

3. Білик М. Необхідність реструктуризації державних підприємств на сучасному етапі // Економіст. №2. – 2000. – с. 46
4. Тютюнник А.В. Реинжиниринг как эффективное средство решения проблем банков // Деньги и кредит. - №2. – 2000. – с.40.
5. Копилюк О.І., Штангерт А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. с. 168
6. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством: Фінанси України. –2001. - №12. – с. 56.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000.

УДК 658:005.622:33

**Ружицький А.В.,**  
**аспірант НТУУ “Київський політехнічний інститут”;**  
**Томчишен О.О.,**  
**магістрант, ПДАТУ**

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВЗАЄМОРОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*В даній статті запропоновано розглядати поняття „розрахунки” як стан грошових відносин в розрізі „дебітор-кредитор”. Також в даній статті розроблено систему агентських відносин, яка утворює сутність взаєморозрахунків підприємства та визначено найбільш загальний розподіл розрахунків підприємства з іншими учасниками агентських відносин.*

*В данной статье предложено рассматривать понятие „расчеты” как состояние денежных отношений в разрезе „дебитор-кредитор”. Также в данной статье разработана система агентских отношений, которая образует сущность взаиморасчетов предприятия и определено наиболее общее разделение расчетов предприятия с другими участниками агентских отношений.*

*In this article proposed to consider the concept of "settlements" as a condition of monetary relations in the context of "debtor-creditor." Also in this paper has developed a system of agency, which forms the essence of the settlement enterprise, and determined the most general division of the company settlements with other members of agency.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями.** Економічні взаємовідносини з іншими суб'єктами господарської діяльності, фізичними особами, державою є об'єктивною необхідністю діяльності кожного підприємства. Адже, підприємства, які реально функціонують, завжди реалізують свої товари, продукти чи послуги іншим суб'єктам на ринку. В таких відносинах підприємство чи організація виступає як продавець, а інші підприємства, фізичні особи, державні органи, інші суб'єкти господарювання як покупці та замовники. Умови реалізації товарів та послуг можуть бути різними, але, як правило оплата послуг чи продукції не здійснюється миттєво, що зумовлює існування такої категорії

як розрахунки з покупцями та замовниками. З іншого боку, підприємства в процесі своєї діяльності, як правило, не працюють замкнуто: вони взаємодіють з іншими організаціями, підприємствами і т.п. Одна із складових такої взаємодії полягає в тому, що підприємство в процесі свого функціонування вступає у відносини з іншими підприємствами і як покупець послуг, сировини, товарів тощо. Все це підприємство отримує від постачальників або підрядників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблем.** Аналіз літератури, присвяченій розрахункам з покупцями та замовниками дозволяє виділити два підходи до розуміння даної категорії:

1) деякі фахівці розглядають розрахунки з покупцями, замовниками, постачальниками, підрядниками та іншими контрагентами підприємства як процес оплати покупцем (підприємством або іншим суб'єктом агентських відносин за продукцію чи послуги, виділяючи при цьому готівкові і безготівкову форму розрахунків та їх різновиди [1];

2) поняття «розрахунки» розглядається як стан грошових відносин в розрізі „дебітор-кредитор” [2].

Постачальники - це юридичні або фізичні особи, які здійснюють постачання товарно-матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, запасних частин, МШП), що надають послуги (подачу електроенергії, газу, води, пари тощо), виконують роботи (поточний і капітальний ремонт основних засобів тощо). Своїми силами підприємство також не завжди може виконати всі роботи, які необхідні в процесі господарської діяльності: в такому разі залучаються підрядники. Підрядники - це спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи при спорудженні об'єктів на підставі договорів підряду на капітальне будівництво [3, с.119].

**Формування мети (постановка завдання).** Метою дослідження є запропонувати розглядати поняття „розрахунки” як стан грошових відносин в розрізі „дебітор-кредитор”, розробити систему агентських відносин, яка утворює сутність взаєморозрахунків підприємства, визначити найбільш загальний розподіл розрахунків підприємства з іншими учасниками агентських відносин. Невирішеними питаннями у межах загальної проблеми є недосконала методологічна база стосовно агентських відносин, які утворюють сутність взаєморозрахунків підприємства.

**Виклад основного матеріалу з обґрунтуванням отримання наукових результатів дослідження.** В процесі укладання договорів з постачальниками та підрядниками можливе передбачення повної або часткової передплати за продукцію чи виконані роботи, але частіше процес постачання сировини чи послуг здійснюється з післяплатою, в такому разі виникають зобов'язання підприємства перед постачальниками та підрядниками. Таким чином виникає складна система

взаєморозрахунків підприємства: з одного боку як продавця продукції (послуг) населенню та іншим підприємствам, з іншого, як споживача продукції та послуг інших підприємств. Відповідно виникають два укрупнені напрями розрахунків, які утворюють сутність поняття „взаєморозрахунки”: розрахунки з покупцями та замовниками та розрахунки з постачальниками та підрядниками. Зазначимо, що, крім реалізації/споживання товарів та послуг підприємство виступає у економічні відносини з державою, персоналом та власниками (рис. 1.1).

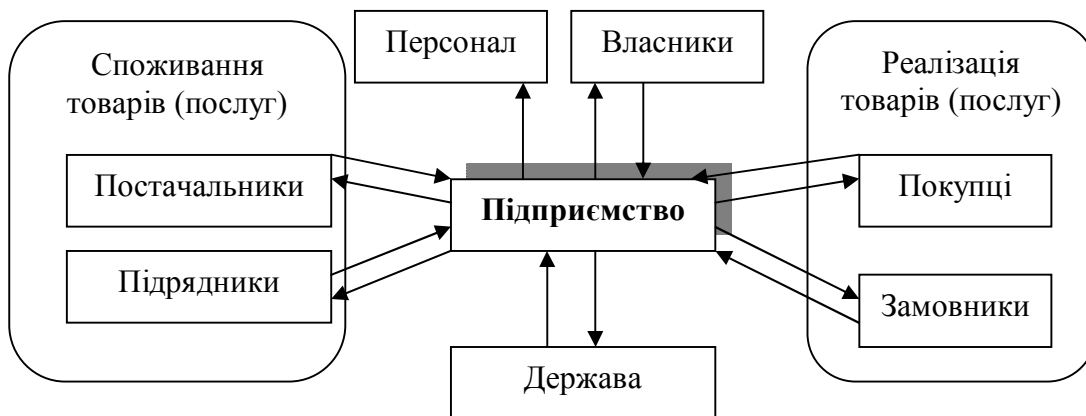


Рис. 1.1 Система агентських відносин, яка утворює сутність взаєморозрахунків підприємства.

Розглянемо коротко сутність кожної з складових системи взаєморозрахунків підприємства. В сфері збуту виникають розрахунки з покупцями та замовниками. На нашу думку, підхід до поняття „розрахунки” необхідно розглядати як стан грошових відносин в розрізі „дебітор-кредитор”, що є більш виправданим, так як при розгляді поняття „розрахунки з покупцями та замовниками” як процесу отримання оплати робіт чи послуг підприємством тривалість розрахунків дорівнює тривалості операції здійснення розрахункової операції, в той же час, наприклад поняття проблеми у взаєморозрахунках в літературі вживається не в значенні проблем здійснення розрахункової операції, а в сенсі отримання згоди контрагента на здійснення вказаної операції. Тому при першому з двох вищезначених підходів до сутності поняття „розрахунки” більш адекватно вживати термін „здійснення розрахункових операцій”.

Крім того, підхід до поняття „взаєморозрахунків” як стану відносин між дебітором та кредитором використано в нормативних документах з бухгалтерського обліку, де рахунок 36 „Розрахунки з покупцями та замовниками” віднесено до дебіторської заборгованості. Але, на наш погляд, при цьому виключається з розгляду один такий важливий аспект, що розрахунки з покупцями та замовниками не обмежуються лише дебіторською заборгованістю. Так само розрахунки з постачальниками та

підрядниками не зводяться лише до кредиторської заборгованості чи зобов'язань підприємства.

Насамперед, покупців необхідно розділити на дві категорії:

- 1) юридичні особи;
- 2) фізичні особи.

Розрахунки з покупцями, представниками першої категорії, здійснюються, як правило, на договірній основі й у безготівковій формі [4, с.106]. Якщо це розрахунки з державою (податкові органи, Пенсійний фонд та ін.), то такі розрахунки здійснюються на підставі нормативно-правових актів. Крім цього, необхідно виділити два види реалізації продукції підприємства. Це оптова і роздрібна торгівля. Представникам першої категорії, реалізація товарів, як правило, здійснюється через оптову торгівлю. Що стосується фізичних осіб, то їм реалізація товарів здійснюється за готівку, через роздрібну торгову мережу і без укладання індивідуальних договорів [5, с.34]. Хоча можливим є і роздрібна реалізація за індивідуальними договорами. Така практика характерна для підприємств енергопостачання, водопостачання та ін. При здійсненні операцій, пов'язаних з реалізацією продукції права та обов'язки сторін у цьому випадку визначаються на підставі положень договору. На підставі такого договору постачальником здійснюється постачання (одиничне або періодичне (за визначеним в договорі графіком)) а покупцем - оплата. І перше (постачання), і друге (оплата) можуть здійснюватися різним порядком і способом. Основна відмінність полягає в тому, хто першим виконує свої зобов'язання та в якому обсязі (повному або частково). Наприклад, першим може бути здійснена оплата, причому вона може бути здійснена в повному обсязі або частково (90, 50 або, припустимо, 30 відсотків). Таким же чином може бути здійснене і постачання. Залежно від того, що перше здійснюється: оплата за продукцію чи її поставка підприємство може в даному процесі виступати і як кредитор і як дебітор. Якщо покупець чи замовник здійснює передплату за товар чи послуги які він отримає в майбутньому, то в даному випадку підприємство-продавець буде дебітором (підприємство буде винне покупцю продукцію чи послуги). В такому разі стан розрахунків підприємства з покупцями та замовниками буде характеризуватися наявністю зобов'язань підприємства перед покупцями та замовниками. Якщо ж, навпаки, першою постачається продукція, а оплата за неї отримується пізніше, то підприємство є кредитором (підприємству покупці будуть винні певну суму за поставлену продукцію). Розрахунки з покупцями та замовниками в даному випадку будуть характеризуватися наявністю вимог на оплату поставленої продукції чи наданих послуг. Таким чином „Розрахунки з покупцями та замовниками” відображають стан відносин підприємства з покупцями та замовниками в розрізі „кредитор-дебітор”. У випадку отримання передплати за продукцію, даний стан буде мати характер зобов'язань підприємства перед покупцями та замовниками, в разі післяоплати –

характер дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію та послуги. Аналогічна ситуація виникає і в сфері розрахунків з постачальниками підрядниками та іншими контрагентами підприємства. Виникнення обох видів стану розрахунків з контрагентами (як зобов'язань і як дебіторської заборгованості) обумовлене тим, що договірні відносини можуть передбачати певний часовий лаг (проміжок часу) між прийняттям на себе певних зобов'язань та їх фактичним виконанням. Це і визначає найбільш загальний розподіл розрахунків підприємства з іншими учасниками агентських відносин:

- 1) зобов'язання підприємства за отриманими наперед авансами;
- 2) дебіторську заборгованість контрагентів (в основному покупців) за реалізовані товари та послуги (зобов'язання контрагентів перед підприємством).

**Висновки.** Економічні взаємовідносини з іншими суб'єктами господарської діяльності, фізичними особами, державою є об'єктивною необхідністю діяльності кожного підприємства. В даній статті запропоновано розглядати поняття „розрахунки” як стан грошових відносин в розрізі „дебітор-кредитор”. Підприємства, які реально функціонують, завжди реалізують свої товари, продукти чи послуги іншим суб'єктам на ринку. В таких відносинах підприємство чи організація виступає як продавець, а інші підприємства, фізичні особи, державні органи, інші суб'єкти господарювання як покупці та замовники. Також в даній статті розроблено систему агентських відносин, яка утворює сутність взаєморозрахунків підприємства. Умови реалізації товарів та послуг можуть бути різними, але, як правило оплата послуг чи продукції не здійснюється миттєво, що зумовлює існування такої категорії як розрахунки з покупцями та замовниками. З іншого боку, підприємства в процесі своєї діяльності, як правило, не працюють замкнуто: вони взаємодіють з іншими організаціями, підприємствами і т.п. Одна із складових такої взаємодії полягає в тому, що підприємство в процесі свого функціонування вступає у відносини з іншими підприємствами і як покупець послуг, сировини, товарів тощо. Все це підприємство отримує від постачальників або підрядників. Також в даній статті визначено найбільш загальний розподіл розрахунків підприємства з іншими учасниками агентських відносин на зобов'язання підприємства за отриманими наперед авансами та дебіторську заборгованість контрагентів за реалізовані товари та послуги.

***Використані джерела інформації:***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237//Бухгалтерія. - 2001.-№ 52/2(467). - С. 55-56.; Гасенко Л. В., Грановський С. С. Управлінський облік: / Дніпродзержинський держ. технічний ун-т. — Дніпродзержинськ, 2007. — 215с.
2. Киреева Н. В.. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М. : Издательский дом "Социальные отношения", 2007. — 506с.; Іванілов О. С.

- Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156-163.
3. Гольцова С. М., Плікус І. Й. Бухгалтерський облік. — Суми : Університетська книга, 2007. — 254с.
  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 / И. А. Бланк – 2-е изд. перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2006. – 653 с.
  6. Носач Л. Л. Особливості формування дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, Л. Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі : зб. наук. праць – Харків: ХДУХТ, 2008. – Вип. 1(7). – С. 215-220.
  7. Гасенко Л. В., Грановський С. С. Управлінський облік: / Дніпродзержинський держ. технічний ун-т. — Дніпродзержинськ, 2007. — 215с.
  8. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / [Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. / гл. ред. серии Я. В. Соколов]. — М. : «Финансы и статистика», 2006. — 803 с.

УДК 338.43:631.164.23

**Славін В.С.,**  
**аспірант,**  
**Кам'янець-Подільський державний**  
**аграрно-технічний університет,**

## **МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*Уточнено визначення змісту поняття «ефективність інвестиційного проекту». Обґрунтовано безпеку інвестицій яка створюється комплексом заходів щодо компенсації ризику втрати вкладів інвесторів.*

*Уточнено определение содержания понятия «эффективность инвестиционного проекта». Обоснована безопасность инвестиций создаваемой комплексом мероприятий по компенсации риска потери вкладов инвесторов.*

*The definition of the term "efficiency of the project." Proved the safety of investments created a set of measures to compensate for risk of loss of deposit investors.*

**Постановка проблеми.** Стабілізація й ефективний стійкий розвиток сільськогосподарського виробництва можливі лише за умови постійного відновлення основних коштів та регенерації спожитих у процесі виробництва оборотних коштів у розширеному обсязі за рахунок відповідних фінансових ресурсів аграрних підприємств у разі раціонального їх використання, яке забезпечує підвищення економічної ефективності як інвестицій, так і всього аграрного виробництва. Джерелами інвестицій, є фонд нагромадження, який направляють на збільшення і розвиток факторів виробництва, і фонд відшкодування, який використовується з метою відновлення зношених засобів виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань.