

захисту тощо; неухильне додержання вимог чергування посівів соняшнику в полях сівозміни; застосування інтенсивних технологій вирощування і збирання з метою зниження витрат на одиницю продукції, впровадження високоврожайних гібридів з високим вмістом олії; залучення необхідних для розвитку галузі коштів та матеріальних ресурсів (техніки, добрив, насіння) шляхом пошуку потенційних інвесторів і кредиторів; інтегрування в агропромислові та кооперовані формування задля вирішення проблем виробництва і раціонального використання урожаю.

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

**Прокопенко С.Г.**, гр.Б-10м

Науковий керівник – канд. екон. наук, проф. **Н.С. Ковалевська**  
*Державний біотехнологічний університет*

Первісним у розкритті обліку дебіторської заборгованості є визначення її поняття й економічного змісту. Проаналізувавши різноманітні визначення дебіторської заборгованості, наведені в наукових джерелах, найбільш вдалим підходом до визначення даного об'єкту, на наш погляд, є підхід авторів які характеризують дебіторську заборгованість як борги (під якими розуміємо зобов'язання однієї особи (групи осіб) перед іншою особою передати майно або сплатити певну суму коштів). Перелік факторів, що впливають на обсяги формування дебіторської заборгованості, залежить від її виду. Так, серед факторів, що впливають на обсяги дебіторської заборгованості постачальників підприємства, можна виділити наступні: обсяг закупівлі товару, ступінь монопольностіположення підприємства на ринку, залежність від окремих постачальників, тривалість господарськихзв'язків з конкретним постачальником, імідж і ділова репутація підприємства. Обсяг дебіторської заборгованості покупців підприємства формується під дією наступних факторів: обсяги товарів, що реалізуються на умовах відстрочки платежу, кон'юнктура споживчого ринку, умови кредитування покупців, платоспроможність покупців та вимоги, що висуваються до покупців при наданні кредиту.

У процесі аналізу економічної літератури було з'ясовано, що процес управління дебіторською заборгованістю можна поділити на

два етапи: управління формуванням дебіторської заборгованості підприємства та управління інкасацією дебіторської заборгованості. На сьогодні з метою зміцнення платіжної дисципліни покупців і мінімізації обсягу дебіторської заборгованості в Україні може бути застосована форма управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування. Основними діючими формами рефінансування дебіторської заборгованості є знижка покупцям за скорочення строків розрахунків (спонтанне фінансування); факторинг; облік векселів; форфейтинг. Спонтанне фінансування полягає у тому, що надаючи покупцю відстрочку платежу за продукцію продавець, за суттю, надає своєму партнеру кредит, який не є безоплатним для продавця. В процесі дослідження було дано узагальнене визначення факторингу в українському законодавстві: "Факторинг – передача прав вимоги, яка випливає з постачання товару або надання послуг, за відповідну компенсацію й інкасація цих вимог, „Однієї з розповсюджених форм рефінансування дебіторської заборгованості є її оформлення векселями. Облік векселів або їх продаж на фондовому ринку дозволяє перевести дебіторську заборгованість у грошові активи.

Важливим питанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Оцінка за первісною вартістю застосовується для усіх видів довгострокової і поточної дебіторської заборгованості, що не є заборгованістю за продукцію, товари, роботи або послуги або очікувані платежі по договорах фінансової оренди. В ході дослідження було з'ясовано, що у практичній діяльності сучасних підприємств дебіторська заборгованість найчастіше забезпечена векселями, що викликає необхідність більш докладного вивчення облікової оцінки векселів. В бухгалтерському обліку, на наш погляд, ні номінальна оцінка векселя, ні його оцінка на основі визначення грошової величини ризиків і витрат, пов'язаних з одержанням платежу за векселем, не можуть бути надійними. Зокрема, вони не можуть бути перевіреними і не є нейтральними. Одним із дискусійних моментів при організації обліку дебіторської заборгованості є формування резерву сумнівних боргів. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги в момент визнання її активом збільшує доход від реалізації й оцінюється за первісною вартістю. При цьому, на дату балансу її сума повинна бути зменшена на величину резерву сумнівних боргів. Використання метода „питомої ваги безнадійних боргів в чистому доході від реалізації” для підприємств торгівлі, є пріоритетним. Оскільки це пов'язано з найменшою вибіркою даних. Бухгалтерія підприємства накопичує дані відносно реалізації продукції на умовах наступної оплати і визнаної безнадійної дебіторської

заборгованості за період з початку року. При цьому, для іншої дебіторської заборгованості доцільно використовувати метод „платоспроможності окремих дебіторів”. Актуальним є питання відносно відображення в обліку безнадійної заборгованості. Так, можна виділити такі розходження при відображенні безнадійної дебіторської заборгованості у податковому і бухгалтерському обліку: об'єктами податкового обліку стають не всі заборгованості, визнані безнадійними; відображення заборгованостей у податковому обліку не завжди збігається за часом з їх списанням у обліку; відображенню заборгованостей у податковому обліку передують не податкова подія і навіть не господарська операція, а визначена юридична подія. Таким чином, удосконалення обліку дебіторської заборгованості дозволить мінімізувати ризики, пов'язані з відволіканням коштів у дебіторську заборгованість, приймати оптимальні рішення щодо управління активами підприємства.

## **ГРОШОВІ КОШТИ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ**

**Пузиренко А.О.**, магістрантка 2 р.н.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Т.М. Корпанюк**  
*Вінницький національний аграрний університет*

Низка вітчизняних вчених стверджує, що фермерські господарства – це найбільш раціональна і гармонійна форма організації сільськогосподарського виробництва. Науковці стверджують, що переваги фермерської форми господарювання незаперечні, тому що розвиток її не самоціль, не бажання бути схожим на інших, а вимога, зумовлена сучасним ринковим середовищем нашої держави [3, с. 10].

Діяльність усіх суб'єктів господарювання пов'язана з рухом грошових коштів.

Грошові кошти – це найбільш ліквідна категорія активів, яка забезпечує поточну платоспроможність суб'єктів господарювання, а відповідно, і їх конкурентоспроможність та свободу вибору дій. Політика управління грошовими коштами полягає в оптимізації розміру їх залишку з метою забезпечення постійної платоспроможності й ефективного використання в процесі збереження [4, с. 236].

Грошові кошти підприємства являють собою початок і кінець