

Таким образом, необходимый уровень заработной платы, обеспечивающей окупаемость инвестиций, в год для женщин составляет 20467 грн., для мужчин 20025 грн. В результате ежемесячный заработок, соответственно, должен составлять не менее 1700-1800 грн.

Инвестиции в образование в ВУЗе целесообразны, если текущая стоимость выгод (денежных и моральных), по крайней мере, равна издержкам. При оценке эффективности данных инвестиций сопоставляются затраты в настоящем и будущем. Затраты сравниваются с приращением заработка после обучения при помощи метода приведения к текущей стоимости [1, с. 81].

Неспособность большинства предприятий туристического комплекса обеспечить окупаемость инвестиций в человеческий капитал обусловлена нецелесообразностью содержать работников в течение всего года, поэтому многие из них нанимают персонал на сезон.

Другими словами, проблеме окупаемости инвестиций в человеческий капитал не уделяется должного внимания, что без сомнения, не может не повлечь за собой серьезных негативных препятствий на пути развития туристического комплекса Крыма.

Литература

1. Зиновьев И.Ф. Черемисина С.Г. Управление персоналом.- Симферополь: Таврия, 2004.-132 с.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования.- СПб: Наука, 1999.- С. 24-32.
3. Андрианова В.В. О человеческом капитале // Экономические инновации: дискуссии, анализ.-1998.- №7.- С. 17-24.
4. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - Т.2. - М: Республика, 1992. - 400 с.
5. Колесникова М.В. Повышение образования – залог устойчивого развития страны// Молодежь и пути России к устойчивому развитию.- 2001.- С. 43-51.
6. Статистические данные Министерства туризма АР Крым.- Симферополь, 2006.-2с.

УДК 336.274:658.152.012.12

О.І. Авраменко, А.А. Бугарь, О.В. Лисенко

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Активізація інвестиційної діяльності на сьогоднішній день набуває надзвичайно важливого значення. Інвестиційний процес є одним з найважливіших показників, який характеризує стан національної економіки країни. Актуальною є проблема фінансування оновлення основних виробничих фондів підприємств. Проблема заміни обладнання висуває на перший план завдання оцінки та аналізу стану внутрішніх та зовнішніх джерел інвестування. Практика доводить, що основними джерелами інвестицій є власні кошти підприємств, які утворились за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань. Тому важливе значення мають показники фінансового стану підприємств, які характеризують їх фінансову стійкість та платоспроможність, а останні на сьогодні в багатьох підприємств незадовільні.

Багато науковців приділили значну увагу дослідженню фінансового стану підприємств та впливу дебіторської заборгованості на нього. Так, на думку Білик М.Д. „значна увага аналізу фінансового стану підприємства та його оцінці приділяється тому, що, з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з другого – виявляє передумови розвитку підприємства” [1, с. 108]. Войко А.В. вважає: „...когда речь заходит об оплате товара, то как правило, интересы продавца и покупателя расходятся. Продавец хочет взять с покупателя деньги ещё до того, как отгрузил товар, покупателю же, наоборот, удобнее сначала получить товар и только потом заплатить за него” [2, с. 10]. Касич А.О. робить висновок: „Часто виникає ситуація, що навіть коли підприємства працюють прибутково, однак на рахунках у них коштів немає і, відповідно, вони не можуть розпоряджатися власними прибутками, деякі – взагалі фактично стають банкрутами” [3, с.71]. Н. Матицина констатує: „Є три проблеми, пов’язані з розрахунками до отримання: 1) визнання дебіторської заборгованості за розрахунками – що вважати дебіторською заборгованістю за рахунками; 2) оцінка рахунків до отримання – в якій оцінці або в якій вартості відображати дебіторську заборгованість за рахунками; 3)

ліквідація (збір) дебіторської заборгованості за рахунками – як отримані гроші за неоплаченими рахунками та як відобразити це в бухгалтерських записях» [4, с. 51].

Аналізуючи спеціальну наукову літературу, можна дійти висновку, що фінансовий потенціал окремо взятих підприємств в цілому є вирішальним чинником розвитку не лише підприємства, а й держави. Тому метою статті є аналіз і визначення впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства та внесення пропозицій щодо його покращення.

«Інвестиційна стратегія завжди пов'язана з поточним станом підприємства, його...фінансовою базою, здійснюваною фінансово – господарською діяльністю» [5, с. 19]. На думку професора М.Г. Чумаченка: «Фінансовий стан підприємства - це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами» [6, с. 204]. Дебіторська заборгованість є однією з важливих складових показників фінансового стану підприємств.

В умовах ринкової економіки результатом роботи будь – якого підприємства є прибуток. Існує багато стратегій підвищення прибутку підприємства. Тобто старі методи підвищення прибутку, такі як збільшення націнки (відповідно – ціни), освоєння нових сегментів ринку (відповідно – нових покупців) використовувати нерационально. Це все можна зробити, взявши на себе ризик товарного кредиту. Згідно з Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств”: «товарний кредит – це товари, які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичній або фізичній особам на умовах угоди, що передбачає відстрочення кінцевого розрахунку на визначений термін та під процент» [7, с. 90]. Але клієнти підприємства не завжди виконують свої зобов'язання перед ним.

Виникає проблема впливу дебіторської заборгованості на такі показники фінансового стану, як ліквідність та платоспроможність, де „платоспроможність – можливість підприємства своєчасно задовольнити платіжні зобов'язання, а ліквідність - здатність підприємства перетворити свої активи в грошові кошти для покриття боргових зобов'язань”, та управління нею [8, с. 237].

Систему аналізу і контролю впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан можна розглянути на прикладі показників реальних підприємств, але так як ці дані є конфіденційною інформацією та у зв'язку з різними обсягами реалізації продукції (товарів, послуг), ми умовно їх назвемо: велике, середнє та мале (табл. 1).

Таблиця 1. Показники підприємств на початок та на кінець року, тис. грн.

№ з/п	Показники	Велике		Середнє		Мале	
		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
1	Оборотні активи:	40971,2	42674,1	91,1	91,9	47,6	61,5
2	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4185	5098,9	30,2	44	1,5	0,5
3	Дебіторська заборгованість за розрахунки	2470	2681,3	11,3	6,6	1,3	11,4
4	Грошові кошти	2341,7	1859,9	0,1	2	40,8	49,1
5	Поточні зобов'язання	4688	6984	79,9	92	2,5	10,7
6	Чистий дохід від реалізації продукції	61660,7	67301	384,4	445	14	18,1
7	Баланс	70474,3	74267,2	121,6	127,6	55,8	73,4

Для детального аналізу наведених показників необхідно розрахувати наступні коефіцієнти (табл.2).

Таблиця 2. Коефіцієнти оцінки впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств

Показники	Велике			Середнє			Мале		
	На початок року	На кінець року	Відхилення +/-	На початок року	На кінець року	Відхилення +/-	На початок року	На кінець року	Відхилення +/-
Коефіцієнт покриття	8,73	6,11	-2,62	1,14	1	-0,14	19,04	5,75	-13,29
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,92	1,38	-0,54	0,52	0,57	0,05	17,44	5,70	-11,74
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,50	0,27	-0,23	0,0013	0,02	0,0187	16,32	4,59	-11,73
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,85	9,66	0,81	8,35	9,66	1,31	1,90	2,46	0,56

За даними табл. 2:

- коефіцієнт покриття на початок і на кінець року на великому та малому підприємстві становить 8,73 та 19,04, а це означає, що підприємство може погасити свої зобов'язання, і в нього залишаться кошти для нормального функціонування. Проте цей показник почав зменшуватись (6,11 та 5,75), а це свідчить про погіршення фінансових можливостей: на середньому підприємстві менше за норму, а це означає, що коштів вистачить для погашення боргів, але підприємство збанкрутує після їх виплати;

- коефіцієнт швидкої ліквідності на початок і на кінець року на великому та малому підприємствах перевищує норму, тобто ці підприємства при поверненні коштів по дебіторській заборгованості зможуть погасити всі свої зобов'язання і в них залишаться кошти для розвитку, чого не можна сказати про середнє підприємство: коефіцієнт дорівнює 0,52 та 0,57. Це менше за норму і означає, що підприємство при поверненні коштів по дебіторській заборгованості може погасити $\approx 50\%$ своїх поточних зобов'язань;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що велике і мале підприємства можуть погасити 50% (27%) та 16% (4%) відповідно своїх зобов'язань за рахунок власних коштів; на середньому підприємстві – 0,13% та 2% поточної заборгованості по рахункам. Звідси можна зробити висновок, що стан підприємства повністю залежить від дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в порівнянні з початком і кінцем періоду зростає, тобто виручка на всіх трьох підприємствах перевищує середню дебіторську заборгованість в 9,66; 9,66; 2,46 рази відповідно.

З цього випливають наслідки впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства:

- підприємству не вистачає коштів розрахуватися зі своїми зобов'язаннями по рахунках, тому що є пряма залежність між дебіторською заборгованістю та кредиторською;
- при збільшенні дебіторської заборгованості зростають податкові зобов'язання, що призводить до збільшення податку на додану вартість;
- прострочену дебіторську заборгованість підприємство буде погашати за рахунок своїх коштів;
- зі збільшенням дебіторської заборгованості зростає валовий дохід підприємства, що збільшує при розрахунку суму податку з прибутку.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість має значний вплив на фінансовий стан підприємства, а отже і на визначення стратегії фінансування інвестиційних проектів. Тому при розробці бізнес – планів необхідно враховувати, на яких умовах працює підприємство з покупцями своєї продукції (перед- чи післяоплати).

Виходячи з вищесказаного, можна запропонувати такі шляхи управління дебіторською заборгованістю підприємств:

- 1) уникання дебіторів з високим рівнем ризику, зокрема, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають фінансові труднощі;
- 2) негайне виставлення рахунку покупцю при продажу великої товарної партії;
- 3) використання циклічної виписки рахунків та документів для підтримання одноманітності операцій;
- 4) відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;
- 5) продаж рахунків дебіторів банку чи факторинговій компанії, якщо це вигідно;
- 6) страхування кредитів для захисту від збитків за безнадійними боргами;
- 7) використання арбітражних судів для стягнення боргів, якщо наявні поруки чи гарантії;
- 8) якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;
- 9) визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років.

Література

1. Білик М.Д. Сутність та оцінка фінансового стану підприємств// Фінанси України. – 2005. - №3. – С. 108 – 119.
2. Войко А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия // Финансовый менеджмент. – 2004. - №4. – С. 10 – 14.
3. Касич А.О. Фінансова звітність підприємств як джерело макроекономічного та фінансового аналізу // Регіональні перспективи. – 2003. - №7-8 (32-33). – С. 70 – 72.
4. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи // Економіст. – 2005. – №11. – С. 50-52.
5. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Инвестознавство: - К.:МАУП, 2000.
6. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.:КНЕУ, 2001. – 540 с.
7. Закон України від 28.12.94 р. №334/94 – ВР «Про оподаткування прибутку підприємства» (в редакції Закон України від 22.05.97 р. №283/97 – ВР, із змінами та доповненнями внесеними законами України, у тому числі Закон України від 12.01.06 р.№3317- IV)/Практичне керівництво «Податок на прибуток» серії «Бібліотека «Баланс»». – Д.: ТОВ «Баланс – клуб».- 2006.- №8.- 176 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Аудит: –Ж.: ПП “Рута”, 2005. – 512 с.