

СУЩНОСТЬ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Ружицкий, А. А. Томчишен
Национальный технический университет Украины
«Киевский Политехнический Институт»,
г. Киев, Украина
Подольский государственный аграрно-технический университет,
г. Каменец-Подольский, Украина

ENTITY OF THE MUTUAL SETTLEMENTS IN CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

A. V. Ruzhytskiy, O. O. Tomchyshen
National Technical University of Ukraine
“Kyiv Polytechnic Institute”,
Kyiv, Ukraine
Podolski State Agricultural and Technical University,
Kamianets-Podilski, Ukraine

Summary. The article defined the list of conceptual issues that must decide the management of enterprise in the organization of the mutual settlements in context of economic security. Developed the system of agency relationship that forms the essence of mutual settlements and identifying the most common payment distribution of enterprise with other members of agency relations.

Key words: organization of the mutual settlements; managing of the mutual settlements; economic security of enterprise; agency relations system.

На каждом предприятии по-разному решаются вопросы информационной базы относительно управления взаиморасчётами. Традиционно основная информация относительно расчётов сохраняется бухгалтерией. Сама организация процесса учёта взаиморасчётов зависит от величины бухгалтерской службы предприятия, которая, в свою очередь, зависит от величины предприятия и общего объёма учётной работы. На малых предприятиях, как правило, работает один бухгалтер, который ведёт весь бухгалтерский учёт, тогда как на больших предприятиях с большим количеством покупателей и заказчиков, учёт взаиморасчётов с ними может осуществлять отдельным бухгалтером, или, даже, отделом бухгалтерии. Это зависит от объёмов и частоты расчётов в работе предприятия и штатов бухгалтеров. В целом, организация взаиморасчётов с покупателями и заказчиками в контексте обеспечения экономической безопасности требует решения некоторых концептуальных вопросов.

То, как будут решены эти концептуальные вопросы, которые должно решать и фиксировать документально руководство предприятия при организации взаиморасчётов с покупателями и заказчиками, будет определять, насколько эффективно будет проводиться работа по нейтрализации влияния негативных тенденций во взаиморасчётах предприятия. Так, если в кредитной политике будет зафиксирована возможность реализации продукции или услуг только по предоплате, то, понятно, что дебиторская задолженность покупателей и заказчиков у такого предприятия возникнуть не может. Тогда учёт взаиморасчётов будет сводиться к задолженности предприятия за полученными авансами и выполнением данных обязательств. Отдельно каждым предприятием на уровне руководства решаются вопрос, будет ли предприятия принимать векселя за отгруженную продукцию и услуги. Если будет, то задолженность за продукцию и услуги закрывается, но возникает новая задолженность покупателей и заказчиков, теперь уже по векселям. Предприятие не может функционировать без того, чтобы состояние взаиморасчётов не характеризовался определённым уровнем дебиторской и кредиторской задолженности. Поэтому, по нашему мнению, важным является установление и соблюдение оптимальных уровней обеих видов задолженностей, для

того, чтобы они имели минимальное негативное влияние на экономическую безопасность предприятия и максимальное позитивное влияние.

К. Половнев определяет экономическую безопасность промышленного предприятия, как непрерывный процесс обеспечения на промышленном предприятии, которое находится в определённой внешней среде, стабильности его функционирования, финансового равновесия и регулярного получения прибыли. Естественно, и возможности исполнения поставленных целей и задач, возможности последующего развития и совершенствования на разных стадиях жизненного цикла предприятия и в процессе определения конкурентных рыночных стратегий [2, с. 38]. Поставщики – это физические или юридические лица, которые осуществляют поставку товарно-материальных ценностей – сырья, материалов, топлива, запасных частей и проч.

Они предоставляют услуги – подачу электрической энергии, газа, воды, и т. д., а так же выполняют работы – текущий и капитальный ремонт основных средств и др.

Своими силами предприятие также не всегда может выполнить все работы, которые необходимы в процессе хозяйственной деятельности – в таком случае привлекаются подрядчики. Подрядчики – это специализированные предприятия или физические лица, которые выполняют строительно-монтажные работы при сооружении объектов на основании договора подряда на капитальное строительство [3, с. 119].

В первую очередь, покупателей необходимо разделять на две категории:

- юридические лица;
- физические лица.

Расчёты с покупателями, представителями первой категории, осуществляются, как правило, на договорной основе и в безналичной форме [4, с.106]. Если это расчёты с государством (налоговыми органами, Пенсионным фондом и др.), то такие расчёты осуществляются на основании нормативно-правовых актов.

Кроме этого, необходимо отметить два вида реализации продукции предприятия – оптовая и розничная торговля. Представителями первой категории, как правило, осуществляется реализация товаров посредством оптовой торговли. Что касается физических лиц, то для них реализация товаров осуществляется за наличные, посредством розничной торговой сети и без заключения индивидуальных договоров [5, с. 34]. Хотя возможна и розничная реализация по индивидуальным договорам – такая практика характерна для предприятий энергоснабжения, водоснабжения и др. При осуществлении операций, связанных с реализацией продукции, права и обязанности сторон определяются на основании положений договора. На основании такого договора поставщик осуществляет поставку (единоразовую или периодическую – по определённому в договоре графику) а покупателем – оплату. И поставки и оплата могут осуществляться разными способами. Основное различие заключается в том, кто первый выполняет свои обязанности и в каком объёме (полном или частично). Например, первой может быть осуществлена оплата, причём она может быть осуществлена в полном объёме или частично. Таким же образом могут осуществляться и поставки. В зависимости от того, что осуществляется первым – оплата за продукция или её поставка. Предприятие может в данном процессе выступать и как кредитор, и как дебитор. Если покупатель или заказчик осуществляет предоплату за товары или услуги, которые он получит в будущем, то в данном случае, предприятие-продавец будет дебитором (предприятие будет должно покупателю продукцию или услуги). В таком случае состояние расчётов предприятия с покупателями и заказчиками будет характеризоваться наличием обязательств предприятия перед покупателями и заказчиками. Если же, наоборот, первой поставляется продукция, а оплата за неё поступает позже, то предприятие является кредитором (предприятию покупателю будут должны определённую сумму за поставленную продукцию). Расчёты с покупателями и заказчиками в данном случае будут характеризоваться наличием требований к оплате поставленной продукции или предоставленных услуг. Таким образом, расчёты с покупателями и заказчиками отображают состояние отноше-

ний предприятия в разрезе “кредитор-дебитор”. В случае получения предоплаты за продукцию данное состояние будет иметь характер задолженности предприятия перед покупателями и заказчиками, в случае послеоплаты – характер дебиторской задолженности за реализованную продукцию и услуги. Аналогичная ситуация возникает и в сфере расчётов с поставщиками, подрядчиками и другими контрагентами предприятия. Возникновение обоих видов состояния расчётов с контрагентами, как задолженностей и как дебиторской задолженности, обусловлено тем, что договорные отношения могут предусматривать определённый промежуток времени между принятием на себя определённых обязательств и их фактическим исполнением. Это и определяет наиболее общее разделение взаиморасчётов предприятия с другими участниками агентских отношений:

- обязательства предприятия по полученным заранее авансами;
- дебиторскую задолженность контрагентов (в основном покупателей) за реализованные товары и услуги (обязательства контрагентов перед предприятием).

Библиографический список

1. Гасенко Л. В., Грановський С. С. Управлінський облік / Дніпродзержинський держ. технічний ун-т. – Дніпродзержинськ, 2007. – 215 с.
2. Киреева Н. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М. : Издательский дом "Социальные отношения", 2007. – 506 с.
3. Гольцова С. М., Плікус І. Й. Бухгалтерський облік. – Суми : Університетська книга, 2007. – 254 с.
4. Канцедал Н. А. Господарський договір як об'єкт бухгалтерського обліку та контролю // Економіка АПК. – 2004. – № 10. – С. 106–110.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс– 2-е изд. перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2006. – 653 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / пер. с англ. ; гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 803 с.

© А. В. Ружицкий,
© А. А. Томчишен.

УДК 65.016.7

АНАЛИЗ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНИВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Т. В. Иванова
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»,
г. Киев, Украина

THE ANALYSIS OF SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY FROM INTRODUCTION OF ACTIONS FOR RESTRUCTURING AT THE ENTERPRISE

T. V. Ivanova
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute», Kiev, Ukraine

Summary. In article the analysis of approaches to efficiency estimation from introduction of actions for restructuring of the enterprises is carried out. The basic principles, which it is necessary to adhere when carrying out estimation, are considered. The main advantages and shortcomings of existing approaches are marked out.

Key words: restructuring of the enterprises; economic efficiency.

Расчёт экономической эффективности от проведения запланированных мероприятий по реструктуризации на предприятии является важным этапом. Несмотря на важность данного вопроса, именно ему в научной литературе уделяется недостаточно внимания.