

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

II Міжнародна
науково-практична конференція

**«СУЧАСНІ ПІДХОДИ
ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ»**

22 червня 2019 року

II Международная
научно-практическая конференция

**«СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ
К ЭФФЕКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ»**

22 июня 2019 года

Запоріжжя
2019

УДК 330.3(063)
С91

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економічна статистика», «Економіка галузевих ринків», «Економіка суспільного сектору», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Ринок цінних паперів», «Поведінкова та експериментальна економіка», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

Наукове видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки:
С91 збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 22 червня 2019 року). – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2019. – 136 с.

Современные подходы к эффективному использованию потенциала экономики: сборник материалов II Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 22 июня 2019 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2019. – 136 с.

УДК 330.3(063)

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Кудренко Н.В., Величко І.С.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ72

Кушнір В.В.

УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....74

Майор О.В.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ77

Пелехатий А.О.

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРІЄНТИРІВ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....79

Petrushka O.V., Shuliuk B.S.

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM

OF PENSIONAL SUPPLY IN UKRAINE82

СЕКЦІЯ 9. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бодрецький М.В.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: ПРИЙНЯТТЯ КРЕДИТНИХ РІШЕНЬ

ЗА ДВОРІВНЕВОЮ СХЕМОЮ (ФІЗИЧНІ ОСОБИ).....85

Щудла Т.М.

НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ОРГАН РЕГУЛЮВАННЯ

ТА НАГЛЯДУ ЗА ФУНКЦІОНУВАННЯМ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....87

СЕКЦІЯ 10. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Білявська А.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ.....91

СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зубова В.В.

ДОВІРА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМ РИЗИКОМ

КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ94

Самойленко А.О., Діденко М.В.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....98

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Бабіч Д.В., Артюх О.В.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ

ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ..... 101

Гармаш І.М.

ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 103

Gurenko A.V.

DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICE

IN CONDITIONS OF BUSINESS DIGITALIZATION 105

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Бабіч Д.В.

студентка факультету міжнародної економіки

Артюх О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Одним з основних завдань фінансової служби будь-якого підприємства є формування фінансових надходжень для безперервної господарської діяльності компанії. Відсутність достатнього обсягу коштів на рахунках не дозволить підприємству функціонувати, здійснюючи поточну діяльність. Дебіторська заборгованість є одним із головних джерел формування фінансових надходжень, а тому управління такою заборгованістю є пріоритетним напрямком діяльності керівництва фірми. Це і обумовило вибір теми дослідження.

Основні проблеми управління дебіторською заборгованістю, виявлення шляхів удосконалення цього процесу досліджувалися такими вченими і науковцями, як: Ф. Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач, І. В. Ткаченко, М. Д. Білик, А. М. Петров, Е. А. Миколаєва. Втім і досі залишаються відкритими проблемні аспекти управління дебіторською заборгованістю.

Фінансові ресурси надходять до підприємства з різних джерел і можуть бути класифіковані в такий спосіб: позикові кошти, власні кошти, залучені кошти, але велика частка реальних грошових коштів, що акумулюються на розрахункових рахунках підприємства, перш за все надходить від покупців і замовників. Щоб залишитися конкурентоспроможним, утримувати і збільшувати частку на ринку того чи іншого товару (послуги), підприємство йде на такі заходи, як надання своїм покупцям комерційного кредиту. Іноді від умов надання даного виду кредиту, тобто відстрочки платежу істотно залежить обсяг продажів і ціна на реалізовані товари і послуги, а, отже, обсяг виручки і рентабельність. Реалізація продукції з використання даного фінансового інструменту зумовлює появу відмінностей між обліковими показниками реалізації продукції, які знаходять відображення в бухгалтерському звіті про фінансові результати, і реальним надходженням коштів від реалізації продукції на розрахункові рахунки підприємства. До моменту фактичного зарахування грошових коштів на рахунок продавця за реалізовані товари та послуги процес реалізації з точки зору грошових коштів ще триває, що і призводить до виникнення дебіторської заборгованості. Відбувається так званий касовий розрив: підприємство витратило власні кошти на виготовлення продукції / послуг і передало його у власність покупцеві, проте поки не отримало в свою адресу грошових коштів за реалізовану продукцію / послугу. До настання терміну оплати дебіторська заборгованість повинна якось фінансуватися, при цьому постійно зберігається ризик,

що оплата буде проведена покупцем (замовником) з запізненням або не проведена взагалі. Однією зі складових аналізу дебіторської заборгованості є оцінка її обороту. Коефіцієнт оборотності розраховується як частка від ділення суми виручки від реалізації продукції, робіт, послуг і середньої величини дебіторської заборгованості за аналізований період і показує скільки разів за цей період здійснювалась оплата рахунків. Період обороту відображає період з моменту виникнення дебіторської заборгованості та її погашення. Збільшення цього показника свідчить про зниження оперативного контролю за рівнем дебіторської заборгованості та недосконалу систему розрахунків між покупцями і продавцями. Проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими багато підприємств стикаються сьогодні, досить типові. Це:

- відсутність достовірної інформації про реальні терміни погашення зобов'язань контрагентами;
- немає чітко прописаного і зрозумілого регламенту роботи з дебіторською заборгованістю із закріплення відповідальних фахівців за кожну ділянку роботи (необхідний покроковий інструктаж роботи відповідальних осіб з моменту виникнення заборгованості до моменту її певного погашення) ;
- немає даних про суму витрат, причиною яких є зростання розміру дебіторської заборгованості, відсутня динаміка даних витрат;
- не проводиться оцінка надійності контрагентів (не формується і не контролюється банк даних контрагентів) ;
- не відслідковується ефективність продажів з відстрочкою платежу (не розраховується економічний від надання комерційного кредиту) ;
- колекторські функції, функції аналізу дебіторської заборгованості та прийняття управлінських рішень для врегулювання боргу розподілені між різними структурними підрозділами, які часто підкоряються директорам різної спрямованості (наприклад, комерційному директору і фінансовому директору), при тому, що в компаніях не існує регламентів взаємодії і не налагоджені інформаційні потоки [1].

Для усунення наявних проблем і управлінні можна виділити основні етапи механізму оптимізації дебіторської заборгованості на підприємстві:

- оцінка та моніторинг надійності контрагента (розробка і формування «банку даних надійності контрагентів»);
- вибір умов продажу (наявність забезпечень, банківських гарантій, гарантійних листів керівництва), які забезпечують гарантоване надходження грошових коштів у встановленні терміни;
- визначення прийнятого рівня дебіторської заборгованості (розрахунок, твердження і контроль виконання нормативу дебіторської заборгованості в розрізі підрозділів фінансового менеджменту по підприємству в цілому);
- прискорення затребуваності боргу (шляхом переговорів, укладення додаткових угод про реструктуризацію боргу, проведення взаєморозрахунків за допомогою пред'явлення претензій і позовів) [2].

Удосконалення обліку дебіторської заборгованості рекомендовано здійснювати у таких напрямках, як-то:

- поліпшення нормативного забезпечення обліку дебіторської заборгованості на підприємстві;
- гармонізація бухгалтерського та податкового обліку в частині формування резерву сумнівних боргів, обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості;

- забезпечення контролю співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- дотримання оптимального розміру дебіторської заборгованості [3].

Отже, від стану та якості розрахунків з контрагентами залежить платоспроможність компанії, її фінансове положення, сталий розвиток та інвестиційна привабливість. На сьогоднішній день дієве управління дебіторської заборгованості стає ключовою проблемою майже кожної організації, вирішення якої потребує кваліфікованого підходу. Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє розширенню обсягів реалізації і, відповідно, зростання прибутку.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємства *Фінанси України*. 2013. № 12. С. 24–36.
2. Петров А. М. Контроль за рухом дебіторської і кредиторської заборгованості. *Сучасний бухгалтерський облік*. 2004. № 9. С. 7.
3. Артюх О. В., Лосєва К. М. Сучасні міжнародні економічні відносини: становлення та розвиток: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конф., м. Київ, 27-28 травня 2016 р. Київ : Аналітичний центр «Нова Економіка», 2016. Ч. 2. С. 14–18.

Гармаш І.М.

магістрант

Національний університет харчових технологій

м. Київ, Україна

ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Ціна являється складовою економічної ринкової системи та важливим елементом обміну товарів на ринку. Для визначення економічної суті ціни, необхідне визначення її прямих функцій, а саме облікової, стимулюючої, збалансування попиту і пропозиції, розподільчої. Облікова функція розповідає про необхідність потреби даного товару в суспільстві, визначаючи дану функцію ціна дає можливість визначити вартість затраченої сировини, ресурсів та матеріалів на виготовлення. Збалансування попиту та пропозиції показує зв'язок ринкового попиту та пропозиції, якщо між цими значеннями диспропорція, то ціна є інструментом який може відновити рівновагу. Стимулююча функція говорить нам про вплив ціни на пропозицію різних видів товарів. Розподільча відображає відхилення вартості від ціни та пов'язана з розподілом маржинального доходу в різних економічних галузях.

Формування ціни та організація цінової політики є одним з найбільш складних елементів діяльності. Механізм ціноутворення та сама суть економічної суті цінової політики мають різні підходи трактування, проведемо аналіз. В загальному вигляді категорія «цінова політика» визначає дії підприємства в ринкових умовах, визначає порядок формування ціни, враховуючи поставлені цілі самого підприємства.

Характеризуємо цілі цінової політики виробничого підприємства на основі самої цілі цінової політики та критерії її оцінки ефективності. Формування цінової політики підприємства повинно базуватися на основі принципів підприємства.

Тільки за цінової стратегії можливе досягнення цілей цінової політики (вхід до нових ринків, збільшення на них своєї частки, входження на них нових товарів).