

Mirna O. V. *Energetichna bezpeka m'jasopererobnih pidpriemstv: pogljad kriz' prizmu upravlins'kih rishen'* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/19>.  
4. Baev I. A., Karimova T. G. *Indikativnyj analiz jenergeticheskoy bezopasnosti predpriyatija* / Baev I. A., Karimova T. G. // *Vesnik JuURGU. Serija: Ekonomika i menedzhment*. – 2009. – №8(141), s:53-58.

Надійшла до редколегії 02.04.2014

## УДК 336.71

**Т.М. ЗУБЕНКО**, старший викладач Харківського національного університету внутрішніх справ

### **ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ - ШЛЯХ ДО ЗНИЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА РИЗИКУ НЕПЛАТЕЖІВ**

В статті розглянуті основні заходи щодо недопущення та зменшення дебіторської заборгованості у суб'єктів господарювання України. Ці питання є сьогодні, досить, актуальними, оскільки зниження ризику неплатежів, а відтак, підвищення стабільності платіжно-розрахункової дисципліни має велике значення для економіки країни.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, безготівкові розрахунки, акредитивна форма розрахунків, факторингові операції

**Вступ.** Стабільність фінансової системи і економіки України безпосередньо пов'язана з ефективністю і стабільністю розрахункової національної системи, яка забезпечить безперебійне здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання.

Як відомо, в ході розрахунків між суб'єктами господарювання виникає як дебіторська так і кредиторська заборгованість.

Заборгованість, що існує протягом певних термінів, передбачених договірними умовами між контрагентами, є цілком нормальною і правомірною. Разом з тим, як свідчить практика, договірні зобов'язання з різних причин не завжди виконуються тими чи іншими контрагентами. В такому випадку виникають суттєві проблеми погашення заборгованості. Остання – з часом стає простроченою, а в подальшому – сумнівною та безнадійною.

Вирішення спорів, щодо погашення дебіторської заборгованості, в судовому порядку, як правило, затягується на довгий час і, на жаль, сьогодні не завжди вирішуються на користь позивача.

---

© Т.М. Зубенко, 2014

**Аналіз основних досягнень і літератури.** Суттєвий внесок у дослідження зробили науковці і практики: з питань сутності і управління дебіторською

заборгованістю – Ф. Ф. Бутинець, М. Д. Білик, В. С. Лень, А. М., О. Г. Лищенко та інші; з питань безготівкових розрахунків в Україні – О. Ю. Богомаз, І. П. Косарева, Н. В. Бондаренко, М. Ф. Рибченко, В. Бердніков; з питань факторингових послуг – В. В. Смачило, С. В. Склеповий, О. Гевко та інші.

**Мета дослідження.** Звернути увагу на заходи по недопущенню та зменшенню залишків дебіторської заборгованості у суб'єктів господарювання України.

**Матеріали досліджень.** Питання сутності дебіторської заборгованості, її класифікації розглянуті в працях багатьох науковців, а також передбачені положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Це має велике значення щодо правильного відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості, а також аналізу причин її виникнення.

Але відповідно до теорії обліку є і те, що дебіторська заборгованість – це вилучення коштів у суб'єкта господарювання, що досить, негативно впливає на фінансовий стан підприємства, призводить до утворення неплатежів, як у нього, його постачальників та підрядників.

Разом з тим, як свідчать статистичні дані, суми дебіторської заборгованості із року в рік збільшуються.

Так, за останні чотири роки, дебіторська заборгованість в цілому по Україні зросла на 78,23%, в тому числі за видами економічної діяльності: промисловість на 69,5%; сільське, лісове та рибне господарство – на 192,7%; будівництво – на 97,7%

Безумовно, на рівень дебіторської заборгованості в деякій мірі впливає підвищення цін. Але, навіть, враховуючи цей фактор (в середньому 6,5% за кожен рік), слід звернути увагу, що збільшення дебіторської заборгованості, як свідчать наведені вище дані, досить суттєве.

А це, як відомо, послаблення платіжної дисципліни, а значить – фінансової стабільності країни в цілому.

Як можна зменшити негативний вплив на фінансово-економічні показники, пов'язані з дебіторською заборгованістю?

До речі, в доперебудовні часи установи банків – Держбанку, Будбанку, Укрсоцбанку – контролювали наявність дебіторської заборгованості у своїх клієнтів, з'ясували причини і час її виникнення та приймали заходи до погашення простроченої дебіторської заборгованості.

Сьогодні банки не виконують таких контролюючих функцій, як раніше. Позитивним є те, що підприємства самостійно приймають рішення з фінансово-економічних питань.

Разом з тим, банки повинні допомагати своїм клієнтам суб'єктам господарювання економічними методами з метою зменшення негативного впливу на їх фінансово-економічний стан. Для цього необхідно ефективно використовувати банківські продукти.

Перш за все, необхідно допомогти суб'єкту господарювання обрати оптимальну форму безготівкових розрахунків, розглянути деякі з них, порівняти, визначивши переваги та недоліки і, тим самим, обрати найефективнішу, враховуючи особливості діяльності кожного клієнта та його контрагентів.

Враховуючи особливості часу, пропонуємо звернути увагу на акредитивну форму розрахунків. Як відомо, акредитив – це один із видів безготівкових розрахунків. На жаль, акредитиви у внутрішніх розрахунках нашої держави сьогодні майже не використовуються.

Безготівкові розрахунки в Україні, в основному, здійснюються платіжними дорученнями – (біля 81%) розрахунки вимогами дорученнями – (біля 6%), розрахунковими чеками – (біля 8%), акредитивами – (біля 8%), іншими – (біля 1%).

Отже, акредитиви у внутрішніх безготівкових розрахунках займають в нашій державі невинуватно малу питому вагу, тоді як вони (акредитиви) усувають ризик утворення дебіторської заборгованості, а відтак і відволікання оборотних коштів підприємств з обігу.

Використання акредитивної форми розрахунків потребує виконання банками декількох операцій:

- прийняття банком-емітентом від свого клієнта-покупця товару, продукції заяви на акредитив, перевірки її та відкриття акредитиву, що передбачає депонування суми, вказаної в заяві, на спеціальному рахунку «Кошти в розрахунках акредитивами».

- повідомлення про відкриття акредитиву постачальника.

Наступними операціями банків є:

- отримання виконуючим банком від постачальника та ретельна перевірка документів, що свідчать про відвантаження товару покупцю, який вказав перелік таких документів в заяві на акредитив.

- після перевірки документів виконуючий банк перераховує кошти зі спеціального рахунку «Кошти в розрахунках акредитивами» на рахунок постачальника.

Якщо сума коштів, що раніше була депонована відповідає сплаченій сумі постачальнику, такий акредитив вважається закритим. В разі невикористання (неповного використання) депонованої суми, банк повертає невикористану суму за акредитивом платнику в строк, передбачений ним в заяві на акредитив, після чого акредитив також вважається закритим.

Викладене свідчить про відносну складність та подовжену тривалість документообігу при використанні акредитивної форми розрахунків порівняно з платіжними дорученнями, вимогами-дорученнями, розрахунковими чеками.

Але найбільшим недоліком при використанні сьогодні акредитивів є висока вартість цих банківських послуг. Покупець, що відкриває акредитив, як правило, сплачує банку такі комісії:

- прийняття та перевірка документів – 120 грн.,
- відкриття акредитиву – 0,2%–0,3% від суми акредитиву,
- платіж за акредитивом постачальнику – 0,1%–0,7% від суми акредитиву.

Це мінімальний перелік платежів. Окрім них, в разі необхідності можуть бути і такі:

Унесення погоджених змін до умов акредитиву:

- без змін суми та/або строку – 80 грн.,
- зі зміною суми та/або терміну – 0,2%.

Анулювання акредитиву до кінця терміну його дії з ініціативи клієнта – 80грн.

Повернення документів, наданих у невідповідності з умовами акредитиву – 80 грн.

Разом з тим акредитивна форма розрахунків має і низку суттєвих переваг. Для покупця – це гарантія отримання товару, продукції, так як виконуючий банк може здійснити оплату за поставлений товар, продукцію тільки після відвантаження її постачальником, про що свідчать отримані банком товарно-транспортні накладні та інші документи, передбачені заявою на акредитив.

Для постачальника – гарантія отримання коштів за поставлений товар, готову продукцію, так як вони депоновані на спеціальному рахунку в установі банку.

В разі невиконання угоди з будь-якої причини, кошти покупця будуть перераховані банком з рахунку «Розрахунки акредитивами» на його поточний рахунок.

Отже, акредитив – це як розрахунковий так і гарантійний інструмент, що одночасно захищає інтереси обох контрагентів: постачальника і покупця.

Як вирішити питання збільшення питомої ваги акредитивної форми розрахунків в розрахунково-платіжному обороті держави?

По-перше щодо до документообігу. Так, він дещо подовжений порівняно з розрахунками платіжними дорученнями, вимогами-дорученнями. Але ж, якщо повернутись в недалеке минуле – часи бувшого Радянського Союзу, коли не було прогресивної і, досить, успішно працюючої в Україні з 1993 року системи електронних платежів, документообіг тоді був значно (у рази) довший.

Разом з тим, акредитивна форма розрахунків активно використовувалась багатьма великими промисловими підприємствами м. Харкова для розрахунків зі

своїми іногородніми постачальниками. Здебільшого акредитиви виставляли поштою. Отже, тоді, дійсно, був тривалий документообіг, у зв'язку з чим грошові кошти підприємства-платника відволікались з обігу на довгий час (мінімум на 10-20 днів).

Сьогодні з допомогою СЕП документообіг за внутрішньодержавними акредитивами скорочується мінімум у 10 разів. Відтак, про цей недолік треба забути.

По-друге, щодо складності в оформленні документів з акредитивів. Тут існує необізнаність з боку суб'єктів господарювання. Вони, перш ніж здійснювати попередню оплату новому іногородньому постачальнику повинні зважити всі «за» і «проти». Можна використати просте платіжне доручення і разом з тим отримати невинуватого дебіторську заборгованість, чого могло б не бути при використанні більш складного, але гарантуючого успішний результат проведення господарської операції, акредитиву.

Залишився останній, найбільш суттєвий, недолік – ціна банківських послуг за акредитивами. З цього питання, напевно, необхідно банкам:

1. Проводити з клієнтами роз'яснювальну роботу;

2. Зменшити плату за банківські послуги – розрахунки акредитивами. Адже банки можуть збільшити свої доходи за рахунок збільшення питомої ваги розрахунків акредитивами в загальному розрахунково-платіжному обороті країни.

Наступним кроком до зниження ризику неплатежів, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, а також з негативним її впливом на фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання є використання банками такого продукту, як факторинг.

Відповідно до статті 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [11] факторинг визначається як «придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари або надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів».

Тобто, факторингові операції – це операції з придбання і уступки грошових вимог, передачі постачальником банку права на стягнення боргів.

В здійсненні факторингу приймають участь три сторони:

- банк–фактор–банк, що здійснює факторингові операції
- клієнт, у якого виникла дебіторська заборгованість.
- боржник–покупець–дебітор.

Центральне місце в здійсненні факторингових операцій займає банк.

Слід зазначити, що факторингові операції застосовуються у розвинених країнах світу досить давно і не тільки на внутрішньому, але на зовнішньому ринках. Так, ДГ Дисткотбанк в Німеччині існує вже майже 50 років і спеціалізується на факторингових операціях. До речі, якраз цей банк разом з

Першим Українським Міжнародним Банком в 1995 році проводив семінар для харківських банків і підприємців з питань факторингових операцій.

В Україні, досить, успішно виконував такі операції на початку 90-х років АКБ «Промінвестбанк» в м Харкові. Факторингові операції здійснювались цим банком для клієнтів – Харківських підприємств, в тому числі виробників споживчих товарів, оптових компаній. З 2001 року факторингові послуги здійснювали АКБ «Укрсоцбанк» (нині Юніюнікредитбанк»), «ТАС- Комерцбанк» та інші рейтингові банки України.

Для банків факторингові послуги збільшують їх конкурентоздатність а також приносять суттєвий прибуток.

Для підприємств – основним призначенням факторингу є зменшення дебіторської заборгованості, прискорення обігу оборотних коштів клієнтів банку – суб'єктів господарювання, зниження рівня неплатежів.

При застосуванні факторингу постачальник може своєчасно та в значному розмірі (70-90%) отримати кошти за відвантажену продукцію, товари, закупити новий товар, відвантажити його, уступити банку нову заборгованість, знов здійснити закупку і так далі. Решта, тобто 10-30%, (за вирахуванням винагороди банку) перераховується постачальнику після отримання повного платежу від дебітора.

Отже, об'єктом факторингу є складова оборотних коштів – дебіторська заборгованість клієнта, що полягає в переуступці клієнтом-постачальником несплачених покупцем рахунків – на суму відвантаженої ним продукції, виконаних робіт, наданих послуг установі банку і відповідних прав на одержання платежу від дебітора.

Факторинг як фінансова послуга має свої особливості. Вона, одночасно, є кредитною і розрахунковою операцією.

При проведенні факторингової операції між фактором (банком) та клієнтом укладається двостороння угода, в якій визначаються умови надання факторингу. Договір застави, як правило, не укладається. Забезпеченням є дебіторська заборгованість. Однак, банк може вимагати забезпечення в разі, якщо він не впевнений у платоспроможності покупця – контрагента свого клієнта.

Банк купує рахунки – фактури на відвантажену покупцю продукцію тобто дебіторську заборгованість за певну винагороду, яку він отримує у вигляді комісійних, що складають від 2.5 до 5.0% від суми платежу після погашення відповідної заборгованості дебітором. Плата за факторинг містить такі складові:

- плата за кредит — певний відсоток річних;
- плата за обробку документів;
- плата за ведення обліку дебіторської заборгованості;
- додаткова плата за рівень ризику, який приймає на себе банк;

- інші комісії за додаткові послуги з факторингу.

Відсотки за фактичний строк користування коштами банку, як правило, сплачуються в кінці кожного календарного місяця. Методика їх нарахування та сплати подібна до методики нарахування та сплати відсотків за кредит.

Слід зауважити, що банки–лідери при здійсненні факторингових послуг в Україні останнім часом (з 2012 р.) посилили вимоги до своїх клієнтів – (надають послуги тільки з регресом і лише великим компаніям; умови обговорюються тільки після розгляду документів; обмежують термін надання послуги). До того ж значна частина банківських установ сьогодні взагалі припинили надання факторингових послуг.

Суттєвою проблемою розвитку ринку факторингових операцій є відсутність закону про факторингові операції, а також чітких методичних рекомендацій.

Отже для розвитку ринку факторингових операцій в Україні необхідно удосконалити вітчизняне законодавство, а банкам знизити вимоги до позичальників, в тому числі процентні ставки за факторинговим кредитом, прибуток банки можуть зберегти за рахунок збільшення кількості клієнтів.

**Висновки.** Таким чином, ефективне використання акредитивної форми розрахунків та фактори нових послуг – це шлях до зниження ризику неплатежів, підвищення стабільності платіжно-розрахункової системи а також зміцнення фінансової системи держави.

**Список літератури:** 1. *Богомаз О. Ю.* Організаційна складова розвитку безготівкових розрахунків в Україні / *О. Ю. Богомаз* // Управління розвитком. – 2011. – № 9 (106). – С. 118-120. 2. *Косарева І. П.* Особливості розвитку системи безготівкових розрахунків в Україні / *І. П. Косарева, Н. В. Бондаренко, Н. В. Сарматичька* // Бізнесінформ. – 2012. – № 1. – С. 125-129. 3. *Рибченко М. Ф.* Оптимізація системи безготівкових розрахунків / *М. Ф. Рибченко* // Фінанси України. – 2012. – № 13 (86). – С. 58-64. 4. *Соловей Н. В.* Основні проблеми розвитку системи безготівкових розрахунків у народному господарстві України / *Н. В. Соловей, О. М. Музичко* // Фінанси України. – 2012. – № 21 (103). – С. 82-87. 5. *Бердніков В.* НСМЕП: огляд розвитку у 2011 році / *В. Бердніков* // Вісник НБУ. – 2012. – №2. – С. 25-28. 6. *Смачило В. В.* Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / *В. В. Смачило* // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 35-45. 7. *Внукова Н. М.* Основи факторингу : навч. посіб. / *Н. М. Внукова*. – К. : Знання, КОО, 1998. – 174 с. 8. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> 9. *Лиценко О. Г.* Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / *О. Г. Лиценко, І. С. Серета* // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 84-89. 10. *Гевко О.* Проблеми ринку факторингових послуг в Україні / *О. Гевко* Електронний ресурс – режим доступу [http // news. Finance. ua/](http://news.finance.ua/) 11. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Bogomaz O. Ju.* *Organizacijna skladova rozvitku bezgotivkovih rozrahunkiv v Ukraini* / *O. Ju. Bogomaz* // *Upravlinnja rozvitkom*. – 2011. – № 9 (106). – S. 118-120. 2. *Kosareva I. P.* *Osoblivosti rozvitku sistemi bezgotivkovih rozrahunkiv v Ukraini* / *I. P. Kosareva, N. V. Bondarenko, N. V. Sarmatic'ka* // *Biznesinform*. – 2012. – № 1. – S. 125-129. 3. *Ribchenko M. F.* *Optimizacija sistemi bezgotivkovih rozrahunkiv* / *M. F. Ribchenko* // *Finansi Ukraini*. – 2012. – № 13 (86). – S. 58-64. 4. *Solovej N. V.* *Osnovni problemi rozvitku sistemi bezgotivkovih rozrahunkiv u narodnomu gospodarstvi Ukraini* / *N. V. Solovej, O. M. Muzichko* // *Finansi Ukraini*. – 2012. – № 21 (103). – S. 82-

87. 5. Berdnikov V. *NSMEP: ogljad rozvitku u 2011 roci* / V. Berdnikov // Visnik NBU. – 2012. – №2. – S. 25-28. 6. Smachilo V. V. *Sutnist' faktoringu ta jogo vikoristannja pri upravlinni debitors'koju zaborgovanistju v Ukraïni* / V. V. Smachilo // Finansi Ukraïni. – 2007. – №7. – S. 35-45. 7. Vnukova N. M. *Osnovi faktoringu* : navch. posib. / N. M. Vnukova. – K. : Znannja, KOO, 1998. – 174 s. 8. *Statistichna informacija* [Elektronnij resurs] / Derzhavnij komitet statistiki Ukraïni. – Rezhim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/> 9. Lishhenko O. G. *Upravlinnja debitors'koju zaborgovanistju jak faktorom finansovoi stijkosti pidpriemstva* / O. G. Lishhenko, I. S. Sereda // Derzhava ta regioni. – 2010. – № 3. – S. 84-89. 10. Gevko O. *Problemi rinku faktoringovih poslug v Ukraïni* / O. Gevko Elektronnij resurs – rezhim dostupu <http://news.finance.ua/ua> 11. *Pro banki i bankivs'ku dijaj'nist'* : Zakon Ukraïni vid 07.12.2000 № 2121-III // Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraïni. – 2001. – № 5–6. – St. 30.

*Надійшла до редколегії 02.04.2014*

## УДК 330.341.1

**С.В. ГЛУХОВА**, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ»;

**С.В. КИЛЬНИЦЬКА**, канд.екон.наук, доц., Харківський національний університет будівництва та архітектури

### **ІЄРАРХІЧНА МОДЕЛЬ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗИ**

У статті подана багатокритеріальну модель споживчого вибору, яка дозволяє оцінити привабливість інноваційної будівельної продукції з позиції споживача за сукупністю показників ще на етапі розробки інновації, що сприятиме мінімізації відповідних ризиків та підвищенню ефективності інноваційної діяльності будівельної галузи в цілому.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, споживча привабливість, будівельна продукція, ієрархічна модель, ефективність.

**Вступ.** В умовах дестабілізації економічного середовища та наявності кризових явищ пріоритетною стає інноваційна діяльність спрямована на забезпечення конкурентоспроможності будівельної продукції та ефективності бізнес-процесів. Складність та тривалість будівельного процесу на фоні впливу дестабілізуючих чинників зумовлює необхідність виваженої, гнучкої та комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності з позиції споживача як основи прийняття об'єктивних управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Ряд наукових праць [1, с. 15; 2, с. 59; 3, с. 34] з оцінки ефективності інноваційної діяльності споживачем побудовані на засадах маркетингу.

В основі оцінки багатовимірні маркетингові методи, як: модель Розенберга, модель з ідеальною крапкою, модель «товарної системи», методи бізнес-аналізу та казуальних досліджень тощо.

Головним недоліком даних підходів є низька ймовірність прогнозування