

УДК 658:005.622:33

Доц. Р.С. Сорока, канд. екон. наук;

магістрант І.В. Брень; магістрант О.М. Колич – Львівський ДУВС

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАБОРГОВАНІСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено роль дебіторської заборгованості у формуванні економічної безпеки суб'єктів підприємництва. Досліджено тенденції формування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств України за 2008-2012 рр. Визначено необхідність і послідовність управління дебіторською заборгованістю підприємств. Запропоновано використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для управління взаєморозрахунками підприємства, які приводять до підвищення рівня економічної безпеки, а саме: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції та форфейтинг.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, рефінансування дебіторської заборгованості.

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва завжди потребує достатності капіталу, оскільки ресурси, які формують капітал підприємства, є джерелом реалізації управлінських рішень та формування прибутку. Разом з тим, важливого значення набувають і напрями вкладення капіталу у активи, що є визначальним чинником забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності та економічної безпеки підприємства.

Головним чинником, що визначає фінансовий стан суб'єкта підприємництва, є стан його оборотних активів і одного з елементів – дебіторської заборгованості. Тому використання дебіторської заборгованості є важливим питанням для кожного підприємства і потребує виваженого підходу до визначення обсягу та заходів щодо її погашення.

Стан дослідження. Цій темі приділено значну увагу, оскільки наявність дебіторської заборгованості в балансі підприємств супроводжує їх виробничо-господарську діяльність протягом майже всього існування як суб'єкта господарювання. Так, проблему управління дебіторською заборгованістю досліджувало багато вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків [1-6, 8-11]. Разом з тим залишаються недослідженими аспекти щодо ролі дебіторської заборгованості як елемента формування економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних методів рефінансування дебіторської заборгованості як одного з визначальних факторів формування ефективного механізму економічного убезпечення підприємства із врахуванням умов трансформаційної економіки. Сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості дають змогу підприємству пришвидшити кругообіг інвестованих ресурсів та забезпечити фінансову стійкість та безпеку суб'єктів підприємництва.

Виклад основних положень. Дебіторська заборгованість є особливим видом активів, який визначає права підприємства на отримання від контрагентів грошових коштів. Від умов її визнання, достовірності оцінки, а особливо своєчасності погашення залежить рівень платоспроможності підприємства та його економічна безпека.

Наявність дебіторської заборгованості є об'єктивно обумовленою, адже за наявності конкуренції і труднощів у реалізації товарів підприємства продають їх, використовуючи форми наступної оплати. Поряд з тим, дебіторська заборгованість характеризує вилучення капіталу з обороту підприємства і використання його іншими підприємствами, що є однією з визначальних загроз їх економічній безпеці. Саме тому якість оборотних активів, фінансовий стан підприємства та його економічна безпека значною мірою залежить від стану розрахункової дисципліни і від розміру, якості та ліквідності дебіторської заборгованості.

Роль дебіторської заборгованості у формуванні економічної безпеки суб'єктів підприємництва зумовлена тим, що процес її формування та погашення супроводжується непрямими втратами в доходах підприємства, економічний зміст яких полягає в таких аспектах:

- чим триваліший період погашення дебіторської заборгованості, тим менший дохід від капіталу, вкладеного в дебіторів. Це – наслідок основного принципу діяльності підприємства: капітал, вкладений в активи, повинен приносити прибуток, який за інших рівних умов, тим вищий, чим вища оборотність;
- в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежів автоматично приводить до зниження вартості реалізованих товарів, тобто грошові кошти, які повертаються боржниками, певною мірою знецінюються;
- дебіторська заборгованість є одним із видів активів підприємства, для фінансування якого необхідне відповідне джерело. Оскільки будь-які ресурси в ринковій економіці мають свою ціну, то підтримання певного рівня дебіторської заборгованості пов'язане з відповідними затратами.

Тенденції показників дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств України наведено у табл. 1.

Через знецінення оборотного капіталу виникли значні розбіжності між обсягами його двох частин – грошової і матеріальної, внаслідок чого грошова частина оборотного капіталу на сьогодні не спроможна обслуговувати господарський оборот. Але в економіці, як і в природі, "провалів не буває" – на теперішній час цей "провал" в економіці України заповнився затримкою платежів. Станом на 1.01.2013 р. дебіторська і кредиторська заборгованість суб'єктів підприємництва становила відповідно 1701,4 та 2065,1 млн грн (у відсотках до ВВП це становить відповідно 120,76 % і 146,57 %), що свідчить про масштаби неплатежів [7]. Фактично можна стверджувати, що наявність великих обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості відносно ВВП є загрозою фінансовій безпеці України, адже збільшення вартості ВВП відбувається через істотне зростання взаємної заборгованості між суб'єктами підприємництва, що свідчить про неефективне використання їх фінансових ресурсів. Так, протягом 2008-2012 рр. темп приросту ВВП (48,60 %) був істотно нижчий, ніж темп приросту дебіторської (78,23 %) та кредиторської (88,92 %) заборгованостей.

На нашу думку, головна причина затримки платежів породжена невідповідністю між стадіями руху оборотного капіталу. Здебільшого у підприємств механізм його самовідтворення порушений через великий обсяг дебіторської заборгованості покупців, внаслідок чого значна частина авансованого грошового оборотного капіталу повертається із значним запізненням або, в крайньому випадку, зовсім не повертається. Тому утворилася "ніша" у вигляді дебіторської заборгованості покупців, через яку відбувається переливання оборотного капіталу із матеріальної форми у грошову.

Табл. 1. Динаміка показників заборгованості підприємств України у 2008-2012 рр.¹

Показник	Роки						Відхилення (+;-)					
	2008		2009		2010		2011		2012		2012 р. від 2011 р.	
	абсолютний ріст	темпу, %	абсолютний ріст	темпу, %	абсолютний ріст	темпу, %	абсолютний ріст	темпу, %	абсолютний ріст	темпу, %	абсолютний ріст	темпу, %
1. Дебіторська заборгованість, млн грн	954606,0	1106143,6	1308084,8	1426657,0	1701397,3	746791,3	78,23	274740,3	19,26			
2. Оборотні активи, млн грн	1573587,9	2229892,3	2162603,9	2506632,2	2921135,8	1347547,9	85,64	414503,6	16,54			
3. Кредиторська заборгованість, млн грн	1093087,5	1293910,7	1552351,2	1753282,8	2065065,8	971978,3	88,92	311783,0	17,78			
4. Поточні зобов'язання, млн грн	1352935,8	1556970,3	1834297,8	2097647,6	2472841,7	1119905,9	82,78	375194,1	17,89			
5. ВВП, млн грн	948156,0	913345,0	1082569,0	1304079,0	1408889,0	460733,0	48,60	104810,0	8,04			
6. Частка дебіторської заборгованості, %:												
6.1. в оборотних активах	60,66	49,61	60,49	56,92	58,24	-2,42	-3,99	1,32	2,32			
6.2. у ВВП	100,68	121,11	120,83	109,40	120,76	20,08	19,94	11,36	10,38			
7. Частка кредиторської заборгованості, %:												
7.1. у поточних зобов'язаннях	80,79	83,10	84,63	83,58	83,51	2,72	3,37	-0,07	-0,08			
7.2. у ВВП	115,29	141,67	143,40	134,45	146,57	31,28	27,13	12,12	9,01			
8. Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей	0,87	0,85	0,84	0,81	0,82	-0,05	-5,75	0,01	1,23			

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ. Джерело: склали автори на основі даних Державної служби статистики України

Для забезпечення довготермінової виробничої та ефективної діяльності суб'єктам підприємництва необхідно мати достатній рівень поточних активів, для того, щоб бути спроможним покрити кредиторські зобов'язання і зберегти свою ліквідність та платоспроможність. Дані табл. 1 свідчать, що станом на кінець 2012 р. підприємства країни володіли оборотними активами вартістю 2921135,8 млн грн, тоді як у 2008 р. їх вартість становила 1573587,9 млн грн (порівняно з 2008 р. вона зросла на 1347547,9 млн грн, або на 85,64 %). Це засвідчує, що суб'єкти підприємництва останніми роками розширюють обсяги своєї діяльності. Підвищення частки оборотних активів при ефективному їх використанні призведе до пришвидшення оборотності сукупних активів підприємств.

Протягом 2008-2012 рр. вартість оборотних активів перевищувала обсяг поточних зобов'язань, що є зовнішньою ознакою ліквідності та платоспроможності суб'єктів підприємництва. Позитивним моментом також варто вважати випереджальну тенденцію росту вартості оборотних активів над вартістю дебіторської заборгованості протягом 2008-2012 рр. (відповідно 85,64 % та 78,23 %) та неістотне зниження частки дебіторської заборгованості як складової оборотних активів із 60,66 % станом на кінець 2008 р. до 58,24 % станом на кінець 2012 р. Ці тенденції сприяють підвищенню якості та ліквідності оборотних активів суб'єктів підприємництва України.

Поряд з тим, як показало дослідження, впродовж останніх років частка дебіторської заборгованості у загальній величині оборотних активів вітчизняних суб'єктів підприємництва є домінуючою, що свідчить про деформовану структуру матеріалізованих форм оборотного капіталу, нерациональне використання оборотного капіталу, що, водночас, позначається й на результатах роботи підприємств.

Збільшення дебіторської заборгованості зумовлює зростання потреби в оборотному капіталі на стадії розрахунків і сповільнює його оборот. Внаслідок цього зростає період перебування оборотного капіталу в сфері обігу. Отже, оборотний капітал суб'єктів підприємництва, опосередковуючи сферу виробництва, не змінює свого обсягу, натомість у сфері обігу його частину вилучають із обороту підприємств у формі дебіторської заборгованості, що сповільнює період кругообігу та впливає на ефективність використання оборотного капіталу в сфері виробництва. У зв'язку з цим, грошова форма оборотного капіталу підприємств неспроможна забезпечити виконання платіжних зобов'язань підприємства, що зумовлює зростання кредиторської заборгованості (рис. 1).

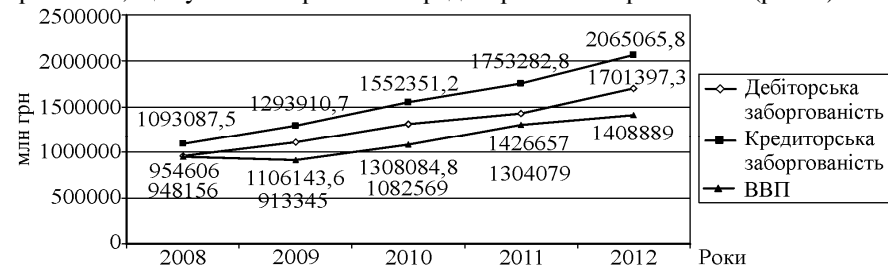


Рис. 1. Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей та ВВП суб'єктів підприємництва за 2008-2012 рр. (розрахували та побудували автори за даними [7])

Протягом усього досліджуваного періоду обсяги кредиторської та дебіторської заборгованостей істотно перевищували вартість ВВП, що свідчить про кризу неплатежів в Україні. Водночас зауважимо, що зростання обсягів заборгованості вітчизняних суб'єктів підприємництва зумовлене багатьма зовнішніми (чинний порядок розрахунків у країні, податкова, грошово-кредитна політика, рівень інфляції, обсяг ринку та рівень його насиченості, менталітет власників фірм тощо) і внутрішніми (договірна політика підприємств, застосування різних видів розрахунків, стан контролю за дебіторською заборгованістю, рівень організації збуту продукції, налагодження контролю за виконанням договірних зобов'язань, цінова та фінансова політика підприємства тощо) чинниками.

Кредиторська заборгованість суб'єктів підприємництва України упродовж 2008-2012 рр. домінувала над дебіторською заборгованістю. Це обумовило той факт, що навіть використання залучених коштів постачальників у формі кредиторської заборгованості не могло забезпечити зростання ефективності використання оборотного капіталу, оскільки на кожну гривню кредиторської заборгованості припадало від 0,81 грн до 0,87 грн дебіторської заборгованості. А наявність переважаючої кредиторської заборгованості могла б ефективно вплинути на рух оборотного капіталу, тому що це додаткове збільшення обсягів оборотного капіталу в сфері обігу.

Результати аналізу засвідчили, що більшість підприємств не приділяють значної уваги дебіторській заборгованості, яка нерідко становить значну частку в структурі оборотних активів підприємства – її рівень може істотно коливатися, але, як правило, становить не менше 20-30 %. Оскільки дебіторська заборгованість, тобто заборгованість підприємств, організацій, осіб та держави певному підприємству, за своїм економічним змістом є іммобілізацією, тобто вилучення із господарського обороту власного оборотного капіталу підприємства, тому необхідно розробляти модель управління дебіторською заборгованістю.

Враховуючи те, що в загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунок з покупцями припадає 80-90 %, управління дебіторською заборгованістю підприємств пов'язано насамперед з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості покупців за розрахунками за реалізовану продукцію [2, с. 140]. Тобто, політика управління дебіторською заборгованістю підприємства є за своїм економічним змістом його кредитною політикою стосовно покупців товарів, яка спрямована на розширення обсягу обороту та яка полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості і забезпечення своєчасної її інкасації [2, с. 140]. Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства повинна бути спрямована на вирішення таких основних завдань (рис. 2). Проте, як свідчить практика, увагу приділяють лише трьом-чотирьом із зазначених завдань.

Вибір політики управління дебіторської заборгованості, на наш погляд, повинен охоплювати такі етапи.

По-перше, визначаються умови продажу товарів: у кредит чи за попередньою оплатою. Адже, передусім, управління дебіторською заборгованістю пов'язане з вибором між прибутком від збільшення обороту, прискоренням оборотності, спричинених кредитною політикою, і витратами, пов'язаними з проведенням цієї політики.

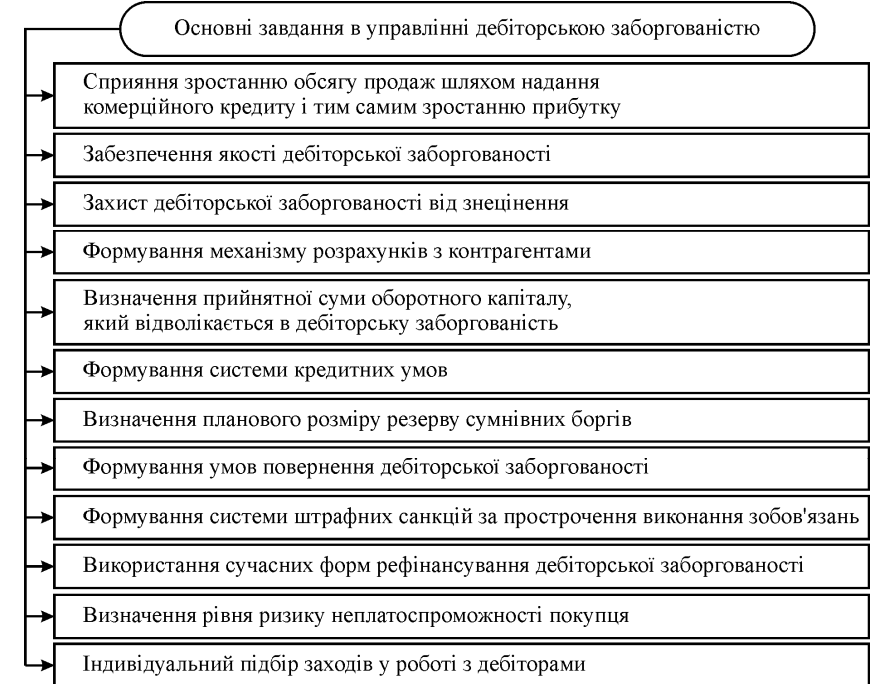


Рис. 2. Завдання управління дебіторською заборгованістю в системі формування економічної безпеки підприємства

Працівники, які пов'язані з реалізацією товарів, можуть здійснювати вплив на прибутковість і обсяг дебіторської заборгованості, користуючись доступними інструментами (табл. 2), які використовуються для стимулювання додаткових обсягів продажу. Елементи вказаного підходу наведено в зарубіжній літературі [11].

Одним із найпрогресивніших інструментів стимулювання збуту є використання знижки за оплату в строк, яка надається у разі здійснення оплати в рамках строку дії знижки або раніше настання стандартного строку оплати [10].

По-друге, надаючи відстрочку покупцям, необхідно сформувати систему кредитних умов (рис. 3) та пересвідчитись у платоспроможності клієнтів.

По-третє, на основі результатів оцінки кредитоспроможності покупців визначаються клієнти, які через низку об'єктивних обставин не оплатять рахунки – їм доцільно надавати надбавку за порушення розрахунково-платіжної дисципліни.

По-четверте, визначаються процедури інкасації дебіторської заборгованості і форми її рефінансування. В наявних на цей час умовах, зумовлених трансформацією економіки України, необхідно розробити і реалізувати спеціальну програму погашення дебіторської заборгованості, в якій відома кінцева ціль, а технологія нова [3, с. 92].

Табл. 2. Інструменти, які використовуються для стимулювання додаткових обсягів продажу

Склад інструментів	Основні особливості	
	позитивні	негативні
Надання товарного кредиту	Збільшення привабливості умов продаж, що отримує додатковий дохід від процентів	Збільшуються витрати по обслуговуванню боргу та інкасації, втрати в різниці від отриманого проценту і вартістю залучених нових результатів, а також ймовірність виникнення безнадійних боргів
Відстрочка платежу	Підвищення обсягів товарообороту і збільшення маси прибутку	Підприємство починає нести певні витрати, а саме, витрати від невикористання ресурсів, які іммобілізовані в дебіторську заборгованість (витрати, пов'язані з проведенням інкасаційної політики, збільшення ймовірності виникнення безнадійних боргів із-за збільшення відстрочки платежу)
Знижка на товари	Підвищення обсягів товарообороту	Негативний ефект пов'язаний з витратами від надання знижки, а також витратами, пов'язаними з проведенням інкасаційної політики
Знижка за оплату в строк, або часова знижка	Покупець має пряму вигоду від зменшення витрат на придбання товарів, а продавець – отримує непряму вигоду у зв'язку з прискоренням коштів, які вкладені в дебіторську заборгованість. Крім цього, позитивні ефекти надання такої знижки наступні: збільшення обсягів товарообороту, зменшення втрат внаслідок безнадійних боргів, оскільки стимулюється швидка оплата.	Негативний ефект полягає у витратах від надання знижки.

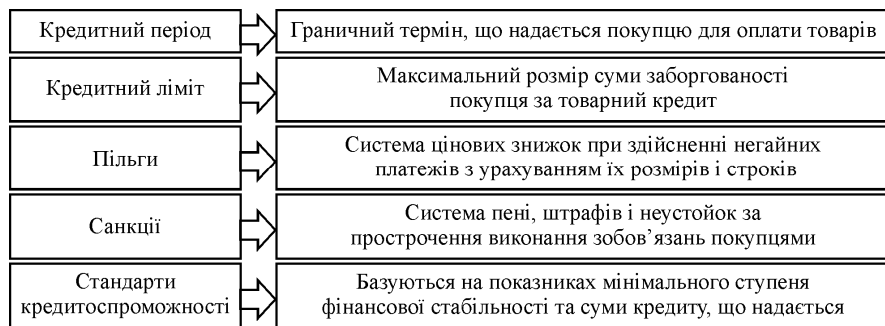


Рис. 3. Система кредитних умов

Розроблення політики інкасації дебіторської заборгованості передбачає встановлення на підприємстві певної системи процедур, пов'язаних із сплатою боргів. Ці процедури повинні передбачати строки і форми попереднього і наступного нагадування покупцям про дати платежів (в іноземній практиці для цих цілей використовується відправлення стейтметів, при цьому використовуються кольорові ефекти в нагадуваннях; письмові попередження, телефонні розмови з головними менеджерами підприємства покупця); можливості і умови пролонгації боргу за наданим кредитом; подання до суду позову про банкрутство тощо. У

системі цих процедур із розвитком ринку та інфраструктури фінансового ринку в нашій країні можуть бути застосовані й спеціальні методи і форми оплати дебіторської заборгованості – її рефінансування, тобто переведення в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти і високоліквідні короткотермінові цінні папери). Основними формами рефінансування є: факторинг, облік векселів, форфейтинг, залучення позикового капіталу. Досвід доводить, що в деяких випадках процедура інкасації дебіторської заборгованості викликає найбільшу частку поточних витрат, пов'язаних із загальним процесом її обслуговування.

Як вирішення проблеми дефіциту власного оборотного капіталу на підприємствах можна запропонувати використовувати факторинг. Зміст обслуговування фактором (банком або факторинговою компанією) на основі його договору про факторингове обслуговування постачальника – надання йому послуг, спрямованих на вирішення фінансових й організаційних проблем, пов'язаних із продажем товарів у кредит в обмін на переуступлення ним своєї дебіторської заборгованості.

Основною послугою при факторингу є фінансування фактором поставок товарів з відстрочкою платежу. Під час проведення такої операції фактор в термін до трьох днів перераховує підприємству-продавцю основну частину боргу за платіжними документами (в розмірі 70-90 % залежно від ризику). Решту 10-30 % боргу за поставлені товари банк повертає після надходження коштів від платника. За здійснення такої операції підприємство-продавець сплачує диференційовану комісійну плату у відсотках до суми платежу.

Крім таких виплат, фактор бере на себе й інші проблеми, пов'язані з обслуговуванням товарного кредиту. Друга послуга при факторингу – страхування ризиків, пов'язаних із поставкою товарів з відстрочкою платежу, зокрема ризику неотримання платежу від покупця в термін, через що раніше могли виникнути проблеми внаслідок нестачі грошових засобів для розрахунку з його власними постачальниками. Третя послуга – адміністративне управління заборгованістю – передбачає контроль за своєчасною оплатою поставок покупцями.

Крім цього, фінансування при факторингу має ще низку переваг, серед яких насамперед необхідно відзначити:

- комплексну систему довготермінового фінансування підприємства;
- автоматичне збільшення фінансування в міру росту обсягів продаж;
- постачальник не повинен повертати виплачені йому гроші, оскільки витрати фактора будуть покриті з платежів покупців;
- відсутність обмежень по сумах платежів від постачальників товарів.

Постачальник також має такі вигоди в разі використання факторингу:

- одержання додаткового прибутку завдяки можливості збільшення обсягів продаж підприємств оптової й роздрібною торгівлі, одержавши від фактора необхідний для цього оборотний капітал;
- економія на необґрунтованих витратах й часі, пов'язаних з одержанням банківського кредиту;
- постачальник перестає нести деякі види витрат (проценти за користування кредитом; витрати на оформлення кредиту; витрати, пов'язані з непередбаченим ростом процентних ставок; витрати на екстрену мобілізацію грошових засобів при настанні терміну погашення кредиту або виплати відсотків, включаючи упущену вигоду, пов'язану з вилученням цих засобів з обороту й т.ін.).

Таким чином, фінансування в рамках факторингу звільняє постачальника від проблеми дефіциту власного оборотного капіталу, а покупцю дає змогу гарантовано отримати від постачальника відстрочку платежу на термін, який дійсно достатній для товарооборотності.

В умовах трансформації економіки України, коли кругооборот оборотного капіталу характеризується значним часовим і вартісним розривом між касовим надходженням доходів від господарської діяльності і касовим здійсненням відповідних витрат, одним із ефективних методів низькозатратного поповнення оборотного капіталу та прискорення його оборотності, а відповідно, і скорочення обсягів дебіторської заборгованості, є використання вексельної форми взаєморозрахунків, яка вважається одним із методів подолання платіжної кризи. В умовах впровадження ринкових інструментів розрахунків підприємства можуть без затримки оплатити короткотермінові зобов'язання не тільки наявними грошовими коштами, але й ліквідними векселями своїх дебіторів, що дає змогу підтримувати абсолютну ліквідність підприємства на необхідному рівні. Перевага векселя полягає в тому, що покупець отримує можливість купити необхідні товари, не маючи при цьому грошей на поточних рахунках, а продавець – отримує засіб для розрахунків з банком. Використання векселя в практиці господарювання при правильному підході до формування вексельного портфеля покликане сприяти як підвищенню якості дебіторської заборгованості, так і прискоренню оборотності оборотного капіталу через скорочення строків повернення боргів дебіторами.

Подібним за змістом операції з обліку векселя є форфейтинг. Форфейтинг – це операція з рефінансування дебіторської заборгованості за комерційним кредитом, яка оформляється шляхом індосамента переказного векселя на користь банку. Внаслідок форфейтингу комерційний кредит трансформується у банківський. Ці форми рефінансування пришвидшують переведення дебіторської заборгованості у грошову форму оборотних активів, і як наслідок, приводять до підвищення рівня економічної безпеки.

Але здійснення операцій із рефінансування дебіторської заборгованості доцільне, коли вигода від негайного надходження грошових коштів більша, ніж від їх отримання в свій строк. При підготовці операцій із рефінансування дебіторської заборгованості необхідно:

1. Порівняти обсяг рефінансування із розміром доходу від використання активів, які вивільнюються. Для цього обсяг рефінансування співставляється з прибутком від використання засобів, які вивільнюються в господарській діяльності.
2. Розрахувати інфляційні втрати, які можуть перевищити витрати з рефінансування заборгованості, тобто порівняти ставку цих витрат із прогнозним рівнем інфляції. Якщо рівень інфляції вищий, то нема змісту очікувати договірному строку оплати за реалізовану продукцію.
3. Визначитися, чи можна з допомогою позичених коштів покрити нестачу оборотних активів, яка виникає внаслідок відстрочки платежу покупцям. З цією метою вартість рефінансування співставляється з вартістю залучення кредиту.

Висновки. У процесі проведеного дослідження встановлено, що основними напрямками удосконалення взаєморозрахунків в умовах платіжної кризи, яка зумовлює великі обсяги дебіторської заборгованості, є:

- допомога держави у зміцненні фінансового стану підприємств через надання спеціальних кредитів та контроль за їх цільовим використанням;
- прискорення взаєморозрахунків суб'єктів господарської діяльності через застосування та розвиток традиційних форм (планові платежі, використання лімітованих чекових книжок) та їх здійснення на договірній основі, яка регулюється законодавством;
- широке впровадження нових форм банківських послуг із прискорення взаєморозрахунків – на заміну попередньої оплати застосовувати банківську гарантію платежів, здійснення факторингових операцій;
- банківський контроль за умовами дотримання платіжної дисципліни клієнтами по відношенню до інших суб'єктів господарської діяльності.

Підсумовуючи наведене, варто зазначити, що існують кілька загальних напрямів, які дають змогу організувати раціональне управління дебіторською заборгованістю:

- контролювати стан розрахунків з покупцями за відстроченими (прострочених) заборгованостями шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки;
- за допомогою орієнтуватись на більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;
- стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості: значне перевищення першої загрожує фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування;
- застосовувати спосіб надання знижок у разі дотермінованої оплати, який використовується у зарубіжній практиці;
- розробити заходи щодо обмеження строку розрахунків по поставках через переоформлення прострочених платежів з дебіторської заборгованості в комерційний кредит.

Реальне здійснення перерахованих заходів дасть змогу оздоровити фінансовий стан і підвищити рівень фінансової безпеки підприємств, які за рахунок вивільнених коштів зможуть якісно підвищити рівень обслуговування покупців.

Література

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України : журнал. – 2003. – № 12. – С. 24-36.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент : учебн. курс / И.А. Бланк. – К. : Вид-во "Ника-Центр", "Эльга", 2001. – 528 с.
3. Бочарников А. Управление дебиторской задолженностью в условиях неплатежей / А. Бочарников, Я. Леонов // Бизнес Информ : науч. журнал. – 1998. – № 23-24. – С. 91-95.
4. Дебиторский контроль : пер. с англ. – М. : ИКК "Дена", 1993. – 48 с.
5. Ковалев В.В. Анализ и управление дебиторской задолженностью / В.В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 10. – С. 37-42.
6. Кузенко Т.Б. Управління дебіторською заборгованістю як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємств / Т.Б. Кузенко, В.С. Сизова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 124-126.
7. Оборотні активи за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Рибалко О.М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / О.М. Рибалко, М.Б. Сичова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 164-169.

9. Ружицький А.В. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства / А.В. Ружицький, О.О. Томчишин // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 720. – С. 411-416.

10. Сорока Р.С. Фінансові аспекти стимулювання дострокової оплати у формуванні ефективного механізму економічної безпеки підприємства / Р.С. Сорока // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ : зб. наук. праць. – Сер.: Економічна. – Львів : Вид-во ЛьвДУВС. – 2010. – Вип. 2. – С. 238-248.

11. Brigham E.F. Intermediate Financial Management / E.F. Brigham, L.C. Gapenski. – The Dryden Press, 1985. – 236 p.

Сорока Р.С., Брень И.В., Колич О.М. Реструктуризация задолженности как элемент формирования экономической безопасности предприятия

Определена роль дебиторской задолженности в формировании экономической безопасности субъектов предпринимательства. Исследованы тенденции формирования дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий Украины за 2008-2012 гг. Определена необходимость и последовательность управления дебиторской задолженностью предприятий. Предложено использование на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности для управления взаиморасчетами предприятия, которые приводят к повышению уровня экономической безопасности, а именно: факторинг, учет векселей, выданных покупателями продукции и форфейтинг

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, рефинансирование дебиторской задолженности.

Soroka R.S., Bren I.V., Kolych O.M. Debt Restructuring as a Part of Economic Security Formation

The role of the receivables in the formation of economic security entities is assumed. The tendencies of formation of receivables and payables of Ukraine for 2008-2012 are studied. The necessity and consistency of accounts receivable management companies is substantiated. The use of modern forms for is suggested for company refinancing of receivables management for mutual settlements enterprise that leads to increased economic security, namely factoring and bill discounting issued to product purchasers and forfeiting.

Keywords: economic security, enterprise, receivable account, payable accounts, receivable refinancing accounts.

УДК 343.91.018(100)(035.3):658.15

Доц. Л.П. Стеців, канд. екон. наук –
Українська академія друкарства

**ПРЕВЕНТИВНИЙ ЗАХИСТ ВІД РЕЙДЕРСЬКОЇ АТАКИ:
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ**

Спираючись на досвід застосування і протидії недружнім поглинанням у країнах з розвинутою ринковою економікою та на практику реалізації рейдерських атак у нашій країні, визначено ключові характеристики, причини та наслідки рейдерства як реальної загрози для більшості українських підприємств та загалом для національної економіки. Беручи до уваги типову послідовність здійснення рейдерської атаки, обґрунтовано пріоритетність застосування превентивних захисних заходів, які передбачають систематичне здійснення моніторингу зовнішнього середовища, виявлення та ліквідацію слабких місць.

Ключові слова: превентивні заходи, механізм захисту, моніторинг, безпека.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування підприємств різних форм власності та масштабів діяльності складає основу розвитку національної економіки, а отже, і життєзабезпечення будь-якої країни. Формування прийнят-

них умов ведення бізнесу – одне з найбільш важливих завдань держави. Сьогодні для нашої країни в цій сфері наявна значна кількість загроз, одна з яких – рейдерство, яке своїм існуванням дестабілізує як процес функціонування підприємницьких структур, так і гальмує розвиток бізнесу загалом. Звідси, визначення причин та розроблення адекватних захисних механізмів є пріоритетним у кризових умовах розвитку національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням окремих аспектів цієї складної та багатопланової проблеми в різних її аспектах приділяли увагу вітчизняні вчені, зокрема: М. Арманов, А. Берлач, М. Біроваш, А. Блинов, Н. Богута, З. Варналій, Н. Вернер, Н. Губенко, Є. Дубогриз, А. Єременко, З. Живко, І. Зайцев, Д. Зеркалов, О. Красніков, В. Кульпінов, Р. Кульчинський, А. Лаврик, А. Лузер, С. Лямець, О. Музиченко, І. Наумець, В. Письменко, В. Поляков, Н. Резниченко, І. Рудик, О. Струк, І. Тунік, В. Фролова, О. Шкарпова, А. Черпак, А. Янгаличев. Роботи зазначених авторів стосуються переважно аналізу ринку злиття та поглинання України, опису потенційної загрози рейдерських захоплень підприємств, а також дослідження окремих випадків таких захоплень.

Незважаючи на зростання зацікавленості дослідників до проблем рейдерства, ще не достатньо комплексних досліджень, в яких було б розглянуто не лише причини та наслідки, але й певні розробки щодо протидії рейдерству як на макро-, так і на мікрорівні одночасно.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних напрацювань щодо суті, причин та наслідків рейдерства в Україні як основа для удосконалення системи безпеки вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Термін "рейдерство" надійшов в Україну із США, де рейдерами називають атакуючу сторону у процесах так званих злиттів і поглинань (mergers & acquisitions). В англійській мові всі епітети корпоративних захоплень (англ. – hostile, defended, contested, unfriendly) мають негативні моральні відтінки, що зазвичай пов'язують з тим фактом, що, на відміну від дружніх поглинань, під час захоплень завжди є потерпіла сторона, проти волі якої здійснюється зміна контролю над бізнесом, у більшості випадків – це топ-менеджери.

Що стосується України, то рейдерство також асоціюється із негативними процесами, але тут застосовуються дещо інші синоніми – "загарбання", "жорсткого поглинання" або "чорне рейдерство", тобто небезпечний, відверто кримінальний вид діяльності, який використовує всі інструменти захоплення, включаючи підробку документів, реєстрацію компаній на підставних осіб, підкуп працівників правоохоронних органів, посадових осіб органів управління, суддів і державних виконавців. Нерідко "чорні" рейдери вдаються до вирішення питання щодо захоплення підприємства шляхом застосування грубої фізичної сили і заходів залякування за допомогою бійців, озброєних вогнепальною зброєю. Відповідно до цього, у сьогоdnішньому варіанті рейдерство на пострадянському просторі, і зокрема в Україні, можна вважати показником відсталої, регресивної тенденції соціально-економічного розвитку [9].