

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 631.1

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДО ЗМІНИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ

О.Г. Жмайлова, к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет

Стаття присвячена розгляду проблем забезпечення ефективного управління фінансовими результатами діяльності суб'єктів господарювання шляхом визначення впливу зміни дебіторської і кредиторської заборгованостей на ефективність господарської діяльності. Це є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності та забезпечення сталого зростання прибутковості.

Постановка проблеми. Період ринкових перетворень економіки є досить непростим, оскільки, передбачає необхідність вирішення основних проблем та ліквідації негативних наслідків економічної кризи. Зростання результативності, прибутковості, конкурентоспроможності, платоспроможності, ринкової вартості суб'єкта господарювання, формують основні засади стабільного економічного розвитку підприємств. Тому, для оптимального забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання необхідно, спочатку, сформувати ефективну систему управління фінансовими результатами їх господарської діяльності, оскільки, цей показник є ключовим індикатором ступеня розвитку економіки підприємства. Аналіз і управління фінансовими результатами є неможливим без визначення впливу зміни дебіторської і кредиторської заборгованостей на ефективність господарської діяльності. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у дослідження проблем забезпечення ефективного управління прибутком підприємства, здійснили такі вчені: І. Бланк, О.Вороніна, В. Ковальов, О. Марюта, І. Мойсеєнко, Г.Ямборко. Зважаючи на вагомий науковий доробок зазначених вчених, проблема впливу зміни дебіторської і кредиторської заборгованостей на ефективність господарської діяльності залишається невирішеною, оскільки економісти, переважно, розглядають питання управління прибутком, а не фінансовими результатами суб'єктів господарювання.

Мета та методика дослідження. Метою дослідження є визначення впливу зміни дебіторської і кредиторської заборгованостей на ефективність господарської діяльності.

Результати досліджень. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства. У залежності від спрямованості діяльності деякі підприємства

працюють переважно за готівку, а деякі надають свої послуги визначеній частини покупців у залежності від рівня сталих відносин у кредит. Кредит може бути необхідною умовою існування підприємства, особливо якщо його надають конкуренти.

Рівень заборгованості визначається багатьма факторами: видом продукції (послуг), місткістю ринку, ступенем насиченості ринку даною продукцією (послугами), прийнятою на підприємстві системою розрахунків та ін. Якщо підприємство має значну питому вагу дебіторської заборгованості в складі поточних активів, найважливішою задачею фінансових менеджерів є ефективне управління нею.

Дебіторська заборгованість покупців - це фактично безвідсоткова позика контрагентам. Її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови є суворими, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають можливості придбати товар в кредит і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростає товарооборот і сума дебіторської заборгованості.

Послаблення розрахункових умов, що збільшує дебіторську заборгованість покупців, має свої переваги і недоліки. Так, з одного боку - це зростання обсягу продажу товарів і прибутку, а з іншого - збільшення суми безнадійних боргів та додаткові фінансові витрати через наявність на балансі дебіторської заборгованості.

Перш ніж прийняти рішення про послаблення розрахункових умов, слід порівняти витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості контрагентів з вигодою від зростання обсягу продаж. Якщо результат такого порівняння дає прибуток, то підприємство може послабити покупцям свої розрахункові умови.

Однак послаблення вимог щодо розрахунків не завжди дає такий результат. Інколи додаткові витрати на безнадійні борги та утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості значно перевищують прибуток від додаткового

товарообороту. Результатом може стати накопичення на балансі, окрім старої, ще й нової дебіторської заборгованості. В цьому випадку краще не змінювати умови розрахунків, тобто не послаблювати їх.

Розмір дебіторської заборгованості формується під впливом багатьох чинників, які поділяються на зовнішні та внутрішні (рис.1).

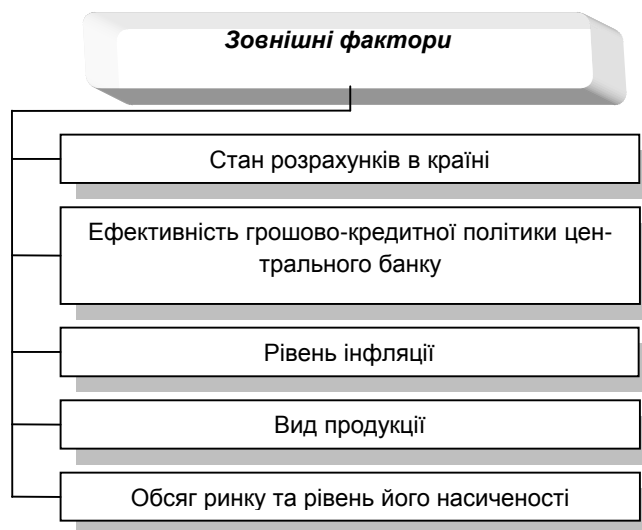


Рис.1 Склад зовнішніх факторів, що визначають розмір дебіторської заборгованості

Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно. Внутрішні - залежать від того,

наскільки фінансовий менеджер володіє навичками управління дебіторською заборгованістю.

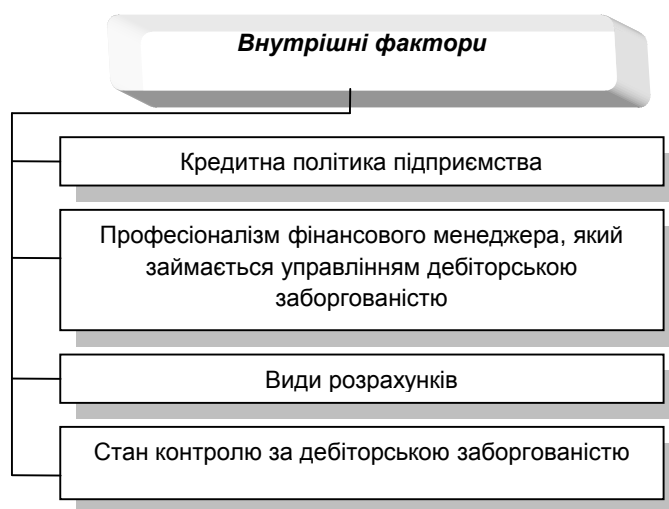


Рис.2 Склад внутрішніх факторів, що визначають розмір дебіторської заборгованості

Дебіторська заборгованість - це складова оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування.

Традиційна класифікація дебіторської заборгованості передбачає її розподіл за правовим критерієм на строкову або прострочену. До строкової відноситься дебіторська заборгованість, строк погашення якої ще не настав або становить менше одного місяця і яка

пов'язана з нормальними строками розрахунків, визначеними в угодах. Прострочена - це заборгованість з порушенням договірних термінів, або заборгованість, що пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів.

Окремо необхідно виділити безнадійну дебіторську заборгованість — рахунки, які покупці не оплатили. Такі борги списуються на збитки по закінченні строку позовної давності.

Одним із прихованих складових дебіторської заборгованості є витрати майбутніх періодів. Адже згідно положень (стандартів) бухгалтерського

обліку витратами майбутніх періодів є витрати які мали місце в поточному або минулому періоді, але відносяться до наступних періодів. Якщо переглянути сутність дебіторської заборгованості, то можемо побачити, що події (в результаті яких виникла заборгованість) відбулися в поточному або попередньому звітному періоді, а вигоди від цих подій ми отримаємо в наступному. Різницею є лише те, що вигоди від витрат майбутнього періоду відчуються лише в наступному періоді, а вигоди від погашення дебіторської заборгованості можуть наступити як в поточному, так і в інших періодах. Тобто основна відмінність її полягає лише в часовій та просторовій ознаці.

Якщо брати до уваги практичну сутність витрат майбутніх періодів, то побачимо що реальне зменшення фінансового результату відбувається у звітному періоді. Тому, на нашу думку, є доцільними більш детально класифікувати фактори формування фінансових результатів, а саме витрати і доходи.

В економічному сенсі на формування фінансових результатів в сторону збільшення впливають доходи підприємства, однак окрім фактично отриманих доходів підприємство має певні приховані вигоди які змінюють реальний фінансовий результат.

Реалізована продукція є елементом товарообороту, який в свою чергу можна розділити на дві складові - виручка від реалізації і дебіторська заборгованість, як потенційна виручка. Якщо давати оцінку дебіторської заборгованості з цієї позиції, то чітко прослідковується лінія згідно якої дебіторську заборгованість можна віднести до доходів підприємства. Однак, дане твердження є не коректним і потребує більш детального уточнення.

Отже, дебіторська заборгованість, як фінансове зобов'язання перед підприємством, може виникати внаслідок різних подій - це може бути не лише факт продажу продукції, а й переплата по податках, зборах, сума нарахованих дивідендів, відсотків, що підлягають надходженню і, звичайно, витрати майбутніх періодів не можуть бути доходами. Втім, в кожній переліченій події присутній факт певної вигоди, так званий альтернативний дохід. Наприклад, підприємство, передплачуючи періодичні видання, свідомо намагається зекономити, ніж у тому випадку, якби воно купляло ці видання в роздріб.

На сучасному етапі розвитку сільськогосподарських підприємств і в умовах жорсткої економії розрахунку таких прихованих вигод повинно приділятися більше уваги.

В більшості випадків ділові контракти при купівлі - продажу оформляються на умовах передоплати, тобто свідомо утворюється дебіторська заборгованість за виданими авансами. Для запобігання зростання даної заборгованості підприємствам необхідно проводити альтерна-

тивний пошук аналогічної продукції. Формулами для розрахунку альтернативних вигод є наступні:

1) організація вперше намагається придбати даний вид продукції:

$$AB = (C_{\max} - C_{\min}) * K;$$

2) організація вже мала досвід в купівлі даного виду продукції:

$$AB = (C_{\text{ост}} - C_{\text{пропозиції}}) * K$$

Де АВ - альтернативні вигоди, К - обсяг закупівель,

$C_{\max}$, $C_{\min}$, $C_{\text{ост}}$, $C_{\text{пропозиції}}$ - максимальна ціна на ринку, мінімальна, ціна останніх закупок та відповідно пропонована ціна в умовах ринку.

До альтернативних вигод даного типу можна віднести також знижки, можливість оплати частинами тощо, але така ситуація зазвичай виникає в умовах довгої і частоті співпраці.

Якщо керівництву підприємства вдасться налагодити систему розрахунків альтернативних вигод, і в кінці кожного періоду підсумовувати їх, то можна буде побачити значну економію.

При аналізі показників, що характеризують дебіторську заборгованість, необхідно дотримуватися наступних принципів:

- порівнювати їх із середньогалузевими і з коефіцієнтами підприємств цієї ж галузі. Велика розбіжність із вказаними показниками у будь-який бік потребує уваги;

- враховувати циклічність бізнесу, тобто розраховувати коефіцієнти окремо для періодів зростання і для періодів спаду;

- порівнювати їх значення при зміні кредитної політики, яка проводиться підприємством, і тим самим визначати ефективність цієї політики;

- розрізняти продаж в кредит і за готівку. Якщо у підприємства переважає продаж за готівку, а за продажем в кредит мають місце постійні затримки і середній період сплати значно високий, то можливо варто припинити продаж в кредит взагалі і продавати товари та послуги тільки за готівку;

- прагнути до балансу між кредиторською заборгованістю і дебіторською, адже кредиторська заборгованість є безкоштовним джерелом фінансування.

Кредиторська заборгованість - тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі. Розрізняють нормальну (законну) і прострочену кредиторську заборгованість. Нормальна виникає у межах діючих термінів її сплати. Заборгованість, не погашена з настанням термінів сплати, є простроченою. В регульованих ринкових системах з розвинутим господарським законодавством кредитор у разі невиконання позичальником у передбачені терміни своїх кредитних зобов'язань може подати на нього позові в судовому порядку вимагати не лише повернення боргу, а й повного

відшкодування збитків. У разі невиконання позичальником рішень суду про сплату заборгованості суд оголошує боржника неплатоспроможним і застосовує механізм банкрутства, який водночас є й механізмом вибору ефективного власника, і механізмом запобігання можливій ланцюговій реакції поширення неплатежів між господарюючими суб'єктами.

Економічна сутність кредиторської заборгованості полягає в тому, що це не тільки частина майна організації, як правило кошти, але і товарно-матеріальні цінності, наприклад у зобов'язаннях по товарному кредиті. Як правова категорія кредиторська заборгованість - особлива частина майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між організацією і її кредиторами. Організація володіє і користується кредиторською заборгованістю, але вона зобов'язана повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї. Дана частина майна це борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника.

Таким чином, кредиторська заборгованість має двоїсту природу: як частина майна вона належить організації на праві володіння, чи навіть праві власності щодо отриманих позичкових грошей чи речей, визначених родовими ознаками; як об'єкт зобов'язальних правовідносин - це борги організації перед кредиторами, тобто потенційні витрати організації.

Витрати кожного окремого підприємства є результатом індивідуального підходу до управління. Як економічну категорію, останнім часом їх все частіше розмежовують на затрати, видатки та виплати.

Виплатами є витрати грошових коштів, видатками - платежі до бюджету та позабюджетних фондів, затратами є та частина витрат, які приймають участь в формуванні фінансових результатів певного періоду. Витратами ж

вважається вартість всіх ресурсів, що використовуються в процесі виробничо - господарської діяльності підприємства, та різниця що не входить до затрат і виплат акумулюється в вигляді готової продукції, незавершеного виробництва, залишків напівфабрикатів для власного виробництва, незавершених об'єктів капітального будівництва та зміну кредиторської заборгованості аналізованого періоду.

Як реальні доходи, витрати мають свою приховану сторону - вона проявляється у тих випадках, коли в дію вступає фактор часу або змінюються умови погашення кредиторської заборгованості. На практиці погашення поточних зобов'язань відбувається по мірі надходження коштів від дебіторів, однак часто бувають збої у кредитному графіку надходжень. В таких випадках підприємства вимушені проводити факторинг, тобто звертатись до банків і заключати трьохсторонню угоду на погашення дебіторської заборгованості. Такі дії забезпечуть підприємству вчасне надходження коштів і, відповідно, вчасний розрахунок за власними зобов'язаннями, але вони вимагають додаткових витрат на покриття банківських послуг.

Висновки та пропозиції. Таким чином, практичне впровадження авторської розробки, в повній мірі сприяє досягненню головної мети та вирішенню ключових завдань управління фінансовими результатами, що є об'єктивною необхідною умовою забезпечення сталого зростання прибутковості. Підсумовуючи вищевикладене, можемо побачити необхідність встановлення керівництвом підприємства жорсткої фінансової дисципліни. Адже навіть в умовах налагодженого виробничого процесу, низька спроможність підприємства перетворити результати власної виробничої діяльності в грошові надходження може призвести до різкого погіршення фінансових результатів і спровокувати дестабілізацію власного бізнесу.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, 2002 – 736 с.
2. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування на підприємстві / І. Є. Мойсеєнко// Фінанси України – 2006 - №9 – с. 15-18.
3. Марюта О. Адаптивне управління прибутком підприємства / О. Марюта// Фінанси України – 2004 - №3 – с. 83-89.
4. Ямборко Г.А. Особливості аналізу фінансових результатів підприємств України / Г.А. Ямборко// Економіка проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008 – Вип. 177 – Т.2 – с. 603-611.

Стаття посвящена рассмотрению проблем обеспечения эффективного управления финансовыми результатами деятельности предприятий посредством определения влияния изменения дебиторской и кредиторской задолженностей на эффективность хозяйственной деятельности. Это является обязательным условием необходимого уровня ликвидности и платежеспособности и обеспечения роста прибыльности.

The article is devoted to consideration of problems of ensuring efficient management of financial results of activities of enterprises. It is the main condition of supporting the necessary level of liquidity and capacity and ensuring the permanent growth profitability.

Дата надходження в редакцію: 20.02.2012 р.
Рецензент: д.е.н., професор В.А.Борисова

УДК 338.242

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ В КОНТЕКСТІ ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПУ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ

Н.М. Пилипенко, к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет

В статті розглянуті проблеми дотримання принципу соціальної справедливості в податковій політиці України та її місце в регулюванні соціальних процесів. Особливу увагу приділено зв'язку між прогресивним оподаткуванням та соціально-економічним розвитком країни.

*«Гірше податків може бути тільки одне:
коли ні з чого платити податки» (Т. Дьюар).*

Постановка проблеми. Стратегією економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції» передбачено утвердження європейських принципів та механізмів соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі економічного розвитку. При цьому одним із основних пріоритетів визначена соціальна переорієнтація економічної політики, головними завданнями якої має стати цілеспрямоване забезпечення передумов реалізації прав та свобод громадян у всіх їх виявах, утвердження середнього класу – основи політичної стабільності та демократизації суспільства, значне обмеження загрозової диференціації доходів населення та подолання бідності.[1] Важливу роль в забезпеченні виконання цього завдання відіграє податкова політика, яка є інструментом регулювання соціально-економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання податкової політики для регулювання соціально-економічних процесів є досить складною і актуальною проблемою, яка привертає увагу вчених не одне століття. Цій проблемі присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема К.Вікселя[4], Я. Жаліла[10], Ілловайського С.[17] А.Крисоватого, І. Лютого, І. Майбурова[8], Д. Рікардо[19], А. Сміта[18], М. Соколова[13], Н.Тургенєва[6], Є.Шувалової[15] та інших. Проте у згаданих та інших працях ряд питань щодо ролі податкової політики в регулюванні соціальних процесів (питання справедливості податкової системи) залишаються остаточно ще не вирішеними, знаходяться в стані дискусії та потребують додаткового дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є проаналізувати дотримання принципу соціальної справедливості при проведенні реформування системи оподаткування та обґрунтування оп-

тимальної її структури в Україні з врахуванням досвіду розвинених країн.

Виклад основного матеріалу. Розвиток та вдосконалення системи оподаткування слід розглядати через призму забезпечення соціальної справедливості. Відповідно до статті 1 Конституції України Україна як соціальна держава визнає людину найвищою соціальною цінністю, розподіляє суспільне багатство згідно з принципом соціальної справедливості та піклується про зміцнення громадянської злагоди у суспільстві [2]. Держава забезпечує соціальну спрямованість економіки, що є основою для реалізації соціальних прав громадян, зокрема на соціальний захист та достатній життєвий рівень.

На сьогоднішній день підходи до політики оподаткування не забезпечують адекватного здійснення функцій податків. У суспільстві спостерігається дуже великий рівень диференціації за доходами населення. Проблема української податкової системи полягає в тому, що при низьких рівнях доходів населення немає можливості акумулювати значні суми надходжень через індивідуальні податки, так як вони виконують важливу соціальну функцію. Але пошуки найоптимальнішого варіанту прибуткового оподаткування так і не увінчалися помітним успіхом. В Податковому кодексі передбачено значне зниження ставок, а не їх диференціація, яка лежить в основі податкових систем країн Євросоюзу, куди інтегрується наша країна. Сьогоднішнє соціально-економічне становище переважної більшості населення України потребує перегляду варіантів застосування податкової політики. Податки можуть бути як засобом процвітання та соціальної стабільності, так і джерелом абсолютно протилежних процесів. Податки впливають на розподіл доходів, обтяжуючи одних і надаючи блага іншим. Економістів і платників податків багато років цікавить