

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ТА КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ТОВАРИ, РОБОТИ, ПОСЛУГИ

Жаворонок А.В., Моржук В.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто поняття кредиторської заборгованості, її складу. Зазначено важливість та мету аналізу і управління кредиторською заборгованістю для підприємств, що працюють в ринкових умовах. Розкрито етапи здійснення аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Досліджено стан кредиторської заборгованості у складі поточних зобов'язань і забезпечень та її зміну протягом 2015 р. Виокремлено основні моменти, щодо процесу обговорення та узгодження умов з контрагентами.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, управління, контроль, обліково-аналітичне забезпечення, підприємство, господарська діяльність.

Постановка проблеми. Господарська діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з використанням коштів, що перебувають у безперервному кругообігу. У складі джерел коштів підприємства значну питому вагу займають позикові кошти, а саме кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість має великий вплив на фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом. Для підвищення фінансової результативності всіх видів звичайної діяльності та забезпечення платоспроможності підприємствам необхідно прискорити кругообіг оборотного капіталу. Тому, для того щоб ефективно використовувати позикові кошти підприємства необхідно навчитися правильно управляти ними та контролювати їх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти управління, проблеми організації, контролю й обліково-аналітичних розрахунків з постачальниками та іншими кредиторами, а також їх правдивого відображення у фінансовій звітності висвітлено у працях багатьох учених, а саме: Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, Г.В. Власюка, С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, О.С. Кузьміна, М.Ф. Огійчука, Е.Ф. Югас, С.М. Барац, О.М. Галаган, Є.В. Орлов, А.Б. Борисов, Н.В. Марчак, В.Б. Івашкевич, Н.Н. Макарова, Я.В. Соколов та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день залишається низка нерозв'язаних обліково-аналітичних проблем, а саме: низький рівень керованості

окремими етапами розрахунків, відсутність внутрішнього контролю розрахунків, відсутність внутрішніх форм звітності необхідних для управління, невизначеність обліку безнадійної заборгованості, тому дана проблема є актуальною.

Мета статті. Головною метою даної статті є вдосконалення існуючих теоретичних засад обліково-аналітичного та контрольного забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства за товари, роботи, послуги.

Виклад основного матеріалу. Одним із джерел залучення активів в оборот підприємства є кредиторська заборгованість, відображена у 2-му розділі пасиву балансу «Поточні зобов'язання». Вона виникає у зв'язку з тим, що у процесі діяльності підприємства не завжди здійснюють розрахунки з юридичними і фізичними особами одночасно з відчуженням майна, виконанням робіт, наданням послуг, що призводить до виникнення певних зобов'язань перед постачальниками та іншими контрагентами господарських відносин. Кредиторська заборгованість, що при цьому виникає, є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства.

Аналіз і управління кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вмілий ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності.

Кредиторська заборгованість підприємства – це сума його боргу іншим особам, які стосовно цього підприємства називаються кредиторами. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про кредиторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначає ПСБО 11.

Кредиторська заборгованість може бути довгостроковою, поточною. Згідно з п. 4 ПБО 11 поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом 12 місяців починаючи – з дати балансу. Довгострокові зобов'язання – це всі зобов'язання, які не є поточними [4].

Як правило, кредиторську заборгованість становлять неоплачені податки, нездійснені платежі постачальникам за відвантажені товари, несплачена нарахована заробітна плата, невнесені страхові внески, неоплачені борги. Іншими словами, кредиторська заборгованість – це рахунки, які повинні оплачуватися в ході звичайної роботи підприємства.

Стратегії кредиторської заборгованості мають виходити з рішення наступних першочергових задач – максимізації прибутку компанії, мінімізації витрат, досягнення динамічного розвитку компанії (розширене відтворення), затвердження конкурентоспроможності – які, в кінцевому підсумку і визначають фінансову стійкість компанії. Фінансування даних задач повинне бути досягнуте в повному обсязі. Для цього, після використання всіх власних джерел фінансування (власний капітал і прибуток – найбільш дешеві ресурси), повинні бути в заданому обсязі притягнуті позикові засоби кредиторів. При цьому найбільш вагомим обмежуючим фактором у процесі планування використання позикового капіталу

необхідно вважати його вартість, яка повинна дозволяти зберегти рентабельність бізнесу на достатньому рівні [1].

У кредиторської заборгованості мають бути об'єктивні ліміти і критерії. Її невиправдане зростання неприпустимий. Обсяг кредиторської заборгованості повинен бути пов'язаний з фінансовим становищем підприємства, можна порівняти з дебіторською заборгованістю, відповідати розмірам підприємства. Якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, то це можна вважати позитивним чинником, що збільшує обсяги залучених на підприємство коштів. Управління кредиторською заборгованістю означає застосування підприємством найбільш прийнятних для нього форм, термінів, а також обсягів розрахунків з контрагентами. Управління кредиторською заборгованістю зводиться до того, щоб дефіцит оборотних коштів не послаблював фінансову стійкість підприємства. Управління кредиторською заборгованістю передбачає вибірковий підхід до контрагентів підприємства [5].

Ринкові умови господарювання вимагають приведення в дію факторів, які здійснюють безпосередній вплив на ефективність управління. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості. Незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами зумовлена недоліками в організації обліку та аналізі кредиторської заборгованості. Крім того, статистичні дані свідчать про те, що ця заборгованість характеризується, у свою чергу, досить високим рівнем питомої ваги простроченої заборгованості. Особливе місце в кредиторській заборгованості займають численні розрахунки з постачальниками і підрядниками. Окрім цього, наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства. Кредиторська заборгованість надає можливість підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але з іншого боку – зменшує показники платоспроможності і ліквідності. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності [3].

На величину кредиторську заборгованість підприємства впливають загальний обсяг купівель і частка у ньому придбання за умов наступної оплати, умови договорів із контрагентами; умови розрахунків із постачальниками і підрядчиками, ступінь насиченість ринку даної продукцією; політика погашення кредиторську заборгованість, якість аналізу кредиторську заборгованість і послідовність використання її результатів, прийнята для підприємства система розрахунків.

При збільшенні безготівкових розрахунків оборотність і якість кредиторську заборгованість збільшується, а розмір зменшується, отже, платоспроможність і стійкість підприємства підвищується [5].

Важливим елементом управління кредиторською заборгованістю є її аналіз, тому керівництво підприємством повинно мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку.

Метою аналізу заборгованості є оцінка платіжної дисципліни покупців і замовників; ана-

ліз ризиків кредиторської заборгованості; виявлення у складі кредиторської заборгованості зобов'язань, малоімовірних для стягнення; розробка оптимальної політики, спрямованої в напрямі прискорення розрахунків й зниження ризику неплатежів [5].

Послідовність аналізу кредиторської заборгованості включає такі етапи:

- оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу;

- дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни;

- комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за системою відносних показників;

- порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості [6].

Аналіз кредиторської заборгованості починається з вивчення складу і структури кредиторської заборгованості за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Згідно НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Наказом № 73 від 07.02.2013 р. баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Для цього розраховують питому вагу кожного виду кредиторської заборгованості в загальній сумі. Такі показники розраховуються за звітом і за планом, а порівнюючи їх, визначають відхилення в структурі кредиторської заборгованості, установлюють причини змін її окремих складових і розробляють заходи для регулювання заборгованості, особливо тих її складових, які негативно впливають на діяльність підприємства [1].

Зобов'язання підприємства по розрахунках з постачальниками та підрядниками – це короткострокові зобов'язання, що виникають при постачанні продукції чи наданні послуг. Дані зобов'язання повинні погашатися згідно договорів про купівлю-продаж товарів, що укладаються з постачальниками чи підрядниками. В цих договорах зазначається предмет, строк дії та ціна договору, відповідальність та зобов'язання сторін тощо. Розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюються після відвантаження товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт або надання послуг або одночасно з ними за згодою організації або по її дорученню, або за передплатою [6].

За даними табл. 1 можна побачити поточні зобов'язання станом на 31 грудня 2015 року. Звідси видно, що загальна сума поточних зобов'язань і забезпечень на 31.12.2015 становить 4114903,2 млн. грн., що на 1178683,0 млн. грн. більше ніж на початок періоду. Порівнюючи початок і кінець періоду бачимо, що короткострокові кредити банків збільшились на 59865,9 млн. грн., кредиторська заборгованість зросла на 522454,7 млн. грн., поточні забезпечення зросли на 13224 млн. грн., доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків зросли на 4377,4 млн. грн., інші поточні зобов'язання зросли на 578761 млн. грн.

Для ефективної діяльності та розвитку підприємства необхідно контролювати та своєчасно

приймати рішення. Важливими об'єктами контролю та управління за сучасних умов залишаються кредиторська заборгованість. Механізмом, який регулює усі процеси, пов'язані з цією категорією є кредитна політика підприємства.

Таблиця 1
Поточні зобов'язання і забезпечення станом на 31 грудня 2015 року [2]

№	Назва статті	Дата	Сума
1.	поточні зобов'язання і забезпечення – усього	на 1 січня 2015 р.	2936220,2
		на 31 грудня 2015 р.	4114903,2
у тому числі:			
1.1	короткострокові кредити банків	на 1 січня 2015 р.	395843,5
		на 31 грудня 2015 р.	455709,4
1.2	кредиторська заборгованість	на 1 січня 2015 р.	1673808,7
		на 31 грудня 2015 р.	2196263,4
1.3	поточні забезпечення	на 1 січня 2015 р.	17232,8
		на 31 грудня 2015 р.	30456,8
1.4	доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	на 1 січня 2015 р.	27108,7
		на 31 грудня 2015 р.	31486,1
1.5	інші поточні зобов'язання	на 1 січня 2015 р.	822226,5
		на 31 грудня 2015 р.	1400987,5

Процес придбання матеріалів включає ряд логічно взаємозв'язаних видів робіт. Виділяються наступні стадії процесу придбання матеріалів: складання заявок; аналіз заявок; вибір постачальників; розміщення замовлень; контроль за виконанням замовлень; завершення процесу придбання.

Процес обговорення та узгодження умов може тривати нескінченно, але для контролю над угодою зазвичай виділяються ключові параметри, які звичайно відповідають цілям основних розділів договорів і угод між учасниками та їхніми консультантами, щоб при виникненні спірної ситуації повернутися до пошуку альтернативного рішення на їхній основі. А якщо ні, то проект може потонути в додаткових умовах, а його зміст загрузне в надрах юридичних формулювань. Тут необхідно звернути увагу на наступні моменти. По-перше, слід проаналізувати клієнтську базу консультанта на предмет наявності можливих покупців/продавців. По-друге, потрібно оцінити досвід команди та професіоналізм людей, яких готовий надати консультант. По-третє, необхідно вивчити географію роботи консультанта та його можливості з надання необхідних послуг у цільовому регіоні. По-четверте, бажано з'ясувати вартість послуг: розмір фіксованої винагороди, суму відшкодування витрат, відсоток за успішне здійснення угоди та умови розрахунків. По-п'яте, можна визначити ризик конфлікту інтересів як у самого консультанта, так і в клієнтів, з якими він працює [6].

Конфлікт може виникнути також через розбіжності цілей, які відображають не лише суперечні інтереси різних сторін, але й різнобічні інтереси (цілі) однієї й тієї ж особи. Наприклад, розробник економічної політики передбачає різноманітні цілі, намагаючись узгодити суперечли-

ві вимоги, що диктуються ситуацією (збільшення обсягів виробництва, підвищення доходів, зниження собівартості та екологічного навантаження тощо). В економіці постійним стимулом генерування нової інформації є конкуренція, котра автоматично відкриває шлях науково-технічним винаходам, технічному прогресу, і навпаки, науково-технічний прогрес – його динамізм стимулює конкуренцію [5].

Висновки. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення розрахунків підприємства з кредиторами потребує належної організації, оскільки ця заборгованість може стати причиною розвитку негативних явищ його діяльності. Завдання щодо підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю товарного характеру повинне бути одним із пріоритетних для кожного

суб'єкта господарювання: з одного боку, це створить запобіжний механізм щодо стрімкого зростання зобов'язань та його впливу на економічну безпеку підприємства, а з іншого – дозволить отримати максимальний ефект від використання залучених ресурсів. Управління кредиторською заборгованістю передбачає застосування організацією найбільш підходящих і вигідних форм і термінів розрахунків із контрагентами, й у найзагальнішому вигляді зводиться для збереження фінансової стабільності фірми. Контроль станом кредиторську заборгованість є необхідною передумовою стійкого фінансового стану підприємства.

Нормальне стан оборотності кредиторську заборгованість – це одна з умов відсутності збоїв у діяльності підприємства міста і здійснення нормальних циклів діяльності.

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / за заг. ред. Ф.Ф. Бутиця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/pz/pz_ed/pz_ed_u/pz_ed_3_15_u.htm
3. Марчак Н.В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств / Н.В. Марчак, О.О. Фокіна // Інноваційна економіка. – 2011. – № 2. – С. 237-239.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20.
5. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.]; частина I / Ю.М. Тютюнник. – Полтава: РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
6. Шишкова Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами підприємства / Н.Л. Шишкова // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – С. 20-28.

Жаворонок А.В., Моржук В.В.

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО И КОНТРОЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ТОВАРЫ, РАБОТЫ, УСЛУГИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие кредиторской задолженности, ее состав. Указано значимость и цель анализа и управления кредиторской задолженностью для предприятий, работающих в рыночных условиях. Раскрыты этапы осуществления анализа кредиторской задолженности за товары, работы, услуги. Исследовано состояние кредиторской задолженности в составе текущих обязательств и обеспечений и ее изменение в течение 2015 г. Выделены основные моменты, в процессе обсуждения и согласования условий с контрагентами.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, управление, контроль, учетно-аналитическое обеспечение, предприятие, хозяйственная деятельность.

Zhavoronok A.V., Morzhuk V.V.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FEATURES OF ASSESSMENT-ANALYTICAL AND CONTROL ASSESSMENT OF THE CREDIT PROTECTION OF THE ENTERPRISE FOR GOODS, WORKS, PRODUCTS

Summary

The article deals with the concept of payables and its composition. The importance and purpose of analysis and management of accounts payable for enterprises operating in market conditions are noted. The stages of the analysis of accounts payable for goods, work, and services are disclosed. The status of accounts payable in the composition of current liabilities and provisions and its change during 2015 is investigated. The main points regarding the process of discussion and agreement of conditions with counterparties are singled out.

Keywords: accounts payable, management, control, accounting and analytical support, enterprise, economic activity.