



Ринок фінансово-банківських послуг

Ірина ГРИНЮК

**ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ
ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Резюме

Проведено аналіз основних джерел залучення додаткових коштів, а також ризиків та зобов'язань, пов'язаних із ними, з урахуванням вимог чинного законодавства України. Зроблено висновки щодо доцільності того чи іншого джерела фінансування.

Ключові слова

Дебітори, кредитори, заборгованість, фінансування.

Класифікація за JEL: M2, M29.

© Ірина Гринюк, 2014.

Гринюк Ірина, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна.

Вступ

У процесі діяльності велика кількість підприємств стикається з проблемою непогашення дебіторами своїх зобов'язань. Внаслідок цього в підприємств виникає недостатня кількість оборотних коштів для продовження нормальної господарської діяльності, і вони змушені шукати додаткові методи їх залучення.

Проблеми розвитку теорії та практики аналізу та управління оборотними коштами досліджено в працях багатьох економістів. Значний внесок у вирішення цих проблем зробили вітчизняні дослідники: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Орлова В. К., Рилєєв С. В., Сурнина О. С., Шелудько В. М. та ін.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні джерел формування оборотних коштів та розробленні практичних рекомендації щодо вибору найкращого з них із подальшим удосконаленням управління цими коштами з метою покращення фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу

Проводячи аналіз джерел фінансування, потрібно зауважити, що увесь позиковий капітал є платним. Незважаючи на те, що власні джерела фінансування вважають безкоштовними, це не завжди так. Внески від засновників супроводжуються виплатою дивідендів, суми яких, подекуди, перевищують розміри відсотків за кредитами, які пропонують банки.

Розглянемо основні види джерел фінансування на основі форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» [9].

Забезпечення виплат персоналу та інші забезпечення. Кожне підприємство створює резерв для забезпечення майбутніх витрат і платежів своїм працівникам, щоб знизити вплив коштів з основного рахунку в момент виникнення відповідного забезпечення, проте за відсутності ситуацій, під які створено ці забезпечення, підприємство може використовувати ці кошти на інші цілі. Ці кошти є безоплатними джерелами фінансування, оскільки вони належать безпосередньо підприємству.

Цільове фінансування. Кошти цільового фінансування і цільових надходжень можуть надходити як субсидії, асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, цільові внески фізичних та юридичних осіб тощо. Такі надходження, як правило, є нерегулярними. Проте вони мають цільовий харак-

тер, внаслідок чого підприємство використовує на відповідні потреби ці кошти, а кошти на основному рахунку залишаються для погашення інших зобов'язань.

Довгострокові та короткострокові кредити банків. Кредит, як правило, надається суб'єктам кредитування всіх форм власності в тимчасове користування на умовах, передбачених кредитним договором. Основними з цих умов є: забезпеченість, повернення, строковість, платність і цільова спрямованість. Загальна практика кредитування визначає обов'язкову платність одержаних коштів за рахунок нарахування відсотків як винагороди кредитору.

Інші довгострокові фінансові зобов'язання. Зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків) призначено для обліку розрахунків з іншими особами за випущеними та сплаченими власними облігаціями строком погашення, більшим від дванадцяти місяців з дати балансу.

Інші довгострокові зобов'язання. До них, зазвичай, відносять розрахунки з орендодавцями за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди, а також за оборотні матеріальні активи, кошти та цінні папери, отримані за договором оренди цілісного майнового комплексу, розрахунки з іншими кредиторами та за іншими операціями, найчастіше, відстрочену відповідно до законодавства заборгованість з податків, зборів (обов'язкових платежів), фінансову допомогу на зворотній основі тощо. Такі зобов'язання надаються на платній основі. Зобов'язання з оренди сплачуються регулярно у сталій сумі в терміни, відповідні до умов договору. Менеджер підприємства повинен провести аналіз і врахувати всі економічні вигоди та втрати внаслідок рішення про взяття майна в оренду. Сума орендних платежів за увесь період може значно перевищувати вартість такого активу, відповідно економічно доцільніше було б придбати даний актив. Якщо за договором оренди одержуються грошові кошти, величину орендних платежів необхідно порівнювати з майбутньою вартістю грошей, отриманих за договором кредиту у фінансових установах.

Що стосується відстрочених податків, зборів, фінансової допомоги на зворотній основі, то ці суми сплачуються до бюджету одноразово в сталій сумі. Ці кошти повертаються без додаткових надбавок, а отже, підприємству доцільніше їх залучати. Проте процедура відстрочення податків здійснюється відповідно до Порядку розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) платників податків. Вона потребує чималих зусиль, тому це не завжди доречно [1].

Векселі видані. Видача векселів за матеріальні цінності, виконані роботи, отримані послуги та за іншими операціями є хорошим способом на певний час відтягнути виплату за зобов'язаннями перед постачальниками з метою збереження суми грошових коштів на поточному рахунку впродовж певного терміну. Вексель за своєю природою є платним. Відсотковий вексель

гарантує сплату певного відсотку за відстрочення платежу, вартість безвідсоткового векселя зазвичай перевищує первісну вартість заборгованості.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги є найоптимальнішим джерелом фінансування. За оплату впродовж нормального терміну (1 року, якщо в договорі не зазначено інше) покупець не несе додаткових фінансових зобов'язань. Проте, необхідно пам'ятати, що несплата за рахунками кредиторів призводить до зростання дебіторської заборгованості та відтоку коштів у кредитора. Якщо несплата буде регулярно відтягуватись за кількома покупцями, підприємству-постачальнику це загрожує неплатоспроможністю.

Поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів – теж дуже хороший спосіб залучення додаткових коштів. За правильної організації роботи з покупцями і домовленості про попередню оплату при нетривалому виробничому процесі, постачальник може для виробничого процесу використовувати безпосередньо кошти покупця. Проте, не всі підприємства погоджуються оплачувати кошти задовго до одержання товарів, але для постачальника це гарантує відсутність простроченої дебіторської заборгованості.

Поточні зобов'язання перед бюджетом, позабюджетними платежами та за розрахунками зі страхування – найнегативніші види зобов'язань. Будь-яка заборгованість зі сплати податків, зборів та інших платежів є платною, причому кожного разу сума плати зростає. Прострочення сплати сум до бюджету супроводжується нарахуванням штрафів та пені. Саме тому основною рекомендацією стосовно управління зобов'язаннями перед бюджетом є постійний контроль за нарахуванням та термінами сплати сум до бюджету.

Поточні зобов'язання з оплати праці. Підприємство може затримати виплати по заробітній платі з її подальшим депонуванням, якщо воно матиме інші зобов'язання, що потребуватимуть термінового погашення грошовими коштами, сума яких на рахунку обмежена, і додаткових джерел фінансування не має. Але не слід забувати, що заробітна плата – основний мотив для виконання працівниками їхніх професійних обов'язків і її невиплата може спричинити простої або й повне припинення виробництва. Саме тому, згідно із ЗУ «Про оплату праці», оплата праці працівників підприємства здійснюється в першочерговому порядку, не рідше, ніж два рази на місяць [2].

Зобов'язання за розрахунками з учасниками та засновниками підприємства, що пов'язані з розподілом власного капіталу (дивіденди, повернення часток тощо), можна розглядати з двох позицій. З одного боку, учасники повинні повністю розрахуватися з підприємством за внесками до статутного капіталу. З іншого – підприємство зобов'язане сплачувати учасникам дивіденди. Граничний строк виплати дивідендів на рівні закону передбачений лише для акціонерних товариств. Акціонерне товариство має виплачувати дивіденди виключно грошовими коштами. Щодо інших господарських товариств, наприклад, товариств з обмеженою відповідальністю, то вони можуть визна-

чити граничний термін виплати дивідендів у статуті або шляхом прийняття рішення загальними зборами. Після прийняття рішення загальними зборами бухгалтерія здійснює виплату дивідендів у розмірі, порядку та строки, визначені цими зборами [10].

За неплатоспроможності товариствам доцільніше залучити кошти від засновників, вважаючи, що це буде вигідніше, ніж одержання банківського кредиту.

Залучити кошти від засновників можна кількома способами. Одним з них є одержання коштів від засновника як поворотної фінансової допомоги. Згідно з підпунктом 14.1.257 статті 14 Податкового кодексу України (далі ПКУ) [8], поворотна фінансова допомога – це сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування відсотків або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення. Якщо поворотна допомога, отримана від засновника підприємства, повертається йому не пізніше від 365 календарних днів з дня її отримання, то сума такої допомоги не включається до доходу відповідно до пункту 135.5.5 статті 135 ПКУ, якщо одержувач такої допомоги є платником податку на прибуток чи єдиного податку згідно з частиною 3 пункту 292.11 ПКУ, якщо отримувачем поворотної фінансової допомоги є особа, яка перебуває на спрощеній системі оподаткування. Операції з отримання поворотної фінансової допомоги не підпадають під визначення операцій з постачання товарів, робіт, послуг, тому, відповідно, ПДВ на такі операції не нараховується. Отже, такий метод залучення коштів не супроводжується додатковими зобов'язаннями та платежами. Він доцільний, якщо кошти підприємству потрібні на короткостроковий період для негайного погашення певних зобов'язань та існує впевненість в одержанні грошових коштів у найближчому майбутньому від дебіторів. Така заборгованість на підприємстві обліковується в складі іншої кредиторської заборгованості.

Якщо допомога не повертається засновнику протягом 365 днів, на неї поширюється загальний порядок – як на допомогу, отриману від неплатника або платника податку на прибуток (залежно від статусу засновника). Така допомога на підприємстві обліковуватиметься як довгостроковий кредит.

З 01.01.2014 р. ставка податку на прибуток для підприємств на загальній системі оподаткування становить 18 %. Ця ставка значно нижча, ніж ставки за кредитами, які пропонує ринок фінансових послуг. Можливий варіант, коли банк, який обслуговує підприємство, може надати кредит за ставкою, нижчою від ринкової. Відсотки, сплачені за кредитом, можуть бути меншими за величину податку на прибуток, який мало б сплатити підприємство. У випадку, коли підприємство не впевнене в надходженні коштів від дебіторів у найближчий час і залучення коштів потрібне на довгостроковий період, не-

доцільно оформляти кредит у банку, оскільки дані зобов'язання погасити підприємству буде важко, а час виплати засновнику можна змінити.

Внесеними засновником коштами може бути збільшено статутний капітал. При цьому ні фірмі, ні засновнику не доведеться платити ПДВ і податок на прибуток. І не важливо, є засновник громадянином чи організацією. Збільшити статутний капітал не так просто. Адже рішення про це мають ухвалити всі учасники організації на загальних зборах. Отже, засновники повинні погодитися з тим, що частка того, хто зробить внесок, зросте. Наступний крок: внести зміни в установчі документи і зареєструвати їх в органах державного управління. А фірмі у вигляді акціонерного товариства доведеться ще й зареєструвати випуск додаткових акцій. Усе це можна буде зробити лише після того, як статутний капітал фірми буде оплачено повністю [3, 4].

У такому випадку управлінському персоналу підприємства потрібно в усіх суттєвих аспектах проаналізувати таке залучення коштів. Основними моментами, на які потрібно звернути увагу, будуть сума і термін, на який залучаються кошти, умови кредитування. Переважно такі кошти залучатимуться на довгостроковий період, у середньому – 3–5 років. За цей період ставки нарахованих і сплачених відсотків можуть суттєво перевищувати суму тіла кредиту. Проте залучені від засновника кошти оплачуються у вигляді дивідендів. Внески засновників у статутний капітал акціонерних товариств супроводжуються додатковими витратами на скликання зборів акціонерів і юридичні послуги, пов'язані зі зміною статуту товариства та інших установчих і розпорядчих документів, додатковий випуск акцій. Також внесення значної суми коштів одним із засновників може надати йому контрольний пакет акцій – 50 % + 1 акція. Враховуючи те, що розподілу і виплаті підлягає прибуток товариства, який визначається, виходячи з розмірів доходу, котрий може так і не бути оплаченим грошовими коштами, а залишитись у складі оборотних активів у вигляді дебіторської заборгованості, виплата дивідендів за цими акціями може становити суттєвий вплив грошових коштів з товариства, який і був причиною додаткового залучення, адже ст. 30 ЗУ «Про акціонерні товариства» [5] встановлює граничні терміни виплати дивідендів. Оскільки кожне товариство має на меті продовження нормальної виробничої діяльності, яка супроводжуватиметься плідною співпрацею з контрагентами і їхнім вчасним погашенням своїх зобов'язань, у перспективі планується збільшення грошових коштів товариства за рахунок оплати за реалізовану продукцію, товари, послуги. Зобов'язання перед банком закінчаться в період, визначений умовами кредитного договору, і не матимуть подальшого впливу на господарську діяльність товариства. Внески від засновника супроводжувалися додатковими витратами при одержанні та матимуть подальший вплив на господарську діяльність товариства за будь-яких умов у майбутньому, оскільки виплата дивідендів здійснюватиметься до моменту виходу зі складу акціонерів особи, яка здійснила цей внесок, або ліквідації товариства. Вилучення частки супроводжуватиметься додатковими витратами грошових коштів на зміни в установчих та розпорядчих документах. Повернення частки заснов-

никам може здійснюватися лише за згоди акціонерів, але, оскільки власник контрольного пакету акцій не буде зацікавлений у зменшенні власного доходу, вилучити ці кошти буде доволі важко.

Збільшення статутного капіталу задля розвитку підприємства, яке в майбутньому супроводжуватиметься виплатою значних дивідендів, істотно підвищить імідж даного підприємства на ринку і підвищить рентабельність продукції даного підприємства.

Поточні зобов'язання з внутрішніх розрахунків включають розрахунки з дочірніми і асоційованими підприємствами, внутрішньогосподарськими розрахунками, з виробничими одиницями і господарствами, виділеними на окремий баланс, за взаємним відпуском матеріальних цінностей; реалізацією продукції, робіт, послуг; передачею витрат загальноуправлінської діяльності; виплатою заробітної плати працівникам цих господарств; за іншими видами розрахунків [9]. Одержання грошових коштів, обладнання, матеріалів, товарів для особистого використання в дочірніх підприємствах є безоплатним методом залучення активів.

До інших поточних зобов'язань належать:

- Розрахунки з підзвітними особами – суми, які підприємство заборгувало своєму працівнику за придбані ним активи, які можуть погашатись за наявності коштів у підприємства. Такі суми, зазвичай, незначні та не є суттєвим джерелом фінансування.
- Податкові зобов'язання – суми податку на додану вартість, визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню).
- Податковий кредит – суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання. За взаємозаліку заборгованості сума податкового кредиту і податкового зобов'язання списується на аналітичний рахунок з обліку податку на додану вартість. Як уже говорилося вище, сума податків має бути сплаченою вчасно, щоб не виникало додаткових витрат грошових коштів.
- Розрахунки за нарахованими відсотками – нараховані відсотки за використання коштів або товарів (робіт, послуг), отриманих у кредит; майна, отриманого в користування (орендні, лізингові операції тощо) [9]. Такий вид зобов'язань не є джерелом фінансування, а спричиняє лише відплив грошей, оскільки це плата за користування чужим майном.

- Розрахунки з іншими кредиторами – розрахунки з різними організаціями за операціями некомерційного характеру, зокрема зобов'язання, які виникли внаслідок будівництва житла та садових будинків, пошиття фірмового одягу, створення основних засобів для спільної діяльності тощо. Величина таких зобов'язань залежить від величини суб'єкта господарювання, виду його діяльності та загальноекономічних факторів [6].

Дебіторська заборгованість, як і товарно-матеріальні запаси, є активом, що не приносить прибутку. Однак наявність певного обсягу дебіторської заборгованості є необхідним результатом господарської діяльності підприємства, а оптимізація її обсягу – одним із найважливіших завдань, які повинен вирішувати фінансовий менеджер у процесі управління оборотним капіталом.

Якщо підприємство функціонує в умовах перехідної економіки, значні та стабільні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей, як правило, свідчать про низький рівень фінансової дисципліни в розрахунках між підприємствами. Дебіторська заборгованість у цьому випадку є одним із видів іммобілізованих активів, коштами, що тимчасово вилучені з обігу, а кредиторська – коштами, що тимчасово залучені в безоплатне користування. Дебіторська і кредиторська заборгованості знецінюються в умовах інфляції, тому доцільним є зменшення дебіторської та збільшення кредиторської заборгованості в певних межах [7].

Висновки

У результаті аналізу можливих методів залучення оборотних коштів підприємствами основною рекомендацією для управлінського персоналу буде постійний, безперервний, ретельний та об'єктивний нагляд за формуванням та використанням оборотних коштів підприємства. За потреби додаткового залучення необхідно ретельно прораховувати всі вигоди і втрати від прийняття такого рішення в довгостроковому періоді, оскільки це може мати непоправний вплив на майбутнє підприємства.

Проте залучення коштів від засновників чи інших власних джерел фінансування завжди вигідніше, ніж залучення сторонніх осіб.

Література

1. Порядок розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) платників податків від 10.10.2013 р. № 574.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР.
3. Сурнина О. С. Меры по управлению дебиторской задолженностью / О. С. Сурнина // Экономика и управление. – 2000. – № 1. – С. 17.
4. Форум про оподаткування, бухгалтерський облік та звітність в Україні : офіційний веб-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forum.byhgalter.com>.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» Відомості Верховної Ради України від 17.09.2008 р. № 514-VI.
6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності від 28 березня 2013 року № 433.
7. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2013. – 375 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-V.
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 893/4186.
10. Журнал «Справочник економіста». – 2014. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.net.ua/node/174>.

Стаття надійшла до редакції 22 березня 2014 р.