

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ

Висвітлено тенденції та проблеми формування кредиторської заборгованості торговельних підприємств як важливого чинника підвищення ефективності їх функціонування. Запропоновано методику оцінювання кредиторської заборгованості та створення системи управління нею на підприємствах торгівлі.

Ключові слова: зобов'язання, оборотний капітал, кредиторська заборгованість торговельного підприємства, оцінка кредиторської заборгованості, управління кредиторською заборгованістю.

Вступ. У кризових умовах господарювання для багатьох торговельних підприємств важливою проблемою економічного розвитку є нестача оборотного капіталу, яка супроводжується низьким рівнем його використання. Розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжних країн свідчать про залежність результатів діяльності підприємств від ефективності управління процесом формування і використання їх оборотного капіталу. Тому дослідження кредиторської заборгованості як важливого чинника підвищення ефективності функціонування підприємства набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Істотний внесок у вивчення проблем управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Л. Бабич, О. Білейченко, Є. Бикова, І. Бланк, Є. Брігхем, О. Василик, Дж. Ван Хорн, Л. Драгун, О. Єфімова, А. Золотарьов, І. Зятковський, К. Измайлова, А. Карбовник, В. Ковальов, М. Крейніна, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Л. Мартюшева, П. Орлов, Л. Павлова, А. Подерьогін, Г. Поляк, Р. Слав'юк, В. Столяров, Є. Стоянова, Є. Хелферт, А. Шеремет та інші. Питання управління оборотним капіталом у сучасній літературі трактується насамперед як управління окремими компонентами оборотних коштів і джерелами оборотних коштів [2, с. 78]. Незважаючи на те, що зобов'язання є одним із трьох визначальних елементів у системі бухгалтерського обліку, багато питань, пов'язаних з обліком, аналізом і управлінням кредиторською заборгованістю торговельних підприємств, нині залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання. На основі вивчення теоретичних джерел та даних про кредиторську заборгованість торговельних підприємств дослідити її стан, визначити методику оцінювання та пріоритетні напрями вдосконалення управління для забезпечення ефективного використання їх оборотного капіталу.

Виклад основного матеріалу. З розвитком конкуренції на ринку та зниженням прибутковості, перспективи розвитку торговельного підприємства значною мірою залежать від стану кредиторської заборгованості та управління нею. Вміння планомірно і раціонально керувати кредиторською заборгованістю в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси останнього на виживання. Основні причини збитковості торговельних підприємств криються в неефективному управлінні оборотним капіталом, у послабленні контролю за дотриманням розрахунково-платіжної дисципліни, що призвело до значного зростання кредиторської заборгованості як основного

джерела формування фінансових ресурсів багатьох торговельних підприємств. Водночас, за сприятливих економічних умов важливою є проблема оптимального розподілу ресурсів між кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємств.

Науковці виокремлюють три типи політики формування оборотного капіталу підприємств – агресивну, помірну і консервативну. Агресивна політика передбачає, що за рахунок короткотермінового позикового капіталу фінансується переважна частина постійної і вся змінна частина оборотних активів. Така модель фінансування створює проблеми у забезпеченні поточної платоспроможності та фінансової стійкості підприємств. Разом із тим, вона дає змогу здійснювати операційну діяльність з мінімальною потребою у власному капіталі, а отже, забезпечувати найвищий рівень його рентабельності. За такого фінансування вартість капіталу – мінімальна, проте ризик, пов'язаний з проблемою ліквідності, – досить високий. Помірна політика передбачає, що за рахунок власного і довготермінового позикового капіталу має фінансуватися постійна частина оборотних активів, тоді як за рахунок короткотермінового позикового капіталу – весь обсяг змінної їх частини. Вона забезпечує прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства і рентабельність використання власного капіталу, наближену до середньоринкової норми прибутку на капітал. Консервативна політика передбачає, що за рахунок власного капіталу і довготермінових зобов'язань повинна фінансуватися постійна частина оборотних активів і близько половини змінної їх частини. Решта оборотних активів повинна фінансуватися за рахунок короткотермінового позикового капіталу. Такий тип політики забезпечує високий рівень фінансової стійкості підприємства (за рахунок мінімального обсягу використання короткотермінових позикових коштів), однак збільшує витрати власного капіталу на їх фінансування, що призводить до зниження рівня його рентабельності. Вартість капіталу за такого фінансування є дуже висока, а ризик залишитися без коштів є мінімальним. Отже, від того, як фінансові менеджери ставляться до ризику, залежить вибір підприємством політики формування оборотного капіталу. Якщо підприємство впевнене в тому, що короткотермінові зобов'язання будуть легко поновлені, то, застосувавши агресивний тип, воно заощадить значні кошти на оплаті позик. Натомість, коли немає впевненості, що можна буде постійно підтримувати зобов'язання на визначеному рівні, помірний тип або навіть консервативний буде ефективнішим [1, с. 78]. Актуальність цієї проблеми підвищується з огляду на те, що особливо велика частка позикових засобів наявна у фінансуванні діяльності торговельних підприємств.

Визначення поняття "зобов'язання" наведено в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та П(С)БО 2 "Баланс": зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди. Відповідно до цього під кредиторською заборгованістю можна розуміти всі види короткотермінових зобов'язань торговельного підприємства перед будь-якими кредиторами.

У складі кредиторської заборгованості виділяють заборгованість підприємства: перед постачальниками і підрядниками за поставлені товари, надані послуги, виконані роботи й ін.; персоналом підприємства; бюджетом по податках, зборах і штрафних санкціях; державними позабюджетними фондами; іншими кредиторами. При цьому заборгованість працівникам з оплати праці, заборгованість перед бюджетом і державними позабюджетними фондами відносять до стійких пасивів і можуть враховувати під час визначення величини пасивів, необхідних для здійснення господарської діяльності нарівні з власними засобами підприємства.

Обстеження торговельних підприємств Львівщини, яке ми провели, показало значну частку в їх кредиторській заборгованості за товари, роботи, послуги – 80-90 %. Це свідчить, що основним джерелом фінансування закупівель товарів є кредити банків. Однак досить значні обсяги дебіторської заборгованості вказують на неналежний стан фінансової дисципліни у взаємовідносинах підприємств із контрагентами.

З метою ефективного управління оборотним капіталом торговельного підприємства особливо важливий є систематичний аналіз кредиторської заборгованості підприємства для запобігання виникненню кризової ситуації. Аналіз кредиторської заборгованості варто проводити за даними бухгалтерської звітності підприємств, а також за даними аналітичного обліку розрахунків із кредиторами. Його потрібно здійснювати в певній послідовності та починати з оцінювання обсягу і динаміки кредиторської заборгованості загалом і за видами. Зазначимо, що визначити кількісний вплив зміни кредиторської заборгованості на фінансовий стан торговельного підприємства достатньо складно. Зростання кредиторської заборгованості не можна однозначно оцінювати негативно як збільшення боргів із боку підприємства перед кредиторами, погашення яких спричиняє відтік ресурсів, погіршення фінансового стану підприємства. Наголосимо, що кредиторська заборгованість – це альтернатива короткотермінового фінансування діяльності підприємства торгівлі, причому досить вигідна, оскільки невивплачена короткотермінова кредиторська заборгованість – це джерело безвідсоткового боргового фінансування. Важливим напрямом аналізу кредиторської заборгованості є вивчення її складу і структури. При цьому найбільший інтерес становить оцінювання динаміки і структури кредиторської заборгованості в загальній сумі та в розрізі кредиторів. Цей етап аналізу потрібно доповнити оцінкою структури термінової і простроченої кредиторської заборгованості із застосуванням динамічних рядів.

Однією із складових аналізу короткотермінових зобов'язань є оцінка динаміки показника оборотності кредиторської заборгованості ($O_{кз}$):

$$O_{кз} = \frac{T}{KЗ},$$

де: $O_{кз}$ – кількість обертів кредиторської заборгованості підприємства в періоді; T – загальна сума товарообороту підприємства в цьому періоді; $KЗ$ – середній залишок кредиторської заборгованості в цьому періоді [3, с. 537].

Період погашення кредиторської заборгованості ($ПП_{кз}$) визначають у днях шляхом відношення середнього значення сальдо кредиторської заборгованості до одноденного товарообороту за закупівельними цінами за період:

$$ПП_{кз} = \frac{KЗ \times D}{T},$$

де: $ПП_{кз}$ – середній термін погашення кредиторської заборгованості; D – кількість днів у цьому періоді [3, с. 537].

Для поліпшення фінансового стану торговельного підприємства необхідно регулярно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, їх рівнем, показниками оборотності та періодом погашення заборгованості. У господарській практиці підприємств торгівлі цьому аспекту управління зобов'язаннями не приділяють достатньої уваги, що призводить до безконтрольного зростання боргів, зокрема і прострочених, погіршення фінансового стану торговельних підприємств. Швидша оборотність дебіторської заборгованості, порівняно з кредиторською, дає змогу підприємству отримати грошові кошти від дебіторів і спрямувати їх на погашення боргів кредиторам. Окрім цього, протягом певного періоду (різниця між періодами погашення дебіторської і кредиторської заборгованості) в розпорядженні підприємства будуть наявні вільні грошові кошти. З цієї позиції прискорення оборотності дебіторської заборгованості й уповільнення кредиторської покращує фінансовий стан підприємства, що свідчить про виважену кредитну політику підприємства. Вдалу кредитну політику підприємства характеризує перевищення абсолютної величини дебіторської заборгованості над кредиторською, що свідчить про нарощування господарського обороту. Натомість, в умовах інфляції значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства. Таким чином, оцінка впливу балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства повинна здійснюватись з врахуванням рівня платоспроможності та відповідності періодичності перетворення дебіторської заборгованості в грошові кошти, періодичності погашення кредиторської заборгованості.

Своєчасний і регулярний моніторинг коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, кредитоспроможності дасть змогу підприємствам ефективно управляти своїми зобов'язаннями, пропонувати певні заходи для коригування існуючого стану, не допускаючи виникнення кризових ситуацій.

Розробка шляхів підвищення ефективності управління зобов'язаннями торговельних підприємств пов'язана з низкою проблем. По-перше, обмеженість джерел інформації для аналізу зобов'язань пов'язана з відсутністю повної і достовірної інформації про прострочену заборгованість. Формування достовірної обліково-аналітичної інформації дасть змогу здійснювати аналітичні розрахунки і своєчасно приймати обґрунтовані рішення у сфері управління зобов'язаннями підприємства. По-друге, загальноприйнята методика аналізу фінансового стану підприємств (зокрема боргових зобов'язань), застосовувана підприємствами, полягає в механічному порівнянні отриманих

даних із нормативами без адаптації її до особливостей діяльності в торгівлі. Фінансові коефіцієнти мають статичний характер. Необхідний комплексний і всебічний розгляд та інтерпретація значень фінансових коефіцієнтів до конкретної ситуації. По-третє, оцінка короткотермінових зобов'язань підприємств має епізодичний характер, що призводить до виникнення кризових ситуацій. Необхідно регулярно і результативно здійснювати аналіз договірних умов підприємства, прогнозуючи розміри кредиторської і дебіторської заборгованості. Разом із тим, ефективність управлінських рішень знижується внаслідок відсутності індексації зобов'язань, особливо дебіторської і кредиторської заборгованості.

Висновки. Для забезпечення стабільного розвитку торговельного підприємства необхідні постійний моніторинг, сучасні методи оцінки, а також чітка організація управління його кредиторською заборгованістю. Побудова та вдосконалення системи управління кредиторською заборгованістю на підприємствах торгівлі пропонуємо здійснювати шляхом виділення основних понять і процедур системи управління кредиторською заборгованістю; виявлення існуючих проблем формування та контролю кредиторської заборгованості на підприємстві; формування моделі управління кредиторською заборгованістю з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообігу до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування кредиторської заборгованості та створення механізму мотивації і стимулювання її зниження.

Література

1. Князь С.В. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / С.В. Князь, Н.Г. Георгіаді, О.В. Князь. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2006. – 183 с.
2. Колодяжна К.А. Управління оборотними коштами і їхня роль в діяльності торговельних підприємств / К.А. Колодяжна // Торговля і ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : Вид-во ДонНУЕТ. – 2009. – Вип. 28, т. 2. – С. 76-82.
3. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник [для студ. ВНЗ] / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко / за ред. проф. Н.М. Ушакової. – К. : Вид-во "Хрещатик", 1999. – 800 с.

Мищенко Н.Г., Мищук А.И. Кредиторская задолженность торгового предприятия: проблемы оценки и управления

Отражены тенденции и проблемы формирования кредиторской задолженности торговых предприятий как важного фактора повышения эффективности их функционирования. Предложена методика оценки кредиторской задолженности и создание системы управления ею в предприятиях торговли.

Ключевые слова: обязательства, оборотный капитал, кредиторская задолженность торгового предприятия, оценка кредиторской задолженности, управление задолженностью.

Mitsenko N.G., Mishchuk A.I. Creditor arrears of trade enterprise: problems of management and valuating

Tendencies and problems of trade enterprises creditor arrears forming are reflected as an important factor of their functioning efficiency increase. Methodical of creditor arrears estimation and its management system creation in trade enterprises are offered.

Keywords: obligation, floating capital, trade enterprise creditor arrears, estimation of creditor arrears, creditor arrears management.

УДК 658.784.061.5:005.93

Доц. І.П. Міщук, канд. екон. наук;
магістрант О.В. Рижкова – Львівська КА

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Висвітлено проблеми формування ефективної політики управління товарними запасами торговельних підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування. Визначено внутрішні та зовнішні чинники впливу на товарні запаси. Обґрунтовано використання методу швидкого реагування для поповнення товарних запасів.

Ключові слова: товарні запаси, функції товарних запасів торговельного підприємства, чинники впливу на запаси, управління товарними запасами, метод швидкого реагування.

Вступ. Нові умови господарювання, розвиток і поглиблення товарно-грошових відносин, повного госпрозрахунку та самофінансування сприяли появі в Україні нового типу організації економічних відносин між продавцями і споживачами товарів, відкрили широкий простір комерційній ініціативі, самостійності та підприємливості торговельних працівників. При цьому одним з основних чинників забезпечення успіху торговельного підприємства та ефективності його діяльності виступає успішна робота з управління товарними запасами. Наявність останніх є необхідною умовою для здійснення процесів продажу товарів, але їх існування веде до виникнення у торговельного підприємства витрат, зумовлених самим фактом створення та існування запасів, а також – діями з їх підтримання, витрачання, оновлення. В умовах світової фінансової кризи проблема формування та використання товарних запасів як одного з основних чинників виникнення витрат торговельного підприємства та одночасно – ресурсу забезпечення його доходів є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження товарних запасів та визначення їх економічної сутності як одного з елементів управління розглянуто у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, як І. Бланк, Дж. Букан, Ф. Бутинець, М. Дарбінян, Л. Дашков, С. Еммет, П. Зерматі, Е. Кенігсберг, Л. Лігоненко, В. Лотоцький, В. Лукинський, А. Мазаракі, А. Мендель, П. Мілгром, Н. Міщенко, Л. Наговіцина, А. Радіонов, Дж. Робертс, Р. Уїлсон, Н. Ушакова, Л. Фролова Ф. Харріс, Дж. Шрайбфедер та ін. Однак залишаються недостатньо відображеними питання формування системи управління товарними запасами в умовах нестабільного середовища функціонування торговельних підприємств, поглиблення фінансової кризи.

Постановка завдання. Виходячи з особливої ролі товарних запасів у функціонуванні торговельного підприємства (забезпечення обсягу товарообороту, задоволення попиту споживачів, формування конкурентоспроможності підприємства торгівлі та його асортиментної політики тощо), виявити нагальні проблеми в управлінні ними та запропонувати сучасні методи формування товарних запасів в умовах прояву кризових явищ в економіці країни.

Виклад основного матеріалу. Формування стійкого зростання торговельної діяльності та безперерійний процес реалізації неможливі без управління його ресурсами, зокрема – товарними запасами [1, с. 95]. При цьому визначення сутності товарних запасів різними авторами наведено у табл.