

## ОБГРУНТУВАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ У ДЕБІТОРСЬКІЙ І КРЕДИТОРСЬКІЙ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості керування оборотними коштами у дебіторській і кредиторській заборгованості підприємства, обґрунтування підходів до визначення оптимального їх співвідношення.

Рассмотрены особенности управления оборотными средствами в дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, обоснование подходов к определению оптимального их соотношения.

The article is devoted to peculiarities of managing the turnover assets within accounts receivable and payable of an enterprise, and substantiation of approaches to defining their optimum correlation.

Ринкові принципи господарювання змінили умови функціонування підприємств. Умовою їх стабільного розвитку є фінансова стійкість, за якою, раціонально керуючи фінансовими ресурсами, апарат управління підприємства здатний забезпечити безперебійний і стабільний процес виробництва продукції. Значна частина цих фінансових ресурсів спрямовується на формування оборотних коштів. Від того, наскільки обґрунтований їх розмір і визначені доцільні, з урахуванням особливостей функціонування підприємства, напрямки їх використання, залежить ефективність діяльності підприємства.

Проблемі керування оборотними коштами присвячені наукові праці відомих учених: І. О. Бланк, І. Т. Балабанов, О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, В. В. Ковальов, О. П. Крайнік, А. М. Поддєрьогін, Р. О. Радіонов, О. С. Стоянова, А. Д. Шеремет, Дж. К. Ван Хорн, А. М. Хорін, Г. В. Хомкалов та ін. У цих працях відображений вітчизняний і закордонний досвід обґрунтування сутності процесу формування оборотних коштів підприємства. Однак оборотні кошти в цих роботах, по-перше, розглядаються не як інтенсивна, найбільш активна, значима частина механізму керування підприємством, а як екстенсивний економічний складник фінансових ресурсів підприємства; по-друге, при обґрунтуванні розміру оборотних коштів не враховуються специфічні особливості функціонування українських підприємств на сучасному етапі. Тому актуальною є розробка нового організаційно-методичного забезпечення формування оборотних коштів і джерел їх фінансування, адекватного сформованим в ринковій економіці організаційно-економічним, технологічним та іншим особливостям функціонування підприємств.

Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується певним уповільненням платіжного обороту, спричиненим зростанням дебіторської заборгованості на підприємствах, що призводить до відволікання коштів із господарського обороту. При цьому підприємство несе непрямі втрати, які виражаються в такому: збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості спричиняє зниження доходу від коштів, вкладених у дебіторів (зі зниженням оборотності знижується й віддача); грошові кошти знецінюються в зв'язку з інфляцією (незважаючи на те, що рівень інфляції невисокий); дебіторська заборгованість становить собою один з елементів оборотних коштів, що вимагає відповідного джерела фінансування; оскільки всі джерела коштів мають власну ціну, підтримка того або іншого рівня дебіторської заборгованості сполучено з відповідними витратами.

Унаслідок цього для підприємств досить актуальним є питання про своєчасність погашення дебіторської заборгованості, тому що вона призводить до додаткової потреби підприємства в оборотних коштах, «з'їдаючи» наявні власні джерела його фінансування: прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, статутний капітал, стійкі пасиви тощо. Практика свідчить, що найбільший обсяг дебіторської заборгованості підприємств припадає на заборгованість покупців за відвантаженою продукцією. У загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунки з покупцями припадає 80...90 % [1, с. 112].

Тому питання про ефективне керування оборотними коштами – це питання не тільки про те, скільки потрібно оборотних коштів у тому чи іншому періоді, але й про те, у що обійдеться задоволення цієї потреби підприємству. На наш погляд, необхідно знайти не тільки опти-

мальну величину дебіторської заборгованості, але й оптимальне співвідношення між заборгованостями (дебіторською і кредиторською). Методологічно правомірно спробувати відшукати постійні пропорції між дебіторською і кредиторською заборгованістю.

Для оптимізації загального розміру дебіторської заборгованості підприємства, на наш погляд, необхідно вести аналітичний облік згідно з наступними вимогами: не тільки за термінами, як це було раніше, але й за розмірами, географією дебіторів, юридичними і фізичними особами, термінами погашення під час укладання угод; передбачити у своїй обліковій політиці щомісячну (а не раз у квартал) інвентаризацію дебіторської заборгованості; важливою складовою частиною оперативної роботи будь-якої бухгалтерії повинне стати ведення картотеки нагадувань; розширити систему авансових платежів.

Для зменшення негативного впливу дебіторської заборгованості на діяльність підприємства необхідно використовувати порівняно новий для українських підприємств фінансовий інструмент – факторинг. Факторинг – це фінансування під уступку грошової вимоги (під дебіторську заборгованість). У межах послуги фінансування факторинг гарантує забезпечення постачальника оборотними коштами (80...90 % вартості відвантажених товарів) відразу після поставки.

Фінансування у разі факторингу (рис. 1) припускає, що після здійснення поставки покупцю (боржнику) фінансовий агент виплачує постачальнику (клієнту) значну частину суми поставки (первісний платіж, достроковий платіж). Залишок (за винятком комісійних) виплачується постачальнику після надходження грошей від дебітора (покупця).

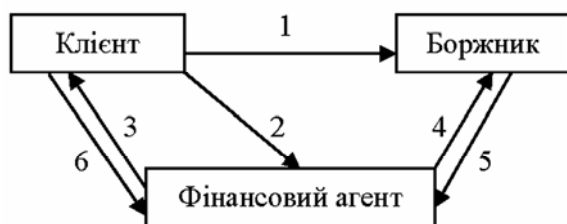


Рис. 1. Схема факторингу:

1 – поставка продукції покупцеві; 2 – уступка дебіторської заборгованості фінансовому агенту; 3 – фінансування клієнта (перерахування первісного внеску); 4 – стягнення заборгованості боржника; 5 – погашення заборгованості; 6 – перерахування клієнтові суми, що залишилася.

У межах послуги фінансування факторинг гарантує забезпечення постачальника оборотними коштами відразу після здійснення поставки. Фінансовий агент виплачує постачальнику

обумовлену величину дострокового платежу або відразу після постачання й отримання документів, що підтверджують факт відвантаження товару, або через певну кількість днів після купівлі дебіторської заборгованості. Величина дострокового платежу повинна скласти 80...90 % від суми дебіторської заборгованості. Постачальник, одержуючи без затримок значну частину суми постачання, має можливість зменшити дефіцит оборотних коштів.

З 1997 р. існують два методи визначення фінансового результату з метою оподаткування: по моменту оплати («касовий» метод) і по моменту відвантаження (метод «нарахування») продукції (робіт, послуг). За допомогою цих методів здійснюється й оцінка дебіторської заборгованості підприємства. При цьому «касовий» метод забезпечує оцінку дебіторської заборгованості за фактичною собівартістю, а метод «нарахування» – за цінами реалізації.

Оскільки при методі «нарахування» фактично гроші не надійшли, а необхідність сплати податків виникла, то така ситуація збільшує негативний вплив дебіторської заборгованості на рух грошових потоків підприємства: неможливість сплатити борги, які до того ж починають зростати внаслідок штрафних санкцій за несвоєчасну сплату.

Дебіторська заборгованість як елемент оборотних коштів, відвернений з операційного процесу, призводить не тільки до іммобілізації коштів, але й до появи збитків і «упущеної вигоди». Під збитками в даному випадку розуміються неотримані доходи, які певна особа одержала б при звичайних умовах господарювання, якби її право не було порушено (упущена вигода). «Упущена вигода», отримана при інвестуванні дебіторської заборгованості у виробничу діяльність визначається за формулами:

Розрахунок економічного ефекту, недоотриманого підприємством від інвестування дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями у виробничу діяльність

$$E = П - ПВ - ФУ,$$

де  $П$  – сума додаткового прибутку, недоотриманого внаслідок збільшення обсягу виробництва;  $ПВ$  – поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців і інкасацією боргу;  $ФУ$  – сума прямих фінансових утрат від неповернення боргу покупцями.

Розрахунок суми упущеної вигоди, що припадає на одиницю дебіторської заборгованості:

$$УВ = E / ДЗ,$$

де  $ДЗ$  – середня сума дебіторської заборгованості.

Для забезпечення раціонального використання наявних фінансових ресурсів підприємства фінансовий менеджер повинен прагнути, щоб дебіторська заборгованість не перевищувала рівня звичаїв ділового обороту.

На наш погляд, співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю повинне бути фіксованим, постійним на тривалий час. Вважаємо, що методологічно правомірно спробувати відшукати постійні пропорції між дебіторською і кредиторською заборгованістю. Причина односторонньої заборгованості звичайно носить внутрішній характер (збитки, надлишкове завезення МЦ тощо). Виникнення ж взаємних боргів в основному викликане зовнішніми причинами, зокрема, невиконанням зобов'язань перед постачальниками внаслідок неплатежів покупців [3, С. 222–223].

Фінансове планування дозволяє прогнозувати всі потоки надходжень і виплат, а також запаси платіжних засобів підприємства в одному або декількох періодах, визначаючи тим самим їх надлишок або дефіцит. Тільки після того, як на підставі інформації про вимоги і зобов'язання з достатнім ступенем надійності будуть спрогнозовані реальні платіжні процеси, активні й пасивні величини кредитів знайдуть відображення в плануванні платежів. Таке планування дозволяє підприємству ефективно керувати оборотними коштами, що і є для нього головною задачею.

Усі необхідні платежі підприємства можна надати у вигляді балансу:

$$Z_{п.п} + B = P_a + P_3 + Z_{к.п},$$

де  $Z_{п.п}$  – залишок заборгованості на початок періоду;  $B$  – заборгованість, що виникає протягом звітного періоду;  $P_a$  – сума платежів, сплачених авансом (наприклад, з податку на прибуток або в результаті здійснення передоплати постачань);  $P_3$  – погашення заборгованості протягом звітного періоду;  $Z_{к.п}$  – залишок заборгованості на кінець періоду.

Такі баланси необхідно робити за кожним видом заборгованості, що містить у собі заборгованість перед бюджетом, заборгованість перед позабюджетними фондами, заборгованість перед постачальниками й підрядчиками, заборгованість перед працівниками підприємства, заборгованість перед власниками, заборгованість по кредитах та позиках.

При погашенні зобов'язань повинні враховуватися не тільки грошові кошти, що є основним засобом платежу, але й інші засоби. На-

приклад, у практиці українських підприємств нерідкі випадки, коли зобов'язання погашаються за допомогою взаємозаліку платежів або бартерних операцій – при розрахунку з покупцями й постачальниками; при розрахунках із працівниками підприємства або власниками як платіжний засіб виступає вироблена підприємством продукція.

Для оперативного аналізу джерел фінансування оборотних коштів потрібен щоденний контроль за надходженням коштів від реалізації, за погашенням дебіторської заборгованості, за іншими надходженнями коштів, а також контроль за виконанням платіжних зобов'язань перед постачальниками й іншими кредиторами. Для цього складається платіжний календар, у якому, з одного боку, підраховуються готівкові та інші платіжні засоби, а з іншого боку, платіжні зобов'язання на цей же період. Оперативний платіжний календар складають на основі даних про відвантаження й реалізацію продукції, про закупівлю засобів виробництва, документів про оплату праці, про видачу авансів працівникам, виписок з рахунків банку тощо. Такий календар можна надати у вигляді:

$$Z_{п.п} + H = B + Z_{к.п},$$

де  $Z_{п.п}$  – залишок платіжних засобів на початок періоду (каса, розрахунковий рахунок, валютний рахунок);  $H$  – надходження платіжних засобів;  $B$  – погашення зобов'язань;  $Z_{к.п}$  – залишок платіжних засобів на кінець періоду.

Щоб реально оцінити сальдо (залишки) платіжних засобів, необхідно враховувати зміни дебіторської і кредиторської заборгованості як майбутнє надходження і витрачання коштів:

Витрати = Виплати + Приріст Кт заборг. +

+Зменшення Дт заборг;

Прихід = Надходження + Приріст Дт заборг. +

Зменшення Кт заборг.

Прибутковість підприємства пов'язана з відмінностями у витратах при різних методах фінансування оборотних коштів. Витрати на короткострокове фінансування менше витрат на середньострокове й довгострокове фінансування, і, отже, чим більше частка короткострокових зобов'язань у загальній сумі заборгованості, тим вище прибутковість підприємства. Вибір способу фінансування оборотних коштів підприємства містить у собі вибір між ризиком і прибутковістю. Частина оборотних коштів фінансується за рахунок сум нарахувань і рахунків до оплати, включених у короткострокові зобов'язання.

Кредиторські рахунки і рахунки нарахувань класифікуються як спонтанні, вони мають тенденцію до коливань, що збігаються з циклом основного виробничого процесу. Комерційний кредит у промислово розвинутих країнах є формою короткострокового фінансування, тому що більшість покупців може не оплачувати вартість товару при його доставці, їм надається невелика відстрочка, обмежена крайнім терміном платежу. Фінансовими інструментами комерційного кредиту є рахунки нарахувань, векселі й акцептовані накладні. Коли товари продаються в кредит, обидві сторони повинні мати чітке уявлення про суму і терміни платежу, наприклад, термін оплати складає 10 або 30 днів, тоді в рахунку-фактурі робиться позначка «н/10» або «н/30», що читається, як «нетто-10» або «нетто-30». Це означає, що зазначена сума в рахунку-фактурі повинна бути сплачена протягом 10 або 30 днів після виставлення рахунку-фактури. Якщо в рахунку-фактурі вказано «2/10» або «3/30», то це означає знижку в 2 або 3 % у випадку дострокової, меншої 10 або 30 днів, оплати рахунка. Підприємству необхідно зіставити переваги використання комерційного кредиту і витрати відмови від знижки, альтернативні витрати, пов'язані з можливим погіршенням кредитного рейтингу, якщо воно відстрочує платіж, і можливе збільшення продажної ціни, що призначає продавець. За наявності кредиторської заборгованості немає необхідності формально організувати фінансування – воно вже має місце.

Рахунки нарахувань становлять собою джерело спонтанного фінансування навіть у більшій мірі, ніж рахунки кредиторів. Найбільш розповсюджені рахунки нарахувань – це рахунки заробітної плати і податків. Витрати по цих рахунках нараховуються, але відразу не оплачуються. Звичайно визначається дата, коли повинна бути зроблена оплата. Суми по рахунках нарахувань, як і рахунках кредиторів, мають тенденцію до збільшення з розширенням масштабів діяльності. У міру збільшення обсягу продаж витрати праці звичайно теж ростуть, а разом з ними збільшується сума нарахованих податків.

Надання послуг оплачується, але працівники не одержують заробітну плату і не очікують цього доти, поки не закінчиться період, за який здійснюється оплата. Тривалість цього періоду визначається керівництвом організації, хоча на неї можуть впливати профспілки, а також конкуренція наймачів на ринку праці. Аналогічно податки не виплачуються до настання встановленого терміну. Таким чином, нарахування – це джерело «безкоштовного» фінансування. На жаль, для підприємств нарахування не відносяться до контрольованого фінансування. Особливе

місце серед зобов'язань підприємства займає заборгованість перед державою по податках та інших обов'язкових платежах до бюджету і позабюджетних фондів. Ця ситуація пояснюється недоліками чинної податкової системи: методологічною складністю, множинністю податків, податкових ставок і пільг, нечіткістю формулювання деяких законодавчих актів і нормативів.

У той же час високий рівень оподаткування в сукупності з твердими штрафними санкціями за порушення податкового законодавства призводить до швидкого росту кредиторської заборгованості перед бюджетом і позабюджетними фондами, провокуючи зниження величини власних джерел фінансування оборотних коштів. Тому для чітких розрахунків по податках та інших обов'язкових платежах необхідно визначити види податків, що сплачуються підприємством, їх ставки, розміри й терміни сплати.

Підприємство може відстрочити виплату за заробітної плати за рахунок працівників, однак, останні можуть відреагувати на це невиходом на роботу або зниженням продуктивності чи переходом до іншого роботодавця. Керівництво підприємства має бути досить обережним у питанні відстрочки виплати заробітної плати. Така міра є крайньою, проте, маючи певні труднощі з вільною готівкою, підприємства можуть вдаватися до відстрочки виплати заробітної плати. Нарахована заробітна плата частково контролюється підприємством, оскільки воно може змінювати частоту виплати зарплати і таким чином впливати на обсяг фінансування оборотних коштів. Якщо часовий інтервал між останнім днем періоду, за який виплачується заробітна плата, і днем виплати залишається постійним, то чим менш часті дні виплати, тим більше обсяг фінансування. Лінійна залежність між тривалістю платіжного періоду й обсягом фінансування за рахунок нарахованої заробітної плати зображена на рис. 2.

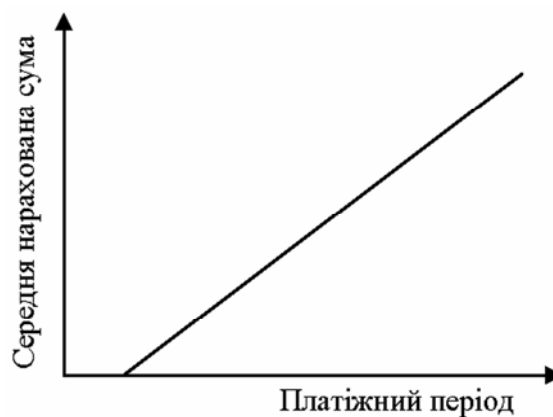


Рис. 2. Залежність між середньою нарахованою заробітною платою і періодичністю її виплат

Пропонована в багатьох випадках методика визначення власних оборотних коштів підприємства не робить розмежування між стійкими пасивами й іншими короткостроковими пасивами. Вони виділяються не тільки регулярним характером, але й відносяться до планованих елементів оборотних коштів. Стійкі пасиви являють собою джерело покриття потреби в оборотних коштах. На підставі бюджетування і платіжного фінансового календаря підприємства мають можливість точно визначити постійну величину стійких пасивів. Правильне встановлення їх розміру дозволить на цю суму зменшити потребу в кредитах і позиках. При цьому фінансові служби повинні раціонально використовувати весь обсяг стійких пасивів.

Величина стійких пасивів визначається не тільки розмірами відповідних виплат, але й термінами їх погашення. Збільшення інтервалу між виплатами дозволяє збільшити оборотність оборотних коштів [2, С. 33–34].

Помилки в плануванні стійких пасивів, особливо завищена їх оцінка, можуть серйозно відбитися на майбутньому фінансовому стані підприємства.

Стійка заборгованість по заробітній платі, заборгованість перед бюджетом і позабюджетними фондами утворюється в результаті розриву в часі (розбіжності) між зробленими розрахунками і термінами сплати платежів. Платежі до бюджету вносяться в порядку й у терміни, встановлені чинним законодавством. Тому на кінець місяця завжди є мінімальна заборгованість перед бюджетом, що переходить на наступний місяць і становить стійкі пасиви (нарахування раніше терміну виплати). Мінімальний рівень цієї заборгованості можна встановити на рівні нарахованих виплат у день. Мінімальна заборгованість по відрахуваннях у позабюджетні фонди також постійно знаходиться в обороті підприємства. Її можна визначити як добуток

мінімальної перехідної заборгованості по оплаті праці працівникам на відсоток відрахувань, затверджений стосовно відповідного фонду. Мінімальна заборгованість кредиторам по оплаті продукції по частковій готовності обчислюється в галузях промисловості з тривалим циклом виробництва (суднобудування, важке машинобудування тощо). Проміжні платежі замовників по етапах готовності продукції, що є джерелом покриття витрат по незавершеному виробництву, обліковуються як стійкі пасиви. Сума по цьому виду стійких пасивів визначається відповідно до програми виробництва, умов здачі продукції та порядку розрахунків.

### Висновки

Таким чином, забезпечуючи раціональне використання наявних фінансових ресурсів підприємства, дебіторська і кредиторська заборгованість знаходяться на особливому режимі управління, що вимагає постійного моніторингу за надходженням і витратами коштів. Особлива увага при цьому приділяється тому, щоб величина дебіторської заборгованості не перевищувала рівень звичаїв ділового обороту, а кредиторська заборгованість не перевищувала рівня стійких пасивів, що об'єктивно мають місце на підприємстві.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
2. Справочник финансиста предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 368 с.
3. Фінансовий менеджмент / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.

Надійшла до редколегії 17.07.2006.