

напрямок підвищення ефективності управління оборотними коштами, а саме в розрізі дебіторської заборгованості підприємств галузі.

Висновки. Таким чином, в ході дослідження сформульовані поняття «дебіторська заборгованість» та «управління дебіторською заборгованістю» на підприємствах житлово-комунального господарства України. Проведений аналіз теоретичних аспектів управління дебіторською заборгованістю дозволив сформулювати головну мету управління дебіторською заборгованістю, сутність якої розкрито в запропонованих завданнях управління, а саме: визначення складу реальних та потенційних дебіторів; обумовлення граничних характеристик платоспроможності споживачів для врахування в тарифі визначеного рівня дебіторської заборгованості; раціональне використання сучасних механізмів зменшення можливості виникнення дебіторської заборгованості та механізмів повернення існуючих боргів тощо. З метою реалізації поставлених завдань управління заборгованістю, проаналізовано структуру дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства в розрізі окремих дебіторів й визначено, що зростання обсягів дебіторської заборгованості протягом 2009-2010 рр. першочергово обумовлено зростанням заборгованості населення перед підприємствами галузі.

Тому, в рамках подальших досліджень, основну увагу необхідно приділити вивченню причин виникнення заборгованості населення, аналізу структури та динаміки, обґрунтуванню та впровадженню ефективних заходів зменшення обсягів дебіторської заборгованості населення. Результати дослідження теоретичних аспектів управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства України буде покладено в основу побудови механізму управління дебіторською заборгованістю, що знайде своє відображення у подальших дослідженнях.

Джерела та література:

1. Хрущ Н. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України / Н. Хрущ, І. Білик // Економічний аналіз. – 2008. – № 3 (19). – С. 247-250.
2. Дубровська Є. В. Теоретичні положення управління дебіторською заборгованістю / Є. В. Дубровська // Экономика и управление. – 2009. – № 4. – С. 16-20.
3. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України : [Електронний ресурс] : статистична інформація. – Режим доступу : <http://www.minregionbud.gov.ua>.
4. Бражнікова Л. Н. Некоторые подходы к совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью коммунального предприятия / Л. Н. Бражнікова // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 13-14.
5. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т. С. Єдинак // Экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 21-24.
6. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1 (43). – С. 75-82.
7. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1 (67). – С. 156-163.
8. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т. П. Басюк // Фінанси підприємств. – 2004. – № 12. – С. 115-123.
9. Іванов Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є. О. Іванов // Вісник міжнародного слов'янського університету (економічні науки). – 2005. – Т. VIII. – № 1-2. – С. 35-38.

Прудников А.О.

УДК 336.773(477):334.724

ТЕХНОЛОГІЯ КРЕДИТУВАННЯ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ

Актуальність. У багатьох країнах світу кредитні спілки мають широке поширення. Кредитні спілки, як автономні незалежні ринкові структури, докорінно відрізняються від банківських комерційних структур. Для того, щоб кредитні спілки зайняли провідне положення в економічній системі ринку, потрібна концепція їх розвитку, яка б була глибоко проаналізована і теоретично обґрунтована, визначена суть, громадське призначення і функції в сучасних умовах. Надзвичайно важливо сформувати нові наукові основи діяльності кредитних спілок в теперішніх умовах.

З сучасних наукових і громадських діячів, що займаються проблемами і питаннями кредитної кооперації і фінансової взаємодопомоги, слід виділити А.Аузана, А. Байтенову, В. Калягіна, Е. Ленскую, А. Овсяникову, О. Олейника, Д. Плахотную, С. Суворову, А. Сушкевича, А. Погорлецкого, В. Третьяка. У їх працях висвітлені процеси розвитку кредитних спілок в нових умовах господарювання. Оскільки умови ці постійно змінюються, потрібне подальше дослідження цього процесу. Особливо гостра ситуація складається зараз, в період світової економічної кризи. Вагомий внесок у дослідження проблем кредитно-кооперативного руху в Україні зробили також такі вчені та спеціалісти-практики з української діаспори як Балюх М., Бігун Р., Качор А., Моргун О., Плешкевич О., Саленко О. та інші.

Постановка мети. Метою цієї статті є розкриття особливостей мікрокредитування кредитними спілками і обґрунтування їх перспективних напрямів зміцнення діяльності.

Об'єктом дослідження є суть і принципи функціонування кредитних спілок, а також моделі взаємодії кредитних спілок з різними організаційними структурами.

Предметом дослідження є конкурентоздатні можливості діяльності кредитних спілок.

Базою дослідження виступає інститут функціонування кредитних спілок України.

Джерелами інформації є нормативно-правова база, дані Міністерства економіки України, Державного комітету статистики України та Держфінпослуг України.

Основна частина. На ринку споживчих кредитів, конкурують банки і кредитні спілки - фінансові організації з власною стратегією завоювання ринку. На відміну від банків, вплив кредитних спілок, як правило, обмежується певною територією, де доки відсутня альтернативна кредитна установа. Однією з переваг КС є те, що вони займаються виключно споживчим кредитуванням. У кредитних спілок м'якший підхід до своїх клієнтів. Кредити там видаються оперативно і з меншими труднощами. На додаток, кредитні спілки часто беруться кредитувати придбання товарів і послуг, з якими банки вважають за краще доки не зв'язуватися.[1] Кредитні спілки рідко коли жорстко лімітують мінімальну суму кредиту. Якщо людина є членом кредитної спілки, то у разі потреби, він може отримати у борг і 500 гривень. Кредитні спілки не беруть (виключаючи окремі випадки) страхових внесків, витрати на обслуговування клієнта там значно менше, ніж у банків. Членство в кредитній спілці, яке частенько виливається в символічну плату, також є швидше вимогою законодавства, ніж політикою самих кредитних спілок. За великим рахунком, зачатковий стан ринку споживчого кредитування дозволяє сьогодні і банкам, і кредитним спілкам зберегти за собою певну нішу на ньому і бути поза конкуренцією один з одним. Незважаючи на існуючі проблеми, в цілому потенціал кредитних спілок у сфері мікрокредитування можна оцінити позитивно тому що на ринку існують усі передумови для того, щоб доля кредитів, видана на розвиток малого і середнього бізнесу в портфелях кредитних спілок, в майбутньому значно зросла. До того ж специфіка кредитних спілок така, що тут немає поняття "клієнт" і "власник". Якщо підприємці об'єдналися і створили кредитну спілку, пріоритетним напрямом її діяльності, поза сумнівом, буде кредитування потреб підприємців.

Жорстка конкуренція може перерости в ефективну співпрацю. Внесок кредитних спілок і банків у розвиток мікрокредитування в Україні фахівці оцінюють неоднозначно. Частина фінансистів вважає, що кожна з цих фінансових установ займає свою нішу в цьому сегменті ринку, і конкуренції між ними як такої немає. Проте, доречнішим було б говорити не про конкуренцію, а про різні сегменти ринку кредитних послуг. Якщо клієнт - фізична особа, що є найнятим робітником, то йому краще звертатися в кредитну спілку. Якщо ж клієнт - приватний підприємець або юридична особа, то йому краще звернутися в банк, оскільки банк може запропонувати позичальникові вигідніші умови (або по процентних ставках, або по першому внеску, який не завжди є необхідним для банку).

Кредитні спілки надають фінансові послуги, що вже стали традиційними для фінансових установ, з метою задоволення потреб своїх членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг. Основною складовою активів кредитної спілки є кредити надані кредитною спілкою своїм членам.

Залучені кошти членів кредитної спілки, кошти об'єднаної кредитної спілки, кошти банків та інших кредитних спілок кредитні спілки направляють на надання кредитів своїм членам з різним цільовим призначенням. При цьому кредитні спілки повинні турбуватися про найбільш ефективне розміщення залучених коштів та водночас пам'ятати, про те, що це повинні бути якомога дешевші кредитні ресурси. Це є дуже важливим тому, що ефективно працюючі кредити сприяють розвитку економіки як окремо взятих підприємців, так і економіки країни в цілому, та гарантують зростання рівня життя населення.

Кредитні спілки є тими фінансовими установами, що дають можливість отримати фінансові послуги тим громадянам, які мають невеликі доходи та не дуже високий рівень життя, дрібним підприємцям, в тому числі в сільській місцевості, а також сільгосптоваровиробникам, котрі не можуть жодним іншим чином задовольнити свої фінансові потреби.

Динамічний розвиток ринку фінансових послуг та зростання кількості видів фінансових послуг вимагає від кредитних спілок підвищення рівня знань керівників органів управління та працівників кредитних спілок. Нині для успішної діяльності кредитної спілки, забезпечення захисту коштів вкладників, зниження ризику кредитних операцій необхідно виховувати у працівників кредитних спілок дуже сумлінне відношення до справи, якою вони займаються, необхідно забезпечити їх такими знаннями, які б дали можливість кредитним спілкам вийти на новий більш якісний рівень надання послуг своїм членам та більш якісний рівень управління своїми фінансовими ресурсами.

Кредит - це грошові кошти, надані позичальникові в розмірі і на умовах, встановлених кредитним договором, які позичальник зобов'язан повернути кредиторovi та сплатити йому проценти за користування кредитом.

На наведеному нижче малюнку 1, розроблену автором, зображена схема процедури надання кредиту (кредитного циклу).

Процедура надання кредитів (кредитний цикл) є процесом виконання послідовних дій, пов'язаних із вивченням бізнесу, фінансового стану, соціального стану та психологічних особливостей позичальника, складання необхідних документів, на підставі яких кредитний комітет прийматиме рішення про надання кредиту на певних умовах чи відмову в наданні кредиту.

Враховуючи те, що в кредитному портфелі багатьох кредитних спілок комерційні кредити мають значну питому вагу та всі дії працівників кредитної спілки які відповідно до своїх посадових обов'язків приймають участь в цьому процесі впливають на подальші рішення, збільшення або зменшення ризику кредитної спілки в кожному конкретному випадку надання кредиту. Тому всі кроки, перш за все кредитного інспектора та членів кредитного комітету, повинні бути зваженими, поступовими та об'рунтованими.

Кредитний інспектор повинен звернути увагу на наступні негативні фактори: позичальник натякає на зв'язки з відомими людьми (люди, що володіють реальними зв'язками говорять про це тільки при наявності довірчих відносин); позичальник запевняє, що в нього є забезпечення, і більше нічого не повинно хвилювати кредитну спілку (може бути прихований продаж застави); запізнення позичальника на зустріч (краще її перенести); позичальник починає обговорювати ще додаткові 3-й, 4, 5 і т.д. кредитні проекти, ще не почавши працювати по першому; кредит потрібний учора (поспіх може бути зв'язана з настанням терміну оплати по боргах).

Починаючи роботу з позичальником необхідно обговорити принципові питання (деталі можна уточнювати на місці бізнесу): основні дані по кредиту, основні дані по бізнесу, можливості по забезпеченню, чи згоден позичальник нести додаткові витрати по кредиту, пов'язані з оформленням застави нерухомості і витрати по страхуванню).

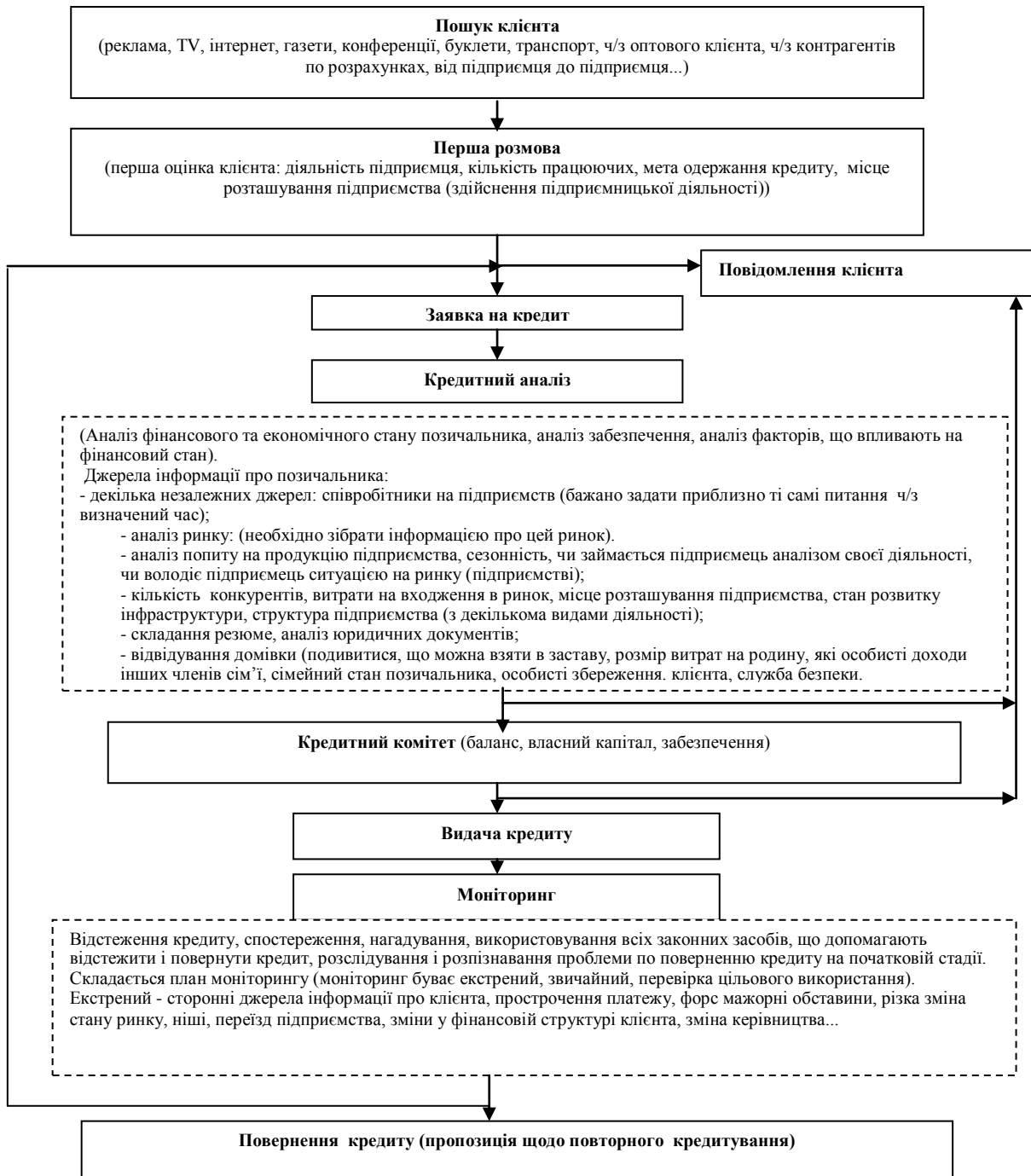


Рис. 1. Схема кредитного цикл

Кредитному інспектору потрібно зібрати первинну інформацію і пізніше класифікувати її для того, щоб не створювати в позичальника враження, що мова йде про примусовий допит, що має відношення до

податкової системи - у зв'язку з цим краще не використовувати формуляр і не заносити кожну цифру в присутності позичальника. Але іноді можна записувати деякі цифри. В голові у кредитного інспектора повинен скластися сценарій опитування позичальника. Відвідування бізнесу позичальника можна використати для встановлення довірливих відносин між позичальником та кредитним інспектором, що в свою чергу допоможе зібрати більш детальну інформацію про потенційного позичальника. Встановлення таких відносин можливо за умови зацікавленого ставлення кредитного інспектора до бізнесу позичальника, а не при сухому збиранні цифр. Автор рекомендує скласти сценарій опитування за наступними розділами: ринок збуту і попит; конкуренція; місце розташування; постачальники; основні засоби; організація виробничого процесу; транспорт, організація доставки; менеджмент; наявність і стан забезпечення, його оцінка і ліквідність; відвідування місця проживання (соціальна оцінка) та інша інформація (репутація, наміри платити по кредиту, родина).

Кредитний інспектор оформляє договори, а також інші документи на видачу кредиту.

Підготовка й оформлення кредитного договору, договору застави, договору поручительства і всіх необхідних документів, пов'язаних з оцінкою і збереженням застави – має на увазі, що до видачі кредиту позичальник готовий на багато чого, після видачі, якщо ви зробили помилку, позичальник, може і не погодитися її «утрясати».

Висновки. В цілях зміни ситуації на ринку короткострокового кредитування і полегшення доступу представників дрібного і середнього бізнесу до кредитних ресурсів банки і кредитні спілки можуть об'єднати зусилля і розробити взаємовигідну схему співпраці. Як можливий варіант розглядається механізм, який передбачає, що кредитні спілки працюватимуть з підприємцями на початковому етапі розвитку бізнесу, формуючи кредитну історію клієнтів, а потім естафету підхоплять банки.

Слабким місцем банківської системи України, являється її залежність від політичної ситуації, а так само постійно наростаюча увага з боку контролюючих органів. У таких умовах кредитні спілки повинні постійно підвищувати ефективність роботи, розробляти нові кредитні продукти і фінансові програми для підвищення популярності серед населення.

При проведенні грамотної і раціональної політики кредитні спілки зможуть стати невід'ємною частиною ринку короткострокового кредитування України.

Надалі автор планує визначити шляхи вдосконалення взаємодії самих кредитних спілок з позичальниками з ціллю зниження кредитних ризиків.

Джерела та література:

1. Анцыферов А. Н. Кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции / А. Н. Анцыферов – М. : Просвещение, 2000. – 495 с.
2. Гончаренко В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків : теорія і практика / В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2002. – № 5. – С. 31.
3. Слав'юк Р. Кооперативні кредитні установи у фінансовому забезпеченні розвитку аграрного бізнесу / Р. Слав'юк // Фінанси України. – 2000. – № 2 (50). – С. 96-103.
4. Оленчик А. Кредитні спілки України : основні засади діяльності : в 2-х т. / А. Оленчик; під ред. А. Оленчика. – К., 2005. – 1260 с.

Рогатенюк Э.В., Стифонова Р.В.

УДК:658.15(005.932.5)(004)

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АВС–ТЕХНОЛОГИИ

Постановка проблемы. Одним из важнейших направлений современного менеджмента является управление затратами в реальном режиме времени. Его цель – контроль за расходованием ресурсов предприятия (организации) и получение максимальной отдачи от их использования, отслеживание отклонений и поиск резервов уменьшения затрат, разработка прогнозов дополнительных ресурсов. Эффективное управление затратами позволяет обеспечить производство конкурентоспособной продукции (товаров, работ, услуг) и определить ее реальную себестоимость, оценить стоимость бизнес-процессов или деятельность отдельных структурных подразделений, обеспечить объективными данными процесс разработки бюджета предприятия. В результате – повышается обоснованность принимаемых руководством предприятия управленческих решений и снижается уровень риска.

Анализ последних исследований и публикаций по данной проблеме. Управленческий учет (учета затрат и расчет себестоимости) может осуществляться по следующим направлениям: *учет затрат по видам* – позволяет определить, какие затраты возникли по классификационным группам, принятым на предприятии в процессе производства продукции в отчетном периоде; *учет затрат по продуктам* – позволяет определить все затраты, связанные с выполнением производственного заказа или производством единицы продукции; *учет затрат по центрам ответственности* – необходим при бюджетном управлении, предполагает отнесение различных видов затрат к тем центрам ответственности, которые способны отвечать за их величину; *учет затрат по местам возникновения* – позволяет отнести различные виды затрат на те подразделения (цеха, участки), в которых они были осуществлены, что делает его наиболее перспективным для поиска оптимальных решений [4, с.24-25].

Для выявления затрат, которые могут быть сокращены, отечественные предприятия используют *традиционные методы анализа*: анализ структуры затрат (горизонтальный, вертикальный, трендовый) и