

ти три стадії подолання кризи в економіці – стабілізацію, пожвавлення та зростання. На стадії стабілізації необхідно:

- забезпечити господарство енергоресурсами переважно за рахунок власного виробництва, перейти на енерго- і ресурсозбереження;
- відновити раціональні економічні зв'язки і використовувати виробничий потенціал як для задоволення власних потреб, так і для забезпечення імпорту, насамперед продукції АПК, металургії, машинобудування, легкої і деревообробної промисловості;
- забезпечити захист внутрішнього ринку сільськогосподарської і промислової продукції;
- підтримати соціальний сектор економіки;
- створити умови для формування екологічної культури громадян.

Другий етап передбачає ефективне вирішення завдань структурної перебудови економіки держави, перехід до застосування переважно економічних методів стимулювання та регулювання структурних перетворень, вирішення паливно-енергетичної проблеми, забезпечення високої якості життя населення та рівноправного партнерства України у світовому економічному співтоваристві, демократизацію суспільства, гармонізацію відносин суспільства і природи, забезпечення збалансованого використання природно-ресурсного потенціалу.

Третій етап передбачає забезпечення сталого розвитку виробництва та економічного зростання на базі нових секторів і галузей, створення екологічно чистих виробництв, задоволення потреб населення з урахуванням екологічних вимог, створення глобальної системи екологічної безпеки та фундаменту ноосферного розвитку.

Отже, концепція сталого розвитку відображає глобальні проблеми. Вирішення проблем сталого розвитку охоплює економічний, екологічний і соціальний аспекти. Формування моделі сталого розвитку та економічного зростання в Україні передбачає забезпечення еколого-економічної безпеки і потребує подальшої оптимізації і гармонізації природно-ресурсного, науково-технічного, та еколого-економічних потенціалів.

Література

1. Деркач М.І. Концепція сталого розвитку як домінантна ідеологія людської цивілізації у ХХІ ст. / М.І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. – Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 3.1. – С. 185-191.
2. Декларация Рио-де-Жанейро об окружающей среде и развитие от 14 июня 1992 года // Международное публичное право : сб. документов. – Т. 2. – М. : Изд-во БЕК, 1996. – С. 135-138.
3. Комісія ООН зі сталого розвитку. Офіційна веб-сторінка. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml
4. Корнійчук Л. Сталый розвиток і глобальна місія України / Л. Корнійчук, В. Шевчук // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 4-13.
5. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі. – К. : Вид-во "Інтелсфера", 2002. – С. 49.
6. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник. – Суми : Вид-во "Университетская книга", 2007. – 256 с.

Левчунь Г.Я. Формирование модели устойчивого развития и экономического роста национальной экономики

Обоснована необходимость перехода Украины к устойчивому развитию. Определены основные направления формирования и особенности реализации концепции устойчивого развития и экономического роста национальной экономики. Проанализирована сущность эколого-экономической безопасности и определен механизм ее обеспечения в Украине.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономический рост, эколого-экономическая безопасность, национальная экономика, реформирование.

Levchun G.Ya. Formation models of sustainable development and economic growth national economy

The necessity of Ukraine's transition to sustainable development. The main directions of the formation and characteristics of the concept of sustainable development and economic growth of the national economy. Analyzed the nature of ecological – economic security and to identify mechanisms to ensure it in Ukraine.

Keywords: sustainable development, economic growth, ecological – economic security, national economy, reform.

УДК 658.149.5:657.212

Докторант О.В. Лепьохін, канд. екон. наук –
Класичний приватний університет

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено причини невиконання платіжної дисципліни підприємствами та їх вплив на життєдіяльність. Визначено етапи виконання договірних зобов'язань, простежено виконання всіх пунктів договору, і в разі оперативного контролю за виконанням всіх умов договору, значно полегшується процедура виявлення розбіжностей за договором або порушеннями при його виконанні. Запропоновано впровадження факторингу в розрахунках між підприємством і клієнтами та окреслено його переваги і вплив на обсяги реалізації.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, платіж, платіжна дисципліна, прострочена і безнадійна заборгованість, погашення, управління.

Вступ. Прострочена і безнадійна дебіторська заборгованість впливає на платоспроможність підприємств та загрожує їх життєдіяльності загалом.

Передумови для виникнення простроченої і безнадійної дебіторської заборгованості з'являються на різних етапах ведення господарської діяльності: проведення переддоговірних процедур, укладання договору, виконання договірних операцій. Тому процес виникнення і погашення дебіторської заборгованості завжди має перебувати під контролем уповноважених працівників підприємства.

Виклад основного матеріалу. Причинами виникнення простроченої дебіторської заборгованості може стати робота з неспроможними і неплатоспроможними підприємствами або з компаніями, що мають сумнівну репутацію на ринку. Щоб знизити ризик виникнення цих причин, необхідно проаналізувати наявну інформацію про потенційного партнера або клієнта.

Якщо підприємство, з яким планується укласти договір, – резидент, то можливість отримання інформації, спираючись на досвід роботи з нею інших компаній. Зустріч із представниками цієї компанії і можливість отримання

відповідей на такі питання, як рік заснування, статутний капітал, види діяльності, клієнти і партнери компанії, також допоможе сформувати первісну думку про статус і надійність компанії. Іншим джерелом інформації про фірми, особливо великих, слугують комерційні журнали, газети, довідники, державна звітність. Деякі компанії звертаються також до конкурентів цікавлячої їх компанії. Таку інформацію варто використовувати вкрай обережно, але вона може виявитися досить корисною.

На світовому ринку сьогодні існує чимало компаній, що ведуть свою діяльність в індустрії збирання, аналізу інформації і формування єдиної бази даних щодо юридичних осіб з різних регіонів. Вони готові надати інформацію практично по будь-якій компанії Європи, Росії, Білорусії, країн Балтії. Причому перевірку компанії вони проводять в оптимальний термін, їх бази даних постійно поповнюються як новими компаніями, так і змінами і доповненнями за вже існуючими учасниками ринку.

Звіти цих компаній містять реєстраційні і банківські дані, інформацію про засновників юридичної особи, його керівництво, фінансові і балансові дані, зведення про залучення цього підприємства до судових розглядів або перебування в "чорному" списку неплатників. Отримана інформація про потенційного партнера повинна бути піддана ретельному аналізу для ухвалення оптимального рішення за умовами майбутнього співробітництва.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства є бухгалтерський баланс і форми бухгалтерської звітності, а також дані поточного бухгалтерського й управлінського обліку. При цьому аналізують платоспроможність підприємства, тенденції у зміні дебіторської заборгованості, ліквідність, показники власного капіталу, фінансової стійкості, фонди й активи підприємства.

Крім того, повинна бути проаналізована платіжна дисципліна потенційного клієнта. Платіжна дисципліна – це чітке і своєчасне виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань. Найчастіше несплата рахунку спричинена не тільки відсутністю ресурсів у підприємства, але і встановленою керівництвом політикою оплати рахунків, що не завжди відповідає принципам пунктуальності оплат.

Продаж товарів, робіт, послуг у кредит, з одного боку, дає змогу збільшувати обсяг продажу, але, з іншого боку, збільшує як обсяг дебіторської заборгованості, так і ризик неплатежів. Якщо підприємство робить значне вкладення коштів внаслідок надання кредиту клієнтам, то їй потрібна визначена кредитна політика, що дає змогу чітко визначати процедуру, терміни й обсяги кредитування і максимально ефективно керувати дебіторською заборгованістю.

Треба зазначити, що не існує якихось єдиних підходів для розгляду показників роботи підприємства. Вони залежать від багатьох факторів: галузевої приналежності, принципів кредитування, обороту оборотних коштів, репутації підприємства. У таких ситуаціях прийняття рішення не може бути до кінця об'єктивним і спиратися тільки на показники платоспроможності і прибутковості підприємства. Необхідно враховувати результати проведеного

аналізу в сукупності з оцінкою експерта (штатний працівник підприємства) або кредитного органу підприємства.

Для розрахунку оптимального обсягу кредитування партнера або клієнта можливі кілька варіантів визначення суми кредитування: відсоток від власних засобів підприємства; відсоток від балансового прибутку, відсоток від власних засобів, скоригований на коефіцієнт ліквідності. Для кожного клієнта або партнера на підставі проведеного аналізу й експертної оцінки необхідно установити граничну суму кредиту. При цьому повинен бути налагоджений контроль за не перевищенням встановленого ліміту. Усі відвантаження товару, виконання робіт і надання послуг повинні припинятися у разі досягнення граничної суми встановленого кредиту для компанії.

Початок відносин із клієнтом або партнером, зазвичай, відбувається на переговорах, і угода про продовження співробітництва і його умов закріплюється договором. Договір виконує такі функції:

- юридично закріплює відносини між партнерами, додає їм характеру зобов'язань, виконання яких захищено законом;
- визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерів;
- передбачає способи забезпечення виконання зобов'язань.

Тому на етапі укладання договору важливо передбачити і зафіксувати всі процедури договірних відносин. При цьому повинні бути чітко позначені: реквізити сторін; зобов'язання сторін; терміни і способи виконання зобов'язань; умови оплати і постачання; документи для оплати і прийняття товарів, робіт, послуг; параметри якості товарів і упакування, робіт, послуг; порядок пред'явлення рекламаций; забезпечення зобов'язань; страхування відповідальності; відповідальність сторін за виконання зобов'язань; порядок зміни договірних відносин і розв'язання спорів та ін.

Грамотно складений юристом договір є основою позитивного результату значної частини конфліктних ситуацій і мінімізує помилки й економічні втрати підприємства як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. У процесі господарської діяльності на етапі виконання договірних зобов'язань необхідно простежувати виконання всіх пунктів договору, і в разі оперативного контролю за виконанням усіх умов договору значно полегшується процедура виявлення розбіжностей за договором або порушеннями при його виконанні.

Ідеальним вважають індивідуальний підхід до виставлення рахунків підприємства для клієнта залежно від умов кожного конкретного договору. Однак це вимагає наявності в компанії осіб, що відповідають за виставленням рахунків, яким доступна достовірна інформація у внутрішньфірмовій базі даних про умови контрактів з окремо взятим клієнтом. Чіткий контроль над своєчасним виставленням рахунків і їхньою сплатою, покладений на визначеного співробітника або групу співробітників (по напрямках або видах діяльності компанії), дає змогу в потрібний момент реагувати на прострочення в оплаті рахунків й інші проблеми, що виникають при виставленні, розсиланні й оплаті рахунків, і вчасно приймати управлінські рішення.

Забезпечення щоденного оперативного аналізу сплати за виставленими рахунками і формування звітності істотно полегшують отримання повної і

достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості, дають змогу вчасно виявляти прострочену дебіторську заборгованість і вживати заходів до її оплати, а також якісно планувати рух грошових потоків підприємства.

Крім того, у рамках регулярного фінансового аналізу на підприємстві рекомендується аналізувати структуру дебіторської заборгованості в розрізі поточної і простроченої. Своєю чергою, прострочена дебіторська заборгованість розділяється на складові частини залежно від терміну давнини. Це допомагає чітко організувати роботу компанії з повернення дебіторської заборгованості і вчасно починати необхідні дії щодо недопущення переходу простроченої дебіторської заборгованості в безнадійну.

Крім того, постійний аналіз дає змогу визначати періоди і залежність росту та зниження сум дебіторської заборгованості, що робить більш достовірними результати фінансового планування і бюджетування. Навіть у разі дотримання всіх "правил гри", як з партнерами і клієнтами, так і законом, що на практиці найчастіше не виконується, настають моменти, коли наявна дебіторська заборгованість переходить у розряд простроченої. І всі нагадування компанії, як усні, так і письмові, залишаються без позитивної відповіді або зовсім ігнорованими.

Як показує практика, імовірність повернення "свіжих" боргів у Західній Європі доходять до 85-95 %. Найбільш висока імовірність повернення заборгованостей, термін яких не перевищує піврічного періоду. На території СНД можливість повернення боргу легальними методами значно нижча і на практиці не перевищує 60 %.

На світовому ринку на цей діє механізм з повернення дебіторської заборгованості, що представлений широким колом приватних компаній, діяльність яких є легальною. Такі компанії мають і використовують різні технології повернення заборгованостей, порядок застосування яких обов'язково узгоджується із замовником, і мають переважно "інформаційний" характер. Фірми, що піклуються про свою репутацію, намагаються вчасно погасити заборгованість і не потрапити в "чорний" список ненадійних партнерів.

Повернення дебіторської заборгованості і зниження ризиків її неотримання також можливі за допомогою факторингових операцій. На практиці міжнародної торгівлі факторинг здійснюється, зазвичай, з метою фінансування однієї організації (фактором) експорту іншої особи (виробника товарів, робіт, послуг) за умови передачі останнім факторові права на одержання грошових сум імпортера-боржника.

Одним із головних переваг факторингу є те, що постачальник, що зробив відвантаження продукції споживачеві, може відразу одержати від фактора оплату за відвантажений товар, не чекаючи терміну розрахунку з покупцем. При цьому в більшості випадків до фактора переходить і ризик несплати зобов'язання. В Україні подібні послуги роблять банки, що здобувають грошові вимоги за ціною значно нижчою від номіналу (наприклад за 80 % від розміру заборгованості). У цьому випадку факторинг зводиться до простого дисконтованого боргу дебітора клієнта. Більш прогресивний підхід до розуміння факторингу демонструють ті банки, що зобов'язуються виплатити визначену суму

від номіналу постачання (зазвичай, до 85 % від розміру заборгованості) у виді авансового платежу відразу після реалізації товару і суму, що залишилася, за винятком комісії, перелічують після фактичної оплати покупцем.

Як показує практика, у більшості випадків реорганізований процес управління дебіторською заборгованістю досягає необхідних результатів у мінімальний термін і з мінімальними витратами і відкриває компанії доступ до більш ефективного використання власних оборотних коштів. У ході виконаного аналізу можливо пропонувати деякі загальні рекомендації, що дадуть змогу підприємству управляти дебіторською заборгованістю з метою забезпечення життєдіяльності. Вони полягають у тому, щоб:

- контролювати стан розрахунків із покупцями при відстроченій (простроченій) заборгованості;
- за змогою, орієнтуватися на більшу кількість покупців для зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;
- стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства);
- використовувати метод надання знижок при достроковій оплаті та інше.

Практика надання знижок при довгостроковій оплаті забезпечить прибутку на одержані достроково кошти, і його розмір буде більшим, аніж розмір наданої знижки. Також можна пропонувати такі методи управління рахунками дебіторів:

- визначити термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняти цей термін з нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;
- періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи з фінансового стану клієнтів;
- якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума рахунку дебітора;
- використовувати установи, які стягують борги;
- продати рахунки дебіторів факторинговій компанії, якщо при цьому можливо отримати економію;
- при продажу великої партії товарів відразу не виставляти рахунок покупцям;
- використовувати циклічність виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій;
- запропонувати відстрочку в сплаті грошей для стимулювання попиту;
- застрахувати реалізацію для захисту від значних збитків за безнадійними боргами;
- уникати дебіторів з високим ризиком.

Оцінюючи надійність дебіторської заборгованості, необхідно пам'ятати, що перетворення її в грошові кошти, зазвичай, неможливе без скорочення обсягу від реалізації. Тривалість інкасування дебіторської заборгованості залежить і від стратегії ринку. Підприємство може бути зацікавлене в тому, щоб мати покупців, які затримують платежі, але сприяють тому, що підприємство є прибутковим. Тобто прибуток від реалізації компенсує те, що покупець використовує дедалі більший обсяг грошових коштів певного підприємства. Таким чином, під час аналізу дебіторської заборгованості необ-

хідно брати до уваги зв'язок рівня дебіторської заборгованості з рівнем реалізації продукції і прибутку.

Одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів. На великих підприємствах це можуть бути управління з проблемної дебіторської заборгованості, а на середніх і малих – спеціальний відділ або управління, відділ.

Структуру, завдання та функції управління (відділу) визначає кожне підприємство, виходячи з особливостей своєї діяльності. До основних завдань управління (відділу) можна віднести:

- ведення обліку проблемної дебіторської заборгованості підприємства;
- розроблення схем здійснення розрахунків із погашення проблемної дебіторської заборгованості підприємства;
- співпрацю з органами влади щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- проведення реструктуризації заборгованості підприємства;
- координацію взаємодій із кредиторами підприємства з метою уникнення стягнень ними заборгованості примусово;
- розроблення методичних підходів до оптимізації використання проблемних боргових зобов'язань;
- контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення зовнішньої дебіторської заборгованості підприємства.

Відповідно до завдань, функціями управління відділу мають бути:

- облікова – управління, відділ здійснює облік дебіторської заборгованості при взаємодії з правовими органами України щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- аналітична – забезпечення постійного аналізу структури проблемної дебіторської заборгованості, розроблення і подання на розгляд керівництву пропозицій щодо її зменшення;
- контрольна – управління має постійно контролювати виконання фінансових планів у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

Діяльність структурного підрозділу з дебіторської заборгованості необхідно сконцентрувати на таких напрямках:

- інформаційно-методичне забезпечення – розроблення і впровадження форм для оцінювання виконання боргових зобов'язань та здійснення аналізу стану дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- розроблення схем проведення розрахунків із покупцями продукції;
- розроблення і впровадження схем погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- оцінювання пропозицій підприємства щодо зменшення обсягу простроченої дебіторської заборгованості, запобігання її утворенню в майбутньому та зміцнення платіжної дисципліни на підприємстві, подання плану розроблених заходів із реструктуризації боргів та координації діяльності у цій сфері на затвердження директору підприємства;
- реалізація розроблених заходів щодо проведення реструктуризації дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію та надані послуги;
- узгодження дій кредиторів із метою зняття стягнення ними заборгованості примусово;
- перевірка дочірніх підприємств щодо виконання ними боргових зобов'язань;

- оцінювання пропозицій інших підприємств України, а також іноземних фірм щодо доцільності й напрямів подальшого співробітництва з ними, спрямованого на виконання боргових зобов'язань.

Створений на підприємстві структурний підрозділ підприємства з дебіторської заборгованості зможе реалізувати поставлені перед ним завдання і повною мірою виконати свої функції за надання йому відповідних прав, до яких має входити:

- самостійна організація своєї діяльності у межах зазначених вище функцій;
- безперешкодне отримання від керівників структурних підрозділів підприємства та його дочірніх підприємств необхідної інформації про дебіторську і кредиторську заборгованість;
- залучення на договірних умовах фахівців вищих навчальних закладів та аудиторських фірм до участі у проведенні запланованих заходів і підготовки необхідних документів;
- розроблення і подання керівництву підприємства проектів розпоряджень, наказів, листів, які належать до сфери діяльності управління;
- внесення пропозицій щодо поліпшення економічних показників діяльності підприємства;
- здійснення листування із суб'єктами господарювання на території України з проблем дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- внесення пропозицій керівництву підприємства щодо удосконалення структури управління.

Ефективність діяльності управління (відділу) може бути забезпечена за суворої відповідальності працівників за виконання своїх функцій при диференціації її на персональну і загальну, що має бути чітко визначено Положенням про структурний підрозділ підприємства з дебіторської заборгованості. Персональна відповідальність за виконання функцій має бути покладена на начальника управління (відділу), а відповідно до чинного законодавства відповідальність за виконання своїх посадових обов'язків повинні нести і працівники управління (відділу).

До загальної відповідальності управління (відділу) доцільно віднести:

- невиконання покладених на управління (відділ) завдань та функцій; несвочасне виконання наказів, розпоряджень і доручень керівництва підприємства; неефективні рішення, прийняті в межах своїх повноважень;
- недостовірність підготовлених структурним підрозділом інформаційно-довідкових матеріалів;
- неефективне використання майна, що закріплене за управлінням;
- розголошення конфіденційної інформації про діяльність підприємства.

Важливим напрямом забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю є аналіз і внутрішній контроль, що їх має здійснювати спеціальний підрозділ підприємства. Щодо контролю за станом дебіторської заборгованості, то його здійснення має забезпечити реалізацію:

- наявності й правильності оформлення первинних документів, які є підставою для виникнення дебіторської заборгованості;
- стану дебіторської заборгованості за встановленими критеріями;
- правильності розрахунків у дебіторській заборгованості;
- правильності оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку обсягу резерву сумнівних боргів;

- належної класифікації дебіторської заборгованості й наявності необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності.

Перевірку дебіторської заборгованості потрібно здійснювати у певній послідовності.

Висновки. Під час оцінювання стану дебіторської заборгованості треба отримати всю потрібну інформацію про реалізацію продукції та виникнення дебіторської заборгованості. Збираючи відомості про виникнення і облік дебіторської заборгованості й правильності її оцінки, фінансист визначає перелік інформації, яку має надати клієнт або отримати безпосередньо, а саме: перелік видів продукції (робіт, послуг), що реалізуються за товарного кредиту, і встановлення обороту за кожним її видом; кількість та адреси центрів відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг); характеристика покупців і замовників (придбання продукції з метою продажу, для власних потреб, оптом, у роздріб, на експорт); перелік основних дебіторів; обсяг реалізації (виставлених рахунків), зокрема за окремими формами розрахунків (передплата; оплата готівкою або чеком; продаж у кредит; бартерні розрахунки; маркетингова політика підприємства (способи реалізації продукції, система реклами, цінова політика, визначення сумнівних і безнадійних боргів тощо); схема виставлення рахунків; елементи системи внутрішнього контролю за станом дебіторської заборгованості).

Така організація роботи з дебіторською заборгованістю дасть змогу здійснювати необхідне управління нею.

Література

1. Богута Н. Факторинг – услуга для нетерпеливых / Н. Богута // Эксперт. – 2005. – № 36. – С. 15-19.
2. Чернов В.А. Управленческий анализ и анализ коммерческой деятельности / В.А. Чернов. – М. : Изд-во "Финансы и статистика", 2001. – 320 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : Изд-во "Финансы и статистика", 2000. – 256 с.
4. Лисенков Ю.М. Валютно-финансовый механизм внешнеэкономической деятельности : навч. посібн. / Ю.М. Лисенков. – К. : Вид-во "Зовнішня торгівля", 2005. – 232 с.
5. Білоусов Л.Ю. Гроші та кредит : навч. посібн. / Л.Ю. Білоусов. – Харків : Вид-во "Прапор", 2004. – 296 с.
6. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у внешнеэкономической деятельности підприємства : підручник / Л.В. Руденко. – К. : Вид-во "Лібра", 2002. – 304 с.
7. Белялов Т.Е. Анализ форм и методов управления дебиторской заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 30-36.

Лепехин А.В. Управление дебиторской задолженностью как залог обеспечения жизнедеятельности предприятий

Исследованы причины невыполнения платежной дисциплины предприятиями и их влияние на жизнедеятельность предприятий. Определены этапы выполнения договорных обязательств, прослежено выполнение всех пунктов договора и доказано, что при оперативном контроле за выполнением всех условий договора значительно облегчается процедура выявления расхождений по договору или нарушениям при его выполнении. Предложено внедрение факторинга в расчетах между предприятием и клиентами, а также определены его преимущества и влияние на объемы реализации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, платеж, платежная дисциплина, просроченная и безнадежная задолженность, погашение, управление.

Lepiokhin A.V. Management of accounts payable is a precondition of enterprises vital activity's providing

The reasons of payment discipline's unfulfilment by enterprises and their influence to the vital activity are researched. The stages of contract duties' execution are determined, the execution of all agreement's points is observed, the procedure of divergences' displaying about the contract or displaying of breaks of its execution is considerably facilitated with operative control for execution of all the agreement's conditions. The implementation of factoring in the settlements between enterprise and clients is offered and the factoring's advantages and its influence to the realization's amount are described.

Keyword: accounts payable, payment, payment's, discipline, overdue and soundless debt, maturity, management.

УДК 339.727:22(477.83)

Доц. О.Я. Малиновська, канд. екон. наук;
студ. І.О. Максимів – Львівська ДФА

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ МІСТА ЛЬВОВА

Проаналізовано стан та перспективи залучення іноземних інвестицій. Розглянуто основні напрями покращення інвестиційного клімату міста Львова.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, напрями залучення прямих іноземних інвестицій, стимулювання іноземного інвестора.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення свідчать про те, що економічна ситуація в Україні та світі продовжує залишитися складною. Розвиток інвестиційної діяльності, спрямований на створення привабливого інвестиційного середовища та істотного нарощування обсягів інвестицій, є актуальним завданням в умовах ринкової трансформації. Тому необхідною умовою розвитку економіки Львова є підвищення інвестиційної активності усіх складових елементів економіки на національному та регіональному рівнях.

Проблеми інвестиційної діяльності, інвестиційного клімату, привабливості та засобів активізації інвестиційних процесів, ролі державної та місцевої влади у регулюванні інвестиційних процесів дуже активно досліджують вітчизняні вчені-економісти. Деякі з них (І.В. Олександренко, В.М. Гриньова) у процесі вивчення цього питання акцентують увагу на розробленні стратегії залучення іноземних інвестицій і вивченні її складових, інші – на політиці регулювання інвестиційної діяльності (І.Р. Бондар, В.І. Федорак).

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану, проблем та перспектив залучення іноземних інвестицій в економіку міста Львова, розроблення та активізація заходів щодо покращення інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу. Львів є дуже перспективним містом з погляду незадіяного потенціалу економічного розвитку та інвестиційної привабливості. Зручне географічне розташування на перетині важливих торговельних шляхів до країн Західної Європи, поєднання економічного та значного природно-ресурсного потенціалу з традиційно високим потенціалом діло-