

УДК 658.149.5(045)

Захарук Олександр, ст. магістратури економічного факультету;
науковий керівник – к.е.н, доцент Дем'янчук І. А. (Міжнародний економіко-
гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука, м. Рівне)

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «НАФТОХІМІК ПРИКАРПАТТЯ»

***Анотація.** У статті досліджено теоретичні поняття дебіторської та кредиторської заборгованостей, передумови їх виникнення та сутність, визначено форми та види. Охарактеризовано їх негативний та позитивний вплив на діяльність підприємства. Проаналізовано сучасні способи впливу на величину заборгованості і методи залучення додаткового фінансування, які широко використовуються зарубіжними корпораціям. Надано рекомендації щодо зменшення питомої ваги заборгованості в балансі підприємства.*

***Ключові слова:** кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, рефінансування, форвард, варант, ф'ючерс, облигація*

***Аннотация.** В статье исследованы теоретические понятия дебиторской и кредиторской задолженностей, предпосылки их возникновения и сущность, определены формы и виды. Охарактеризованы их негативное и положительное влияние на деятельность предприятия. Проанализированы современные способы воздействия на величину задолженности и методы привлечения дополнительного финансирования, широко используемые зарубежными корпорациями. Даны рекомендации по уменьшению удельного веса задолженности в балансе предприятия.*

***Ключевые слова:** кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, рефинансирование, форвард, варрант, фьючерс, облигация*

***Annotation.** This article explores the theoretical concepts of receivables and payables, conditions of their origin and nature, defined its kinds and forms. Their negative and positive impact on the company is described. The modern methods of its influence on the value of debt and methods of raising additional funds, which are widely used by foreign corporations are analysed. Recommendations to reduce the proportion of debt in the balance sheet are given.*

***Keywords:** Accounts Payable, Accounts Receivable, refinancing, forwards, futures, bonds.*

У процесі своєї діяльності підприємство не завжди має змогу здійснити розрахунок з іншими господарюючими суб'єктами, банками чи фізичними особами, одночасно отримуючи кошти, майно, товари, роботи та послуги, що призводить до виникнення кредиторської заборгованості. Вона становить значну частку в пасивах підприємства і суттєво впливає на його фінансовий стан. Поряд із кредиторською, в діяльності підприємств розглядають і дебіторську заборгованість, яка виникає від продажу товарів, робіт чи надання послуг без передоплати. Тому більшість українських підприємств для уникнення дебіторської заборгованості надають перевагу оплаті наперед, а не в кредит.

Теоретичні та методологічні аспекти політики управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю підприємств знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців серед яких слід виділити роботи О. К. Архипової, М. Д. Білика, І. А. Бланка, А. Б. Борисової, Ф. Ф. Бутинця, Г. О. Москалюка, Л. А. Некрасенка, Н. В. Новицької та ін.

Метою нашої статті є дослідження теоретичних основ управління дебіторською та кредиторською заборгованістю та розроблення заходів для забезпечення фінансової стійкості підприємств.

Для того щоб визначити суть та значення для підприємства величини дебіторської заборгованості, потрібно навести її характеристику. Згідно положення стандарту бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

Згідно із цим положення вона поділяється за термінами погашення на:

- безнадійну дебіторську заборгованість;
- довгострокову дебіторську заборгованість;
- поточну дебіторську заборгованість (нормальна);
- сумнівний борг [1].

На думку О. Кожевнікової, дебіторська заборгованість за своєю суттю є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу [2].

Негативними сторонами такої заборгованості для підприємств є:

- відволікання коштів з обороту;
- необхідність додаткових витрат на забезпечення оборотного капіталу;
- відволікання коштів у заборгованість, що перетворює кошти на непотрібні поточні активи;
- зменшення прибутковості бізнесу і т.д.

Але наявність дебіторської заборгованості може мати і позитивні сторони для підприємства, оскільки, вона свідчить про привабливість та конкурентоспроможність його продукції. Її наявність певною мірою є резервом фінансових ресурсів підприємства (звичайно, за умови, що вона

не класифікується як безнадійна, а виникає в результаті взаємодії підприємства з іншими суб'єктами господарювання).

Поряд із дебіторською заборгованістю на підприємстві, в результаті його діяльності, виникає кредиторська заборгованість, яка відображається у пасиві балансу та є зобов'язанням підприємства. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання».

Ідеальним для будь-якого господарюючого суб'єкта є співвідношення, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 10–20 %. Однак, як показують дослідження, на деяких підприємствах кредиторська заборгованість переважає дебіторську в десятки і більше разів. Це виступає ще одним проблемним питанням при дослідженні обох видів заборгованостей, і тому потребує подальшого вивчення [4].

За твердженням І. А. Бланка у сучасній світовій фінансовій практиці виділяють різні види кредиторської заборгованості (табл. 1).

Таблиця 1

Види кредиторської заборгованості

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, термін сплати за якими не настав
Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, котрі вчасно не оплачені
Кредиторська заборгованість за виданими векселями
Кредиторська заборгованість за отриманими авансами
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетними і позабюджетними платежами
Кредиторська заборгованість зі страхування
Кредиторська заборгованість з оплати праці
Інші види кредиторської заборгованості

Складено за даними [3].

На досліджуваному підприємстві ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття», яке займається виробництвом і реалізацією продуктів нафтопереробки, впродовж 2009–2013 років дебіторська заборгованість значно перевищувала кредиторську (рис. 1). Проте, враховуючи що це підприємство працює в нафтохімічній промисловості, такий стан заборгованості не є критичним для нього, а засвідчує, що його продукція користується значним попитом та є важливою для функціонування більшості суб'єктів господарювання. Тому ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» може бути впевненим, що в майбутньому ця заборгованість буде погашена.

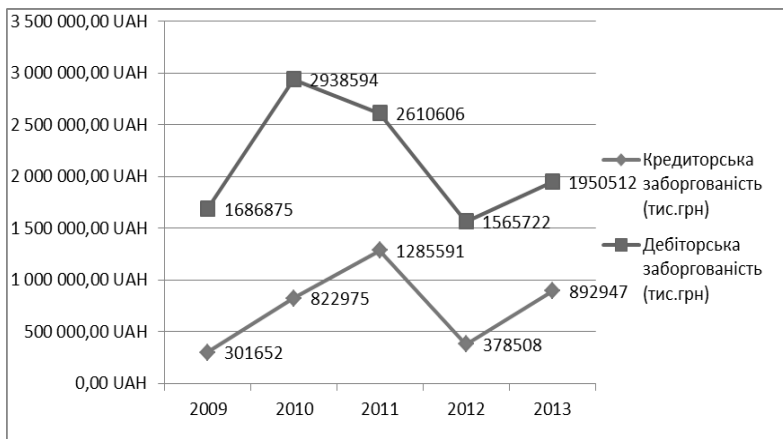


Рис.1. Динамічні зміни кредиторської і дебіторської заборгованостей Пат «Нафтохімік Прикарпаття»

Протягом 2009–2011 років спостерігалось поступове зростання кредиторської заборгованості підприємства, що є наслідком збільшення його зобов'язань перед постачальниками. Проте, вже у 2012 році за рахунок погашення значної частини заборгованості цей показник у підприємства зменшився у 3 рази. Однак, у 2013 році, через купівлю сировини у постачальника без оплати, заборгованість підприємства знову зросла більше ніж у 2 рази. Тому, для того щоб уникнути претензій кредиторів, підприємство може домовитись з постачальниками про відстрочку платежу за роботи і послуги або здійснити продаж власних оборотних чи необоротних активів, які не використовуються.

Щодо стану дебіторської заборгованості підприємства, то протягом 2009–2010 років вона збільшилася майже у 2 рази і перевищувала кредиторську в цей же період у 5 разів, що свідчить про те, що дебітори невчасно розраховуються за поставлену продукцію. Тому значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може загрожувати фінансовій стійкості підприємства. Однак впродовж 2011–2012 років дебіторська заборгованість підприємства зменшилася майже у 2 рази, що було зумовлено тим, що дебітори поступово почали розраховуватися за продукцію. Проте вже в 2013 році через несвоєчасний розрахунок покупців за отриману продукцію дебіторська заборгованість підприємства знову зросла.

Отже, підприємству необхідно планувати розмір дебіторської заборгованості компанії у цілому, визначати терміни прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін із нормами в галузі, показниками

конкурентів і даними попередніх років. Це дозволить підприємству оцінити своє становище серед інших підприємств галузі та покращити діяльність із застосування штрафів та санкції до недобросовісних дебіторів, що дасть змогу зменшити цю заборгованість [5].

Водночас можна використовувати такий метод управління заборгованістю, як факторинг. Факторинг – це дострокове отримання грошових коштів за відвантажену продукцію та/або надані послуги до настання строків розрахунків по контрактах шляхом переуступки банку права вимоги за дебіторською заборгованістю [6]. Використання цього виду рефінансування заборгованості дозволить підприємству застрахувати себе від виникнення безнадійних боргів та поліпшити свою ліквідність

Також підприємство може залучати колекторські служби, які можуть переконати боржника повернути заборгованість, або провести переговори щодо реструктуризації чи відстрочення платежу.

Вище зазначені заходи не нові для української практики і вже давно використовуються багатьма вітчизняними підприємствами. До того ж, з появою фондових бірж в Україні, можливості залучення капіталу для підприємств значно розширилися. Фінансові інструменти, які можна емітувати і продавати на них, відкривають небувалий раніше для фінансових менеджерів підприємств вибір боргових інструментів.

Зокрема, компанії можуть залучати капітал та спонукати покупців здійснювати оплату за поставлену продукцію, товар чи послугу, використовуючи відносно нові для українського ринку інструменти: заключення форвардних контрактів, випуск варантів та конвертованих облигацій.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 р. «Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів», ф'ючерсний контракт – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент укладення зобов'язань сторонами контракту [7].

Отже, із визначення ф'ючерсу випливає, що він є зобов'язанням для обох сторін придбати або продати товар чи послугу, на визначених умовах. Укладення такого контракту може стимулювати клієнта вчасно здійснювати оплату за поставлену продукцію. Оскільки, рівень інфляції в Україні постійно зростає, фіксування цін у контракті є вигідним для покупців, які можуть отримати товар, який їм потрібен за цінами визначеними на момент його підписання.

В цьому випадку ефект від інфляційних процесів для покупців нівелюється, оскільки в момент оплати товару його вартість не змінюється. Ці контракти є високоліквідними і користуються великим попитом на вторинному ринку, тому підприємства завжди можуть знайти покупця на нього, що

дозволить їм вчасно і у бажаному обсязі залучати фінансові ресурси, для покриття своїх зобов'язань чи оновлення основних фондів.

Іншим інструментом, через який підприємство може залучити кошти є варант. Згідно з визначенням бізнес-газети «Ведомости», варант – це свідоцтво, що забезпечує його власнику право покупки цінних паперів за встановленою ціною протягом певного періоду часу або безстроково. Нерідко таке свідоцтво пропонується разом з цінними паперами у вигляді стимулу для покупки [8]. Зазвичай варанти випускаються разом із акціями або привілейованими акціями. Використання цього інструменту дозволяє підприємству стимулювати покупку своїх акцій, оскільки він надає право держателю цього документа, пізніше купити визначену кількість акцій в будь-який день до закінчення його дії [9]. Його використання допоможе залучити підприємству кошти для збільшення статутного капіталу, погашення або реструктуризації своєї заборгованості.

Інструментом, який також дозволить залучити підприємству грошові ресурси є конвертовані облигації. Конвертовані облигації – це іменні облигації, умовами випуску яких передбачена можливість їх обміну на звичайні акції підприємства [10].

Інвестори, зацікавлені у придбанні акцій, можуть купувати конвертовані облигації, оскільки мають змогу визначити ціну, за якою в майбутньому їм будуть видані акції. Випуск цих цінних паперів дає можливість підприємству швидше реалізувати їх випуск і зацікавити інвесторів у придбанні саме цих цінних паперів, які мають на меті не лише отримання фіксованого доходу, але й збільшення власних капіталовкладень у випадку зростання ринкової вартості акцій, в які можуть конвертуватись облигації [11].

Для підприємства випуск таких облигацій є вигідним через те, що вони поєднують у собі найкращі риси звичайних облигацій та акцій, захищає інвесторів від ризику падіння вартості [12].

Отже, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що дебіторська і кредиторська заборгованість є важливими показниками для оцінки діяльності підприємства. Співвідношення цих заборгованостей відіграє важливу роль при їх дослідженні, оскільки перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може негативно позначитись на фінансовому стані підприємства. Тому для забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами, важливим є планування розміру заборгованості підприємства, відслідковування її зміни та по можливості стимулювання покупців до розрахунку завчасно, або при фактичному отриманні продукції, робіт та послуг.

Також, важливим є пошук шляхів уникнення зростання кредиторської заборгованості та по можливості залучення довгострокових кредитів, що є кращим ніж залучення короткострокових позик, які доведеться повернути протягом 12 місяців, що може негативно вплинути на діяльність підприємства

у звітному періоді. Використання сучасних методів рефінансування дебіторської заборгованості, дозволить компанії вчасно отримувати кошти за продаж своєї продукції, стимулювати дебіторів до своєчасних розрахунків та використовувати можливості, які відкриває для підприємства інтеграція України у світову економіку. Формування на території України великих фондових ринків та бірж, дозволить підприємству широко використовувати сучасні фінансові інструменти для залучення коштів та інвестицій, покращити свій фінансовий стан, розширити сферу впливу свого бізнесу.

1. ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Кожевнікова О. Дебіторська заборгованість і кредитна політика компанії [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/119.htm
3. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості : колізії наукових підходів [Електронний ресурс] – режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/2213/1/Honczaruk_%2B.pdf
4. Настенко М. М., Сідлецький А. Ю. Управління дебіторською заборгованістю в умовах платіжної кризи [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/653.pdf>
5. Миронюк В. О., Ананьєва К. О., Тягаснко Ю. А Сучасні методи управління дебіторською заборгованістю підприємств [Електронний ресурс] – режим доступу : http://esteticamente.ru/e-journals/PSPE/2011_3/Mironuk_311.htm
6. <http://bnk.ua/Corporate/Kredit-dlya-biznesu/Factoring>
7. Постанова КМУ N 632 [електронний ресурс] – режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-99-%D0%BF>
8. <http://www.vedomosti.ru/glossary/Ваппант>
9. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=1484441>
10. Кухарська О. Л. Інноваційні фінансові інструменти на фінансовому ринку України [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics/3_148205.doc.htm
11. Рудейчук С. В. Сутність конвертованих облігацій: обліковий аспект [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1766/1/29.pdf>
12. Баталова О. А. Конвертовані облігації як засіб залучення інвестицій [електронний ресурс] – режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7787/1/358.pdf>