуток підприємства, а кошти (вартість інших видів компенсації), одержані останнім кредитором у результаті погашення дебітором заборгованості, включаються до складу його валового доходу (крім первісного кредитора). Цей дохід відображається в податковій звітності аналогічно відображенню доходу, одержаного в результаті уступки вимоги боргу іншій особі.

Принципово новою для договору факторингу є норма про недійсність заборони відступлення права грошової вимоги або його обмеження. Зміст цього в тому, що передача грошової вимоги є дійсною незалежно від наявності домовленості між клієнтом та боржником про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження. Такий підхід різниться від загальних засад цивільного законодавства, які з-поміж іншого передбачають свободу договору. Дане правило властиве виключно договору факторингу.

Використання цього правила не повинно стати причиною порушення інтересів боржника за основним зобов'язанням, який під час укладання договору не тільки не передбачає можливості відступлення права грошової вимоги, але і не бажає цього. У разі наявності домовленості між клієнтом та боржником про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги клієнт не звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у зв'язку із порушенням клієнтом цієї умови. В даному випадку клієнт не звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у частині виконання покладених на нього зобов'язань та має відшкодувати боржнику всі збитки, які йому було завдано у результаті відступлення права грошової вимоги з порушенням умови про заборону або обмеження відступлення.

Також важливим положенням щодо факторингових операцій є умова договору факторингу щодо відступлення фактором права грошової вимоги третій особі. Таке відступлення не допускається, якщо інше не встановлено договором факторингу. Тобто, якщо клієнт вважає за можливе відступлення права грошової вимоги третій особі, тоді це необхідно зазначити у договорі факторингу [8].

Отже, зі сказаного випливає те, що операції з факторингу – це й додаткові кошти для держави у вигляді суми податків. Недолік лише в тому, що кредитор несе частину збитків у вигляді сплати податку (крім первісного кредитора). Але в силу вступає ефект податкового мультиплікатора, що створює достатні умови, на своєму рівні, для нормального функціонування предикативних елементів капіталізації. Правові колізії при даному виді рефінансування також є окремим відчутним тягарем.

Враховуючи досить жваву динаміку та спектр послуг, які охоплює факторинг, можна зробити висновок, що, незважаючи на недоліки з приводу переоплати для продавця, сплати податку для покупця з рахунків-фактур (векселів або цінних паперів), переваги є очевидними – зменшення кредитного платіжного ризику, своєчасна інкасація дебіторської заборгованості, можливість планувати платіжний оборот, прискорення оборотності оборотного капіталу та ін.

Проте, виходячи з пріоритетності цілей фінансово-господарської діяльності підприємства на окремих стадіях його розвитку, оптимальною може бути й інша політика щодо управління оборотним капіталом. Вибираючи стратегію кредитування як самого підприємства, так і підприємством інших суб'єктів господарювання, необхідно знайти бажане співвідношення між рівнем

рентабельності та ліквідності, обсягом продажу та оборотністю обігових активів, оптимальним залишком грошових коштів та комісійною платою за факторинг [5, с. 206,207], інформаційною базою та запропонованими ідеями. Головним чинником тут має бути етап планування заборгованості за методом оптимізації фінансових рішень щодо управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю – розроблення альтернативних варіантів розрахункових операцій та їх наслідків. На допомогу цьому має прийти інститут рефінансування, зокрема – факторинг.

Джерела та література:

1. Цивільний кодекс України (офіційний текст) № 435 – IV від 16.01.2003 р.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Баланс» від 31.03.1999 р. із змінами, що внесено згідно з наказом Міністерства фінансів України № 131 від 14.06.2000 р., № 304 від 30.11.2000 р.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
4. Коноплицький Володимир, Філіна Ганна, „Це – бізнес”: Тлумачний словник економічних термінів. – К.: МСП „Альтерпрес”, 1996. – 448 с. іл.
5. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
6. Ходаківська В.П., Беляєв В.В. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
7. Биконя С. Інститут факторингу в умовах переходу до економічного зростання // Персонал. – 2006. – № 2.
8. Беляєва Є.В., Чернишова Є.А. «Можливості подальшого розвитку факторингових операцій в Україні». // Materiály IV mezinárodné vedecko-praktické konferencie «Vedecké prírmysl evropského kontinentu – 2007». – Dil 2. Ekonomický vedy: Praha.: 2007. s. 53-55.

Тетяна Довга

●

РОЛЬ МОТИВУВАННЯ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ

Ефективність виробничо-господарських та управлінських процесів визначається передусім людьми, які втілюють у життя цілі соціально-економічної системи, виконують прийняті рішення. Менеджерів завжди цікавили мотиви, що спонукають людину до праці за чужими завданнями. Актуальність цієї проблеми наростала з розширенням особистих свобод, перетворенням працівника в часткового підприємця, внаслідок чого традиційні заходи стримування і пригнічення переставали спрацьовувати. Тому в системі функцій менеджменту особливо важливим є мотивування [5; ст. 272].

Свідома діяльність індивіда на виробництві і в управлінні ґрунтується на системі мотивів, які мають психологічну основу і зумовлюють його поведінку в соціальному оточенні: сім'ї, трудовому колективі, соціальній групі, суспільстві [5; ст. 273]. Будь-якій людині, чи то управлінцю, чи то виконавцю, на роботі чи вдома для одержання бажаних результатів необхідно бути мудрим і обізнаним у питаннях мотивації. З питаннями мотивування до дії людина стикається протягом усього життя, а тому метою написання даної статті є акцентування уваги на значенні мотивації та спонукання до глибшого вивчення даного питання з наступним впровадженням у практичній діяльності.

Проблеми мотивування цікавили вчених протягом усієї історії економічної науки. Майже кожен економіст у своїх дослідженнях приділяв увагу мотиваційним проблемам, зокрема наукова економічна думка поповнилася працями таких вчених-економістів, як Ф.Тейлора, Е.Мейо, М.Вольського, Г.Цехановецького, В.Герчикова, Г.Муррея, Л.Портера, Е.Лоулера, Дж.Адамса, Е.Лока.

А що ж, власне, розуміють під поняттям «мотивування»? Мотивування – вид