

**Щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість»**  
**Котлярова В. Г., к.е.н., доцент кафедри управління та економіки підприємства**  
**Національного фармацевтичного університету**  
**vgkotlarova@i.ua**

Під час здійснення господарської діяльності суб'єкт господарювання для отримання прибутку реалізує вироблену продукцію (роботи, послуги), або придбані товари. Типовою є ситуація, коли фізичний рух продукції (товарів) та рух грошових коштів, що надходять у якості компенсації вартості цієї продукції (товарів) у часі не співпадає.

В залежності від умов господарських угод, що укладені між сторонами, можлива ситуація, коли постачання товарів здійснюється за умови передоплати (авансова форма розрахунків), або, навпаки, – з відстроченням оплати.

Тобто, поширеною є ситуація, коли підприємство отримало грошові кошти, але не надало компенсацію у вигляді товарів (продукції, робіт, послуг), або передало право власності на товари (продукцію, роботи, послуги), але не отримало відповідної компенсації їх вартості. Закономірним є питання – як впливає вартість відвантаженої, але не оплаченої продукції, на фінансову стійкість підприємства? Чи повинне підприємство враховувати в своїй економічній стратегії наявність таких операцій?

В термінології бухгалтерського обліку в даному випадку мова йде про дебіторську заборгованість, управлінню якою приділяється багато уваги як з боку науковців, так і в площині законодавчого регулювання. Зазвичай під дебіторською заборгованістю розуміється сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. В свою чергу, під дебіторами розуміються юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Необхідність враховувати в фінансових розрахунках та прогнозах існуючу суму дебіторської заборгованості пояснюється тим, що її сума цілком відповідає критеріям визнання активів: має кількісну грошову оцінку та існує ймовірність, що вона трансформується у позитивний грошовий потік у майбутньому.

Визнання дебіторської заборгованості активом потребує більш чіткого її визначення, ніж це наведено у Положенні бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [1].

До недоліків визначення, що наведено в нормативному акті [1] слід віднести таке:

- відсутність у визначенні дебіторської посилання на те, що вона виникає саме в галузі фінансових відносин між партнерами;
- наявність дебіторської заборгованості можлива тільки при наявності відповідних правових підстав (наявність договірних відносин);
- дебіторська заборгованість виникає тільки при визначені сторонами способу та строків розрахунків між сторонами;
- в залежності від строковості заборгованості дебіторська заборгованість може приймати форму оборотного, або необоротного активу.

Підсумовуючі вищенаведене можна запропонувати наступне визначення категорії «дебіторська заборгованість»: це фінансова категорія, яка відображає сукупність специфічних фінансових відносин з приводу способів і строків розрахунків між постачальниками та покупцями, яка набуває форми оборотного або необоротного

(залежно від строковості заборгованості) активу постачальника – потенційно позитивного грошового потоку [2].

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. – Офіційний вісник України. – 1999 р. – № 43 – стор. 118.

2. Новицька Н. В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість» / Н. В. Новицька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 286-290.

### **Менеджеріальний підхід до формування, використання і розширення податкового потенціалу регіону**

**Курносів О.В.**, кандидат наук з державного управління, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Харківського науково-навчального інституту ДВНЗ «Університет банківської справи  
*akurnosov@olko.ua*

Уточнення методологічних підходів до розвитку державного податкового менеджменту як інструменту реалізації податкової політики України обумовлює необхідність розробки організаційно-економічного механізму управління податковим потенціалом на основі податкового менеджменту.

Тісний взаємозв'язок податкового потенціалу, формування якого здійснюється під впливом державної податкової політики і бюджету, доходи якого в основному формується за рахунок податків, обумовлює постановку мети державної податкової політики в кризових умовах: стійке формування податкових доходів бюджету. Чим більше держава або регіон генерують податкових доходів, тим більше податкових можливостей забезпечує податковий потенціал, тим стійкіше стає бюджет.

Податкові можливості можна трактувати як реалізацію податкової політики в умовах оптимального податкового навантаження на економіку для забезпечення максимально можливого обсягу податкових надходжень у рамках чинного законодавства, ефективного використання ресурсів [1].

Податковий потенціал регіону автор визначає як сукупність оподатковуваних ресурсів, що дозволяють акумулювати до бюджетів різних рівнів максимально можливу суму податків і зборів, необхідних для соціально-економічного розвитку, в умовах чинного законодавства, з урахуванням впливу державної податкової політики. Це деякий потенційно можливий обсяг податкових надходжень в умовах ідеальної податкової системи для окремого регіону, один з показників методики розрахунку прибуткової бази зведеного бюджету області.

З позицій менеджеріального підходу на формування, використання і розширення податкового потенціалу регіону роблять вплив наступні чинники:

1. Чинники, що впливають на податкову базу регіону: структура регіональної економіки і її спеціалізація, природні ресурси, інвестиційна привабливість, стан ринку банківських послуг, транспортна система, зовнішньоекономічна діяльність (обсяг і структура експорту і імпорту), рівень і динаміка цін, рівень інфляції, рівень зношеності основних виробничих фондів, попит на продукцію, що виробляється в регіоні, впровадження інновацій, ефективність функціонування окремих складових