Зміст

**1. Вступ.** 1

*1.2. Мета та завдання курсовоі роботи.* 1

**2.Поняття кредиторської заборгованості.** 2

*2.1 Погашення кредиторської заборгованості в добровільному порядку.* 6

*2.2 Склад і показники кредиторської заборгованості.* 7

*2.3 Планування кредиторської заборгованості.* 9

*2.4 Система управління дебіторською та кредиторською заборгованістю* 11

**3. Бухгалтерський облік кредитних операцій** 14

*3.1 Облік поточних зобов'язань* 15

*3.2 Облік довгострокових зобов'язань* 19

**4. Аналіз кредиторської заборгованості.** 20

*4.1. Кредитоспроможність та ліквідність підприємства.* 20

**5.Ефективне управління кредиторською заборгованістю.** 22

5.1 Стратегічний підхід. 22

*5.2 Тактичні особливості.* 23

*5.3 Економічна перевага.* 26

*5.4 Структурні показники****.*** 27

**6. Оптимізація кредиторської заборгованості.** 31

**Список використаної літератури** 36

**1. Вступ.**

Сучасна ринкова економіка вимагає спеціалістів грунтовних знань не тільки основ економічної теорії, а й поглибленного пізнаня окремих спеціальних розділів та інших економічних наук.

Підприємство – це самостійний хозяйнуючий суб’єкт, володіючий правами юридичного ліца, виробляючий продукцію, товари. Послуги. Виконуючий роботи. Який займається різними видами економічної діяльності. Цілью якої є забеспечення загальних потреб, вилучення прибутку та рпиріст капіталу.

В процесі підприємницької діяльності у підприємств та організацій виникають господарчі зв’язки зі своїми контрагентами :

Поставниками й покупцями,

партнерами по суміцній діяльності,

об’єднаннями та асоціаціями,

фінансовой та кредитними системами.

Від організації відносин між підприємством та банківською системою в процесі храніння грошей в комерційних банках,при організації безготівкових рахунків, отриманні та погашенні позик, плати відсотків за кредити, покупці та продажу валюти, та інших банківських послуг залежить фінансовий стан та стабільність придприємства.

*1.2. Мета та завдання курсовоі роботи.*

Дана робота є підсумком самостійного комплексного дослідження студентом однієї з актуальних проблем підприємницької діяльності та вивчення закономірностей функціонування економіки.

Мета курсової роботи-систематизація, закріплення та розширення теоретичних і практичних навичок з навчальної дисципліни “Фінансова діяльність суб’єктів господарювання”,розвиток навичок до самостійної роботи,опанування методики дослідження і аналізу,вивчення та осмислення основних проблем розвидку підприємницької діяльності.

Завдання курсовчої роботи полягає у дослідженні фактичного стану підприємств та розробці різних варіантів впливу на процес розвидку економіки вцілому.

**2. Поняття кредиторської заборгованості.**

Кредиторська заборгованість - тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі. Розрізняють нормальну (законну) і прострочену К.з. 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, що може перетворитися на потужний дестабілізуючий фактор економіки. Проте в періоди глибоких економічних потрясінь механізм банкрутства належним чином не виконує зазначені функції, і через несприятливі об'єктивні обставини дуже часто неплатоспроможними стають виробники з нормальним і навіть високим рівнем ефективності господарювання, які створюють потрібну споживачам продукцію (послуги). Банкрутства і К.з. у такому разі набувають масового характеру, посилюють процес згортання виробництва, зменшення кількості робочих місць, доходів, рівня споживання суспільства. В Україні проблема К.з. була однією з найгост-ріших у першій половині 90-х XX ст. Способи, якими її намагалися вирішувати в 1992-93 (через надання державою господарюючим суб'єктам кредитів, субсидій, допомог, джерелом яких була додаткова емісія грошей), не мали і не могли мати бажаних наслідків, оскільки коріння проблеми - у виробництві, насамперед невідповідності його структури структурі суспільних потреб (високому ступені залежності від імпорту сировини, комплектуючих, енергоносіїв тощо, високій фондо- і матеріаломісткості продукції за низької її якості та відносно високої ціни тощо), а навпаки, погіршили загальну макроекономічну ситуацію, спричинивши бурхливий розвиток інфляційних процесів. Інфляція руйнувала виробництво, фінансово-грошову систему. Криза в державі набула рис глибокої стагфляції. За таких умов уряд спрямовував значні зусилля на стримування галопуючої інфляції. Вжиті ним упродовж 1994-95 заходи дали змогу суттєво знизити її рівень (з 850% у 1994 до 180% у 1995 на рік). Проте жорстка монетарна політика, за допомогою якої уряд боровся з інфляцією, посилила кризу неплатежів. Тільки за перші сім місяців 1995 прострочена К.з. підприємств і організацій в Україні збільшилася на 571 трлн. крб. і досягла рівня 725 трлн. крб. У наступні роки К.з. ще більше поглибилася і в 1998 становила 107,7 млрд. грн., що майже вдвічі перевищувало обсяги ВВП. Тотальні неплатежі за зобов'язаннями І стали одним із найголовніших факторів, що блоку-івали пожвавлення господарського життя в країні. І 'це невипадково. Монетарна політика, по суті, є політикою стримування доходів, тому підвищення платоспроможності господарських суб'єктів неможливе, отже, неможливо перебороти спад виробництва, вивести економіку з кризи. Досвід країн Західної Європи, уряди яких у 70-80-ті використовували концепцію монетаризму як керівництво до дії в боротьбі зі стагфляцією у цих країнах, засвідчує, що монетарна політика ефективна щодо приборкання інфляції, але супроводжується подальшим згортанням виробництва, зростанням безробіття, загостренням соціальної напруженості. Логіка й реальна практика, в т.ч. самої України, засвідчують, що розв'язати проблему неплатежів можна тільки в контексті загального оздоровлення економіки на базі піднесення виробництва через пряме (не опосередковане штучним "накачуванням" в економіку номінального попиту) стимулювання його розвитку. Для цього потрібна цілісна програма, в якій, крім заходів щодо стриму­вання інфляційних процесів, передбачаються і ре­тельно виважені, узгоджені між собою, конкретизо­вані напрями політики держави в галузі інвестицій, амортизації, цін, податків, підготовки кадрів, опла­ти праці, зовнішньоекономічних відносин тощо, спрямовані на структурну перебудову економіки, підвищення її ефективності, розвиток конкурентно­го середовища, чутливості виробництва до суспіль­них потреб, на зростання на цій основі реальних до­ходів господарюючих суб'єктів, усьогонаселення країни.

До складу майна підприємства, як майнового комплексу входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи його борги. В іншій правовій нормі - при перерахуванні об'єктів цивільних прав борги, чи кредиторська заборгованість, не названі в числі інших видів майна, до яких віднесені речі, включаючи гроші і цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права. Це явна непогодженість у законодавстві. Якщо в числі об'єктів цивільних прав названі майнові права, то варто було б вказати і кореспондуючі їм майнові обов'язки, чи, більш конкретно, кредиторську заборгованість.

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 користається кредиторською заборгованістю, але вона зобов'язана повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї. Дана частина майна суть борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника. Таким чином, кредиторська заборгованість має двоїсту юридичну природу: як частина майна вона належить организации на праві володіння, чи навіть праві власності щодо отриманих позичково грошей чи речей, визначених родовими ознаками; як об'єкт зобов'язальних правовідносин - це борги організації перед кредиторами, тобто обличчями, управомоченными на витребування чи стягнення від організації зазначеної частини майна.

З урахуванням відзначених ознак кредиторську заборгованість можна було б визначити як частина майна організації, що є предметом виниклих з різних правових основ боргових зобов'язань організації-дебітора (боржника) перед уповноваженими обличчями кредиторами, що підлягає бухгалтерському обліку і відображенню в балансі як борги організації - балансоутримувача.

*2.1 Погашення кредиторської заборгованості в добровільному порядку.*

Якщо кредитор по настанні термінів виконання зобов'язання не звертається до організації-дебітора з вимогою про виплату боргів, кредиторська заборгованість залишається в розпорядженні дебітора і він може або повернути кредитору борги за власною ініціативою, або використовувати незатребувані засоби в складі свого майна. Неповернення боргу спричиняє застосування до боржника визначених майнових санкцій: стягнення неустойки, передбаченої договором; штрафів, установлених законом; відсотків за користування чужими коштами внаслідок їхнього неправомірного утримання, відхилення від їхнього повернення, іншої прострочення в їхній сплаті. Кредитори можуть стягнути з дебітора й збитки, заподіяні ним несвоєчасним поверненням чи неповерненням боргів: за загальним правилом збитки відшкодовуються в частині, не покритою неустойкою чи відсотками, стягуваними за користування чужими коштами. Неповернення боргів може привести до порушення в арбітражному суді справи про неспроможність (банкрутстві) організації-дебітора.

Незважаючи на розгалужену структуру нормативних і договірних санкцій, їхній сумарний афект може бути менше тієї економічної вигоди, що розраховує одержати організація-дебітор у наслідок використання чужих коштів. Наприклад, за договором на виготовлення й постачання складного серійного устаткування замовник перелічує виконавцю аванс по підписанні договору, а потім робить попередню оплату двох-трьох перших етапів робіт. Дана схема розрахунків за договором дозволяє організації-виконавцю тимчасово використовувати отримані від замовника фінансові ресурси на інші мети, "прокручивать" їхній, наприклад, на ринку цінних паперів. Якщо при цьому терміни виготовлення і здачі об'єкта зрушаться і виконавцю прийдеться заплатити неустойку, а може бути, і повернути замовнику отримані від нього аванси, суми санкцій будуть погашені виконавцем-боржником за рахунок прибули, отриманої від використання чужих фінансових ресурсів.

Дана практика підтверджена численними судовими суперечками про стягнення кредиторської заборгованості. Одним із стимулів до добровільного повернення боргів служить плата за користування чужими коштами. Тим часом законодавець, дорівнюючи розміри плати до дисконтної ставки банківського відсотка на день пред'явлення позову, значно послабив стимулююче вплив цієї санкції. Варто було б установити розмір плати за користування чужими коштами рівним дворазовій дисконтній ставці банківського відсотка. Тоді вплив санкції на несправних дебіторів було б більш відчутним і стимулювало б їх до добровільного погашення боргів.

Будь-які боргові зобов'язання організація-дебітор може виконати в добровільному порядку. Самий елементарний і найбільш розповсюджений шлях для цього - перерахування суми боргу на банківський рахунок кредитора. Якщо реквізити банківського рахунка кредитора невідомі і довідатися їхній неможливо, боржник, вправі внести належні з його гроші чи цінні папери в депозит нотаріуса, а у випадках, передбачених законом, у депозит суду. Внесення грошової чи суми цінних паперів у депозит чи нотаріуса суду стане виконанням зобов'язання і, отже, погашенням кредиторської заборгованості.

*2.2 Склад і показники кредиторської заборгованості.*

У тих випадках, коли організація-дебітор не приймає ніяких заходів щодо добровільного повернення боргів, у кредиторів залишається можливість примусового стягнення, що у залежності від характеру кредиторської заборгованості здійснюється одним із двох способів: 1) у судовому чи 2) у позасудовому порядку.

Поняттям кредиторської заборгованості охоплюються боргові зобов'язання організації-дебітора, що мають різне походження, а отже, різні юридичну природу і правовий режим, що, власне кажучи, обумовлює практичну необхідність використання погодженого на рівні закону понятійного апарата. Оскільки кредиторська заборгованість служить одним із джерел засобів, що знаходяться в розпорядженні організації-дебітора, неї показують у пасиві балансу. Облік кредиторської заборгованості ведеться, природно, по кожнім кредиторі окремо ("розрахунки з кредиторами" чи просто "кредитори"), а в узагальнюючих показниках відбивають загальну суму кредиторської заборгованості і дають її, розбиваючи на вісьмох груп.

За діючими правилами в поясненнях до бухгалтерського балансу і звіту про фінансові результати в числі інших додаткових даних указують зведення "про наявність на початок і кінець звітного періоду окремих видів кредиторської заборгованості". До складу кредиторської заборгованості входять показники по наступним позиціях:

- *постачальники і підрядчики;*

*- векселя до сплати;*

*- заборгованість перед дочірніми і залежними суспільствами;*

*- заборгованість перед персоналом організації;*

*- заборгованість перед бюджетом і соціальними фондами;*

*- заборгованість учасникам (засновникам) по виплаті доходів;*

*- аванси отримані;*

*- інші кредитори.*

У залежності від юридичної природи і правового режиму зазначені позиції можуть бути зведені до трьох груп.

Перша - це заборгованість організації перед бюджетом і соціальними фондами. Заборгованість перед бюджетом - це, недоїмки, тобто не сплачені своєчасно податки; нараховані податковими органами фінансові санкції; заборгованість по платежах прирівняним з погляду їхньої обов'язковості до податків, наприклад, по платежах у дорожні фонди, митним зборам і іншим видам платежів, що надходять безпосередньо на казначейські рахунки у федеральний, регіональний чи місцевий бюджет (наприклад, платежі по державному зборі зараховують у федеральний бюджет на рахунки федерального казначейства). До цієї ж групи відноситься заборгованість по обов'язкових платежах у позабюджетні фінансові фонди.

Друга група - заборгованість організації перед її персоналом: борги по виплатах працівникам заробітної плати, компенсаціям, платежам у порядку відшкодування шкоди, заподіяного здоров'ю чи працівників унаслідок смерті працівника на виробництві.

Третя група - заборгованість перед партнерами і контрагентами по договірних і корпоративних зобов'язаннях: борги по платежах постачальникам за поставлені товари, підрядчикам - за виконані роботи з повернення отриманих, але невідпрацьованих авансів, оплата векселів. Тут же заборгованість організації перед учасниками (засновниками) по виплаті їм доходів (дивідендів) і заборгованість чи холдингу фірми-засновника перед дочірніми суспільствами по оплаті внесків у статутний капітал, по компенсації збитків, заподіяних дочірньому суспільству з вини основного суспільства. Борги третьої групи досить різноманітні, тому далеко не всі їх види зазначені в Положенні по бухгалтерському обліку (вони охоплені одним відверненим терміном - "Інші кредитори").

*2.3 Планування кредиторської заборгованості.*

Планування погашень по зобов'язаннях здійснюється фінансовими чи менеджерами безпосередньо центрами фінансової відповідальності по статтях бюджету, установлених регламентом. У рамках своєї компетенції і доцільності фахівці можуть визначати можливі варіанти планування заборгованості, використовуючи як прогнози "Розрахунки з постачальниками", визначаючи відстрочки платежів по конкретних контрактах і "Кредиторська заборгованість минулих періодів", установлюючи графіка погашення заборгованості по клієнтах, так і на основі бізнес-прогноз "Графік фінансування", що є спрощеною формою формування кредиторської заборгованості.

Прогноз призначений для планування величини кредиторської заборгованості і кількості днів її рівномірного погашення, суми авансів і відстрочки поточних платежів по статтях і елементам бюджету.

Основою для складання видаткової частини бюджету руху коштів повинні бути операційні бюджети всіх напрямків діяльності компанії і графік погашення заборгованості, що визначають наступні групи платежів, встановлені в прогнозі "Графік фінансування":

\* планові платежі по усіх видах податків і зборів перед бюджетом і позабюджетними фондами;

\* обслуговування кредитів, що містять план виплат по основному боргу і відсоткам;

\* витрати по оплаті праці;

\* зобов'язання перед постачальниками за матеріали, що поставляються, забезпечення енергоресурсами;

\* зобов'язання перед замовниками за виконані роботи;

\* фінансування управлінських і комерційних витрат;

\* графік інвестиційних виплат за придбання і модернізацію основних засобів;

\* інші витрати.

По визначенню, кредиторська заборгованість - це тимчасово притягнуті підприємством і підмети поверненню фізичним і юридичним особам кошти. Кредиторська заборгованість відбиває вартісну оцінку фінансових зобов'язань підприємства перед різними суб'єктами економічних відносин і визначається, як:

**Кз = РАС x Оп / Р**, де

**РАС** - матеріальні витрати + величина відкладених виплат стороннім організаціям;

**Оп** - відстрочка платежів у днях,

**P** - тривалість періоду в днях.

Для планування кредиторської заборгованості на короткостроковий період можна умовно приймати, що погашення заборгованості виробляється рівними частками протягом запланованої кількості днів додатково до поточного платежам, з урахуванням суми виданих авансів. При розрахунку витрати коштів сума платежу поділяється на кількість днів місяця і зміщається щодо місяця в обсязі, що приходиться на період відстрочки.

Прогнозний розрахунок кредиторської заборгованості є одним з основних етапів формування бюджету руху коштів і прогнозного балансу, а також для виконання фінансового аналізу.

Для аналізу стану кредиторської заборгованості використовуються коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості, що відносяться до групи показників ділової активності.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що виражається в числі оборотів за період, можна розрахувати:

**Кокз = Рп / Кз**, де

**Рп** - вартість реалізованої продукції (собівартість);

**Кз** - середньорічна кредиторська заборгованість.

Період обороту (погашення) кредиторської заборгованості, розраховується в днях:

**Покз** = 360/ Кокз

Важливість аналізу і керування кредиторською заборгованістю обумовлюється її значною часткою в поточних пасивах підприємства, її зміни помітно позначаються на динаміку показників його платоспроможності і ліквідності.

Поточне фінансове благополуччя підприємства значною мірою залежить від того, наскільки вчасно воно відповідає по своїх фінансових зобов'язаннях.

Фінансове планування бюджету, організація керування фінансовими потоками є підставою для складання платіжного календаря підприємства, що є інструментом оперативного планування і складається на невеликий проміжок часу з детально можливою точністю.

*2.4 Система управління дебіторською та кредиторською заборгованістю*

Метою розробки системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є підвищення доходності виробництва внаслідок збільшення обсягів реалізації (продаж) і прискорення обертання заборгованості.

Необхідною умовою нормальної діяльності кожного підприємства є встановлення ним господарських відносин із постачальниками, покупцями, іншими організаціями, працівниками та іншими особами. Ці зв’язки забезпечують безперебійне постачання виробництва, ритмічність відвантаження (реалізацію) продукції покупцям. Установлення господарських відносин суб’єкта підприємницької діяльності з іншими особами передбачає виникнення між ними певних прав і зобов’язань.

Під зобов’язаннями сторін в цивільному законодавстві підрозуміваються всі дії, які кожна зі сторін договору повинна здійснити на користь іншої сторони і які обумовлені договором, адміністративними актами та іншими обгрунтуваннями, що не суперечать діючому законодавству.

На відміну від цього, в бухгалтерському обліку підприємства зобов’язання виникають не в момент заключення договору, а після здійснення однією із сторін передбачених у ньому дій (чи неприйняття дій), в результаті яких виникає заборгованість однієї сторони перед іншою.

Виникнення заборгованості пов’язано з тим, що одночасне виконання обома сторонами зустрічних зобов’язань по договору здійснюється дуже рідко. Як правило, свої зобов’язання виконує одна зі сторін, в результаті чого в неї виникає право вимоги компенсації по виниклій заборгованості в формі, обумовленій у договорі, а у іншої сторони – зобов’язання сплатити (погасити) цю заборгованість. Тобто, в бухгалтерському обліку першої сторони у складі господарських засобів виникає актив у виді заборгованості дебітора (до отримання), що називається дебіторською, а в іншої сторони виникає зобов’язання перед кредитором погасити цю заборгованість, що називається кредиторською заборгованістю.

*Упровадження системи управління заборгованістю дасть можливість підприємству:*

* отримувати всебічний аналіз про склад заборгованості, який зверне увагу керівництва на покращення або погіршення повернення та погашення заборгованості;
* контролювати стан заборгованості, отримувати своєчасні попередження про недостатнє надходження грошових коштів від дебіторів, проводити погашення кредиторської заборгованості в установлені строки;
* надавати інформацію керівникам відповідних про стан заборгованості для висновку про ступінь ризику й необхідність прийняття оперативних рішень і відповідних дій;

- формувати кредитну політику;

- оперативно застосувати методи реструктуризації заборгованості.

Для успішного впровадження і ефективного використання системи управління дебіторською й кредиторською заборгованістю на підприємстві доцільно створити спеціалізований відділ кредитного контролю, основною функцією якого буде зменшення обсягів дебіторської заборгованості. Створюючи відділ кредитного контролю, потрібно дотримуватися принципу незалежності. Працівники відділу будуть одними з основних контактних осіб при співробітництві з клієнтами. Тому важливо, щоб персонал, задіяний у цьому процесі, проявляв одночасно непоступливість і ввічливість при роботі з клієнтами, які не повернули борг. Також важливо, щоб відділ мав можливість діяти незалежно і під керівництвом заступника керівника підприємства, який очолює економічну й фінансову служби. У роботі відділу важливо поєднати бажання підтримувати комерційні відносини з клієнтами із зусиллями, направленими на повернення боргів.

**3. Бухгалтерський облік кредитних операцій**

За своєю економічною природою кредит є зобов'язанням підприємства, тобто заборгованістю, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої в майбутньому призведе до зменшення ресурсів підприємства, що містято у собі економічні вигоди.

Відображення інформації про отримані банківські кредити на рахунках бухгалтерського обліку залежить від того, до якого виду зобов'язань підприємства може бути віднесено заборгованість щодо таких кредитів.

Зобов'язання підприємства відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" (далі - П(С)БО 11), поділяються, зокрема, на:

-довгострокові, наведені в розділі ПІ пасиву Балансу;

- поточні, наведені в розділі IV пасиву Балансу.

Поточними згідно з П(С)БО 2 "Баланс" слід вважати зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства (протягом відрізку часу між купівлею запасів для здійснення діяльності та одержанням коштів від реалізації виготовленої з них продукції, товарів або послуг) або мають бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу. Зобов'язання, які не є поточними, належать до довгострокових.

Звідси випливає, що кредити банку, отримані підприємством, термін повернення яких перевищує 12 календарних місяців або один операційний цикл підприємства, якщо останній більше 12 місяців (такі кредити можуть залучатися підприємством для придбання обладнання, оплати поточних витрат, фінансування капітальних вкладень), відносяться до його довгострокових зобов'язань.

Якщо термін повернення кредиту менше 12 місяців або одного операційного циклу, якщо останній перевищує 12 місяців (такі кредити надаються для подолання підприємством тимчасових фінансових складнощів, що виникають у зв'язку з браком коштів для покриття витрат виробництва і обігу), то заборгованість за таким кредитом відноситься де поточних зобов'язань.

Принципова різниця між відображенням в обліку довгострокових і поточних зобов'язань полягає в такому.

Згідно з п. 10 П(С)БО 11 довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються е балансі за їх теперішньою вартістю. Поточні ж зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.

*3.1 Облік поточних зобов'язань*

У новому Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (далі - новий План рахунків) та Інструкції про його застосування (далі - Інструкція № 291), затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, Інформація про поточні зобов'язання підприємства відображається на рахунках класу 6 "Поточні зобов'язання".

Нас будуть цікавити рахунки 60, 61, 68.

На рахунку 60 "Короткострокові позики" ведеться облік розрахунків у національній та іноземній валюті щодо кредитів банків, термін повернення яких не перевищує 12 місяців, починаючи з дати балансу, і щодо позичок, термін погашення яких минув. У підприємств, на яких звичайний операційний цикл більше року, на рахунку 60 також будуть відображатися кредити банків, термін повернення яких перевищуватиме 12 місяців, починаючи з дати балансу, але при НЬОМУ такі коедити мають бути погашені ПРОТЯГОМ одного опеоаиійного циклу підприємства.

Рахунок 61 "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями" призначений для узагальнення інформації про стан розрахунків за поточними зобов'язаннями, переведеними зі складу довгострокових, при настанні

терміну погашення протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Іншими словами, на даному рахунку будє відображатися та частина суми довгострокового кредиту, яка згідно з кредитним договором підлягатиме погашенню протягом 12 місяців з дати балансу. Це новий бухгалтерський рахунок - у старому Плані рахунків його аналогу не існувало {раніше поточну заборгованість у складі довгострокової заборгованості не виділяли, в результаті чого необгрунтовано завищувався показник ліквідності).

На субрахунку 684 "Розрахунки за нарахованими відсотками" рахунка 68 "Розрахунки за іншими операціями" ведеться облік нарахованих відсотків, зокрема, за використання коштів, отриманих у кредит.

Кредитові обороти по рахунку 60 в розрізі кореспондуючих рахунків знаходять своє відображенню у Журналі-ордері № 4, який ведеться по кредиту рахунків 50 "Довгострокові позики" і 60 "Короткострокові позики" (зразкова форма журналу-ордера № 4 і механізм її заповнення докладно розглянуті в статті "Облікові регістри згідно з П(С)БО", "Податки та бухгалтерський облік", 2000, № 24).

Записи в журналі-ордері здійснюються в міру надходження виписок банку, причому кредитові обороти записуються загальними підсумками з усіх виписок банку за день без поділу за видами позичок.

Наприкінці місяця по журналу-ордеру підраховуються суми кредитових оборотів, які після звіряння в цілому і по кореспондуючих рахунках записуються до Головної книги.

Імовірність виникнення будь-яких проблем при відображенні в обліку поточної заборгованості щодо короткострокового кредиту могла б бути мінімальною, якби не поява нового поняття "сума погашення" (як уже зазначалося раніше, поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення).

Під сумою погашення згідно з П(С)БО 11 слід розуміти недисконтовану суму грошових коштів або їх еквівалентів, котру, як очікується, буде сплачено для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства.

Недисконтована означає без урахування впливу факторів, дія яких змінює вартість позикових коштів у пепіоді між датою їх одержання і повернення і в свою чергу визначає розмір плати за їх використання.

З формулювання однозначно випливає, що йдеться про майбутній платіж. Шляхом дисконтування майбутнього зобов'язання ми визначимо його вартість на поточний момент, чого стосовно поточних зобов'язань згідно з П(С)БО 11 робити не потрібно.

Таким чином, під недисконтованою сумою, що підлягає сплаті при поверненні кредиту, в даному випадку слід розуміти загальну суму кредиту (основна сума плюс відсотки).

У цьому випадку виникає певна невідповідність, суть якої полягає в такому. Припустимо, що підприємство прийняло на себе зобов'язання щодо повернення основної суми боргу в розмірі 100 грн. і сплати відсотків за цим кредитом у розмірі 50 грн. З одного боку, виплачувані в майбутньому відсотки за кредитом не підлягають завчасному відображенню у складі активу Балансу. Звідси валюта балансу при одержанні кредиту має збільшуватися тільки на суму отриманого кредиту (в активі будуть відображені грошових кошти в сумі 100 грн., отримані за кредитом, у пасиві -заборгованість за кредитом у сумі 100 грн.). З іншого боку, дотримуючись вимог П(С)БО 11, ми повинні у пасиві відобразити загальну суму заборгованості за кредитом, що складається з основної суми і належних до сплати відсотків, тобто 150 грн.

Урівняти валюту балансу, на наш погляд, можна тільки шляхом відображення суми заборгованості щодо сплати відсотків у розділі III "Витрати майбутніх періодів" активу Балансу, хоча це і суперечить П(С)БО 2 "Баланс" (заборгованість за відсотками не є активом).

Отже, при обліку заборгованості за короткостроковим кредитом доцільно використовувати рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів" нового Плану рахунків, незважаючи на те, що Інструкцією № 291 не приписано узагальнювати на цьому рахунку зазначену інформацію.

Так, при одержанні кредитних коштів усю суму відсотків, що підлягають сплаті банку протягом дії кредитного договору, слід віднести до дебету рахунка 39 у кореспонденції із субрахунком 684 "Розрахунки за нарахованими відсотками".

Потім при фактичній сплаті відсотків банківській установі відповідна сума відсотків буде відноситися на витрати (проводка Дт 951 "Відсотки за кредит" - Кт 39 "Витрати майбутніх періодів" на суму відсотків, фактично сплачену банку).

Відразу віднести на витрати всю суму відсотків ми не можемо через те, що витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені (п. 7 П(С)БО 16 "Витрати").Облік основної суми кредиту і відсотків за ним слід відображати на різних рахунках. При цьому інформація із субрахунка 601 буде відображена в рядку 500 "Короткострокові кредити банків", а інформація із субрахунка 684 - в рядку 610 "Інші поточні зобов'язання" пасиву Балансу.

Приклад 1. 1 лютого 2000 року підприємству надано короткостроковий кредит у сумі 10000 грн. під 60 /о відсотків річних. Повернення (одноразове) основної суми кредиту передбачене 1 травня 2000 року. Сплата відсотків здійснюється щомісячно першого числа.

Сума відсотків, яка підлягає щомісячній сплаті, становить 500 грн. (10000 х 60 : (12 х 100)), тобто протягом терміну дії кредитного договору підприємство повинне буде провадити такі виплати

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата платежу | 01.03.2000р | 01.04.2000р | 01.05.2000р |
| Відсотки | 500 | 500 | 500 |
| Сума основного боргу |  |  | 10000 |

Необхідні бухгалтерські записи покажемо в табл. 1

Таблиця 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Зміст операції | Кореспондуючі рахунки | | Сума, грн. |
| дебет | кредит |
| 01.02.2000 р. | Зараховано кредит на поточний рахунок підприємства | 311 | 601 | 10000 |
| 01.02.2000 р. | Відсотки віднесено на витрати майбутніх періодів | 39 | 684 | 1500 |
| 01.03.2000 р. | Сплачено відсотки | 684 | 311 | 500 |
| Сплачені відсотки віднесено на фінансові витрати | 951 | 39 | 500 |
| 01.04.2000 р. | Сплачено відсотки | 684 | 311 | 500 |
| Сплачені відсотки віднесено на фінансові витрати | 951 | 39 | 500 |
| 01.05.2000 р. | Сплачено відсотки | 684 | 311 | 500 |
| Сплачені відсотки віднесено на фінансові витрати | 951 | 39 | 500 |
| Повернено основну суму боргу | 601 | 311 | 10000 |
| 01.05.2000 р. | Списано на результати діяльності нараховані відсотки | 792 | 951 | 1500 |

При складанні балансу за перший квартал у рядку 500 "Короткострокові кредити банків" розділу IV пасиву слід показати суму 10000 грн., у рядку 610 "Інші поточні зобов'язання" того ж розділу - суму 1000 грн.

Сума погашення поточної заборгованості становитиме не 11500 грн., а 11000 грн., оскільки на дату складання балансу частину заборгованості щодо відсотків уже було погашено.

*3.2 Облік довгострокових зобов'язань*

Уп. 10 П(С)БО 11 встановлено, що довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю.

Під теперішньою вартістю у П(С)БО 11 розуміється дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), котра, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства.

Як і у визначенні "суми погашення" поточних зобов'язань, йдеться про майбутній (кінцевий) сумарний платіж (відплив грошових коштів) з тією лише різницею, що такий платіж з метою визначення його теперішньої вартості необхідно піддати дисконтуванню.

В основу дисконтування покладено припущення про знецінення грошей у часі. Тобто вартість коштів, отриманих у кредит, через певний проміжок часу буде зменшуватися (купівельна спроможність (цінність) 10 грн. у майбутньому, наприклад, може дорівнювати купівельній спроможності (цінності) 20 грн.).

Банк компенсує втрату вартості коштів, переданих позичальнику (підтримує купівельну спроможність кредиту на одному рівні) шляхом одержання від позичальника відсотків, поступово збільшуючи загальну суму боргу. Отже стосовно кредитних коштів доречно припустити, що зменшення у часі їх вартості дорівнює сумі відсотків за кредитом.

Визначаючи теперішню вартість майбутнього платежу (шляхом исконтування), ми виключаємо з нього приріст суми грошових коштів, що утворився за рахунок їх знецінення.

**4. Аналіз кредиторської заборгованості.**

Вся заборгованість поділяється на два види:

1. виправдана (нормальна);
2. невиправдана чи просрочена.

Аналіз кредиторської заборгованості проводиться по такій таблиці:

### Таблиця №2

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Розрахунки з кредиторами | Поч.року | | Кін.року | | відхилення | |
|  |  |  |  |  |  |
| 1.за товари,роботи,послуги. |  |  |  |  |  |  |
| 2.по виданим векселям. |  |  |  |  |  |  |
| 3.по отриманим авансам. |  |  |  |  |  |  |
| 4по майновому страхуванню. |  |  |  |  |  |  |
| 5.по небюджетним платежам. |  |  |  |  |  |  |
| 6.З бюджетом |  |  |  |  |  |  |
| 7.по відрахуванню на соц.нужди |  |  |  |  |  |  |
| 8.по виплаті праці. |  |  |  |  |  |  |
| 9.з підзвітними особами. |  |  |  |  |  |  |
| 10.з іншими кредиторами. |  |  |  |  |  |  |
| 11.з учасниками. |  |  |  |  |  |  |
| 12.з внутрішніх розрахунків |  |  |  |  |  |  |
| 13.по притензіям. |  |  |  |  |  |  |

Далі проводиться порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості по такій формі:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| розрахунки | Дебітор.заб | Кредит.заб | привишення | |
| Дебитор.заборгов. | Кредитор.забор. |
|  |  |  |  |  |

*4.1. Кредитоспроможність та ліквідність підприємства.*

У процесі взаємин підприємств із кредитною системою, а також з іншими підприємствами постійно виникає необхідність у проведенні аналізу кредитоспроможності позичальника. ***Кредитоспроможність*** - *це здатність підприємства своєчасно й цілком розрахуватися по своїх боргах*. Аналіз кредитоспроможності проводять як банки, що видають кредити, так і підприємства, що прагнуть їх одержати.

У ході аналізу кредитоспроможності проводяться розрахунки по визначенню ліквідності активів підприємства й ліквідності його балансу.

***Ліквідність активів*** - це величина, зворотна часу, необхідному для перетворення їх у гроші, тобто чим менше часу знадобиться для перетворення активів у гроші, тим активи ліквідніше.

***Ліквідність балансу*** виражається в ступені покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Ліквідність балансу досягається встановленням рівності між зобов'язаннями підприємства і його активів.

Технічна сторона аналізу ліквідності балансу полягає в зіставленні засобів по активам із зобов'язаннями по пасивам. При цьому активи повинні бути згруповані по ступені їхньої ліквідності і групи розташовані в порядку її убування, а зобов'язання — по термінах їхнього погашення і розташовані в порядку зростання термінів сплати.

**5.Ефективне управління кредиторською заборгованістю.**

Для того щоб ефективно керувати боргами компанії необхідно, у першу чергу, визначити їхню оптимальну структуру для конкретного підприємства й у конкретній ситуації: скласти бюджет кредиторської заборгованості, розробити систему показників (коефіцієнтів), що характеризують, як кількісну, так і якісну оцінку стану і розвитку відносин із кредиторами компанії і прийняти визначені значення таких показників за планові. Другим кроком у процесі оптимізації кредиторської заборгованості повинний бути аналіз у відповідності фактичних показників їх рамковому рівню, а також аналіз причин виниклих відхилень. На третьому етапі, у залежності від виявлених невідповідностей і причин їхнього виникнення, повинний бути розроблений і здійснений комплекс практичних заходів щодо приведення структури боргів у відповідність із плановими (оптимальними) параметрами.

5.1 Стратегічний підхід.

Для того, щоб відносини з кредиторами максимально відповідали цілям забезпечення фінансової стійкості (безпеки) компанії і збільшенню її прибутковості і конкурентноздатності, менеджменту компанії необхідно виробити чітку стратегічну лінію у відношенні характеру залучення і використання позикового капіталу.

Перше основне питання, що у зв'язку з цим постає перед керівництвом фірми це: вести бізнес за рахунок власних чи притягнутих засобів? Другою "дилемою" є кількісне співвідношення власного і позикового капіталу. Відповіді на дані питання залежать від безлічі факторів як зовнішнього (галузеві особливості, макроекономічні показники, стан конкурентного середовища і т.д.), так і внутрішнього (корпоративного) порядку (можливості засновників, кредитоспроможність, оборотність активів, рівень рентабельності, дефіцит коштів, короткострокові цілі й задачі, довгострокові плани компанії і багато чого іншого).

Прийнято вважати, що підприємство, що користується в процесі своєї господарської діяльності тільки власним капіталом, має максимальну стійкість. Однак таке допущення в корені не вірно. З погляду конкурентної боротьби на ринку не має значення, якими капіталами оперує бізнес: своїми чи позиковими. Єдина різниця може полягати в розходженнях вартості цих двох категорій капіталу. Кредитори (будь-те чи банки постачальники товарів і послуг) готові кредитувати чийсь бізнес тільки в обмін на визначений (іноді досить високий) доход (відсоток). При цьому навіть власний капітал не є "безкоштовним", тому що вкладення виробляються в надії дістати прибуток, вище тієї, котру платять банки по депозитних рахунках. З погляду стратегічного розвитку компанії відправною крапкою повинні бути: розмір і динаміка прибутковості бізнесу, що прямо залежать від розміру займаної на ринку частки, цінової політики і розміру витрат виробництва (звертання). Питання ж джерел фінансування бізнесу є, стосовно цілям досягнення конкурентноздатності підприємства, вторинним.

**Висновок**. Менеджери в ході розробки стратегії кредитування власного бізнесу повинні виходити з рішення наступних першочергових задач - максимізації прибутку компанії, мінімізації витрат, досягнення динамічного розвитку компанії (розширене відтворення), ствердження конкурентноздатності - які, в остаточному підсумку і визначають фінансову стійкість компанії. Фінансування даних задач повинне бути досягнуте в повному обсязі. Для цього, після використання усіх 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, що повинна дозволяти зберегти рентабельність бізнесу на достатньому рівні.

5.2 Тактичні особливості.

Наступним етапом у ході розробки політики використання кредитних ресурсів є визначення найбільш прийнятних тактичних підходів. Існує кілька потенційних можливостей залучення позикових засобів: 1) засобу інвесторів (розширення статутного фонду, спільний бізнес); 2) банківський чи фінансовий кредит (у тому числі випуск облігацій); 3) товарний кредит (відстрочка оплати постачальникам); 4) використання власної "економічної переваги"

**Засоби інвесторів**. Тому що, процес залучення додаткових фінансових ресурсів для цілей власного бізнесу розглядається нами з погляду максимізації безпеки даного процесу, то варто зупинитися на двох найбільш важливих, у даному аспекті, характеристиках цього способу позики. Перша - відносна дешевина: як правило, інвестори, що обмінюють свої засоби на корпоративні права (частки, акції) розраховують на дивіденди, що фіксуються в установчих документах (чи встановлюються на зборах учасників) у виді відсотків. При цьому, у випадку відсутності прибули на підприємстві, вкладений у справу капітал може бути "безкоштовним". Друга особливість - можливість інвесторів впливати на процеси керування в створеному господарському суспільстві (право голосу на зборах чи акціонерів учасників). Тому варто подбати про збереження контрольного пакета. Інакше ваш, споконвічно власний капітал, може перетворитися в капітал, переданий у позики новому інвестору. Звідси випливає висновок про явну обмеженість розмірів приваблюваних засобів корпоративних інвесторів: у загальному випадку їхній не повинен бути більше ваших первісних інвестицій: навіть якщо акції (паї) "розпилені" між декількома власниками, та все рівно залишається ризик (особливо якщо мова йде про успішне підприємство) зосередження корпоративних прав під єдиним контролем.

**Фінансовий (грошовий) кредит**, як правило, дається банками. Це один з найбільш дорогих видів кредитних ресурсів. Обмежуючі фактори: високий відсоток, необхідність надійного забезпечення, "створення" солідних балансових показників. Не дивлячись на "дорожнечу" і "проблематичність" залучення, можливості банківського кредиту (на відміну від інвестиційного) повинні бути використані компанією на всі 100%. Якщо проект, реалізований компанією дійсно "розрахований" на конкурентноздатний рівень рентабельності, то прибуток, отриманий від використання фінансового кредиту завжди буде перевищувати необхідний до сплати відсоток. Банки хоча і дають перевагу такому виду забезпечення наданих кредитів, як застава, але можуть задовольнятися і гарантією третього обличчя (якщо маються платоспроможні засновники чи інші зацікавлені особи). Балансові показники також мають деяку "гнучкість", як у процесі їхнього формування, так і в ході їхнього сприйняття приймаючою стороною. Наявність презентабельних звітних показників, хоча і виступає обов'язковою умовою для банківського службовця, але може, у якомусь ступені, ігноруватися у виді наявності реальних гарантій і забезпечення наданого кредиту. Одним істотним недоліком фінансових позикових засобів, особливо в порівнянні з інвестиційними, є наявність строго визначених термінів їхнього повернення.

**Товарний кредит**. Основною позитивною відмітною рисою даного різновиду одержання позикових засобів є найбільш простий (не заформалізованний) спосіб залучення. Товарний кредит, як правило, не вимагає (на відміну від фінансового) залучення застави і не зв'язаний зі значними витратами і тривалістю оформлення (на відміну від інвестицій). У вітчизняних умовах товарний кредит між юридичними особами найчастіше являє собою постачання товарів (робіт, послуг) за договором купівлі-продажу з відстрочкою платежу. При цьому, на перший погляд, може показатися, що даний "кредит" дається безкоштовно, тому що договір не передбачає необхідності нарахування і сплати процентного (чи якого-небудь іншого) доходу на користь постачальника. Однак варто помітити, що постачальники (і українські в тому числі) прекрасно розуміють (іноді тільки на емпіричному рівні) принципи зміни вартості грошей у часі, а також здатні досить точно оцінювати розміри "упущеної вигоди" від гальмування оборотності активів, заморожених у дебіторській заборгованості підприємства. Тому компенсація таких утрат закладається в ціну товарів, що може коливатися в залежності від термінів наданої відстрочки.

Там, де контроль за недоотриманим прибутком значно ослаблений (держпідприємства, великі акціонерні і промислові компанії) витрати, зв'язані з товарним кредитуванням найчастіше компенсуються за рахунок "неформальних" платежів керівництву чи служащим компанії.

Українське законодавство, крім безпроцентних товарно-кредитних відносин між підприємствами, містить можливість надання/одержання товарного кредиту і під відсоток (див. ЗУ "ПРО оподатковування прибули підприємств"). Слід зазначити, що в Україні товарний кредит найбільше поширення одержав у зв'язку з реалізацією промислових товарів населенню. Корпоративний же менталітет українських підприємців, в основному, поки не готовий "упокоритися" з необхідністю платити відсотки за "висячу" кредиторську заборгованість, тому набагато простіше продати товар по "завищеній" ціні, чим вести мову про якісь відсотки, що є більш "справедливою" формою компенсації, тому що залежать від термінів оплати.

5.3 Економічна перевага.

Дуже часто будується і на відносинах товарного кредиту і на інших різновидах кредитування. Суть використання переваг, зв'язаних із власною економічною перевагою, полягає в можливості диктувати і нав'язувати постачальнику (кредитору) власні "правила" гри на ринку і характер договірних відносин (чи, як це найчастіше відбувається - порушувати ці самі договірні відносини без "особливих" наслідків для власного "переважаючого" бізнесу).

Економічна перевага позичальника перед кредитором може виникати в силу наступних обставин:

* монопольне положення покупця на ринку (монопсония);
* розходження в економічних потенціалах сукупні активи покупця значно перевершують активи постачальника;
* маркетингові переваги (наприклад, дрібний чи починаючий виробник, що прагне просунути свою продукцію (торгову марку) у мережу великих чи супермаркетів елітних магазинів не в "стані" диктувати свої умови чи вимагати виконання "усіх" зобов'язань, тому що може виявитися без "потрібного" замовника);
* покупець "знайшов" організаційні недоліки в керуванні дебіторською заборгованістю в кредитора ("пробіли" в обліку і контролі, юридична "неспроможність" і т.і.).

Як показує практична діяльність жодне підприємство не може обійтися без, хоча б незначної, кредиторської заборгованості, що завжди існує в зв'язку з особливостями бюджетних, орендних і інших періодичних платежів: оплати праці, постачання ТМЦ без попередньої оплати і т.і. Даний вид кредиторської заборгованості потрібно розглядати, як "неминучий". Вона хоча і дозволяє тимчасово використовувати "чужі" засоби у власному комерційному обороті, але не має принципового значення, якщо такі платежі будуть здійснені у встановлений термін.

**Висновок.** *Менеджери компаній у своєму прагненні максимально використовують можливості всіх доступних кредитних засобів, у тому числі й у виді затримок по зарплаті, порушення термінів планових платежів постачальникам і т.д., повинні оцінювати "можливості" кожного окремого виду платежів індивідуально, тому що наслідку таких "відстрочок" можуть мати різні наслідки, не тільки в залежності від виду платежу, але й у залежності від конкретного "мимовільного" кредитора.*

*5.4 Структурні показники.*

Як ми вже сказали вище, для того щоб оптимизировать кредиторську заборгованість необхідно визначити її "планові" характеристики. Найбільше часто використовуваний коефіцієнт, зв'язаний з оцінкою кредиторської заборгованості підприємства - це коефіцієнт ліквідності, що розраховується як відношення величини оборотного капіталу до короткострокових боргових зобов'язань.

Менеджери і фінансисти також часто використовують, так називаний коефіцієнт "кислотного тесту", що являє собою відношення різниці між поточними активами і вартістю товарно-матеріальних активів до поточного зобов'язанням. І перший і другий показники повинні характеризувати здатність підприємства покривати свої зобов'язання перед кредиторами. Ці коефіцієнти володіють двома істотними недоліками:

1. вони оперують такими поняттями як "короткострокові" чи "поточні" зобов'язання, термін яких може коливатися від одного дня до одного року. Тому не враховується більш детальне співвідношення термінів платежів у складі як кредиторської, так і дебіторської заборгованостей;
2. розрахунок виробляється, як правило, на дату балансу, чи який або інший фіксований момент, що не може повною мірою говорити про дійсний стан ліквідності компанії. Це зв'язано з впливом безлічі різних (у тому числі і випадкових) обставин у якийсь визначений момент (наприклад, на дату балансу підприємство одержало "грант" чи "дотацію", що не веде до збільшення кредиторської заборгованості , а наступного дня повернуло їх).

Усунути подібні "недоліки" у системі аналізу стану підприємства дозволяють:

У першому випадку - наприклад, проведення розрахунків з використанням більш дискретних значень (розподіл заборгованостей по місячних чи періодах (якщо необхідно) тижневим періодам).

В другому випадку - визначати середньомісячне чи середньорічне значення коефіцієнта ліквідності й інших аналогічних показників.

Одним з найбільш оптимальних рамкових показників здорового стану компанії можна назвати ситуацію, коли кредиторська заборгованість не перевищує дебіторську. При цьому, як ми уже відзначали, дане "неперевищення" повинне бути досягнуте у відношенні як можна більш дискретного ряду значень (термінів): річна кредиторська заборгованість повинна бути не більше річний дебіторський, місячна і 5-ти денна кредиторська не більш місячної і 5-ти денний дебіторський відповідно і т.і.

При досягненні даного "тимчасового балансу" дебіторської і кредиторської заборгованості, необхідно також досягти і "балансу їхньої вартості": тобто в даній ситуації процентні та інші витрати, зв'язані з обслуговуванням кредиторської заборгованості (як мінімум) не повинні перевищувати доходи, викликані вигодами, що зв'язані із самим фактом відстрочки власної дебіторської заборгованості (при цьому "нормальний" розмір націнки в розрахунок не приймається).

Для того, щоб визначити ступінь залежності компанії від кредиторської заборгованості необхідно розрахувати кілька наступних показників.

*Коефіцієнт залежності* підприємства від кредиторської заборгованості. Розраховується як відношення суми позикових засобів до загальної суми активів підприємства. Цей коефіцієнт дає представлення про тім, на скільки активів підприємства сформовані за рахунок кредиторів.

*Коефіцієнт самофінансування підприємства*. Розраховується, як відношення власного капіталу (частини статутного фонду) до притягнутого. Даний показник дозволяє відслідковувати не тільки відсоток власного капіталу, але і можливості керування всією компанією.

*Баланс заборгованостей*. Визначається як відношення суми кредиторської заборгованості до суми дебіторської заборгованості. Даний баланс варто складати з урахуванням термінів двох цих видів заборгованостей. При цьому бажаний рівень співвідношення багато в чому залежить від тієї стратегії, що прийнята на підприємстві (агресивна, консервативна чи помірна).

Описані вище економічні показники дають, в основному, кількісну оцінку кредиторської заборгованості. Для більш повного аналізу складаючись кредиторської заборгованості, варто дати і якісну характеристику даних пасивів.

*Коефіцієнт часу*. Визначається як відношення середньозваженого показника терміну погашення кредиторської заборгованості до середньозваженого показника терміну оплати по дебіторській заборгованості. При цьому середній термін погашення кредиторської заборгованості необхідно утримувати на рівні не нижче, ніж ті усереднені терміни, що повинні дотримувати дебітори підприємства.

*Коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості*. Визначається як відношення суми прибули до суми кредиторської заборгованості, що відбиті в балансі. Даний показник характеризує ефективність притягнутих засобів і його особливо доцільно аналізувати по періодах. При цьому повинна бути визначена залежність динаміки змін цього коефіцієнта від тих основних факторів, що вплинули на його ріст чи зниження (зміни термінів повернення, структури кредиторів, середніх розмірів і вартості кредиторської заборгованості і т.і.).

**Таблиця 3.** Оптимальні "рамкові" значення основних коефіцієнтів, що характеризують стан кредиторської заборгованості на підприємстві.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Крупная промы- шленность | Капи- тальное строи- тельство | Оптовая торговля | Услуги (средние и крупные обороты) | Фина- нсовые учреждения (в т. ч. банки) |
| Коэффициент ликвидности | 2,0 - 3,0 | 1,5 - 2,5 | 1,0 - 2,0 | 1,0 - 1,5 | 0,8 - 1,0 |
| Коэффициент "кислотного теста" | 1,0 - 2,0 | 0,8 - 1,5 | 0,9 - 1,2 | 0,3 - 0,8 | 0,7 - 1,3 |
| Коэффициент зависимости | 0,1 - 0,3 | 0,2 - 0,5 | 0,7 - 1,0 | 0,6 - 0,9 | 2,0 - 3,0 |
| Коэффициент самофинансирования (в %) | 60 - 70 | 50 - 60 | 30 - 50 | 25 - 50 | 10 - 30 |
| Коэффициент времени | 2,0 - 3,0 | 1,5 - 2,0 | 1,0 - 1,2 | 1,0 - 1,3 | 1,0 - 1,1 |
| Коэффициент рентабельности (в %) | 10 - 20 | 5 - 10 | 20 - 30 | 15 - 20 | 2 - 6 |

**6. Оптимізація кредиторської заборгованості.**

Оскільки підприємця завжди цікавить рентабельність (віддача) власного капіталу, то можна написати: Сс=С-К, де

Сс - величина власного капіталу;

С - капітал, вкладений у даний бізнес. По суті, це актив балансу;

К - кредиторська заборгованість.

Для рентабельності власного капіталу можна записати ***r = I / (C - K)***, де I - прибуток за період часу Т.

Очевидно, що зменшення власного капіталу за рахунок кредиторської заборгованості збільшує рентабельність, якщо прибуток незмінний. Тобто будь-яка відстрочка платежів (за придбані товари, чи роботи послуги, платежі в бюджет, по оплаті праці і т.і.) збільшує рентабельність власного капіталу.

Однак часто за кредиторську заборгованість приходиться платити. Це можуть бути відсотки за банківські позички, збільшення вартості придбаних у кредит товарів, різного роду штрафи, пені, неустойки і т.і.

Розглянемо випадок узяття банківської позички. Відсотки по банківських позичках у межах дисконтної ставки Центрального Банку плюс маржа входять у витрати, відносні до собівартості. Тому можна записати ,

, звідки (3.1), де



I - прибуток за період часу Т без обліку витрат по оплаті відсотків по позичці;

Т - число днів, на яке видається позичка;

Тr - число днів у році;

rу - дисконтна ставка ЦБ плюс маржа;

rс - ставка, по якій видається позичка (передбачається, що rс>rу);

tI - ставка податку з прибутку.

З (3.1) ясно, що для того, щоб кредиторська заборгованість збільшувала рентабельність, необхідно, щоб *I / C > (rc - ry\*tI)\*(T / Tr)*,

відкіля *rc < ry\*tІ + rr, де rr = (I / C)\*(Tr / T)* - річна рентабельність без обліку кредиторської заборгованості.

Отже, для того, щоб банківська позичка була вигідною, необхідно, щоб *rc < ry\*tІ + rr* - коли rr > ry, чи *rc < rr / (1 - t)* - коли rc <= ry.

Тепер у цифрах. Нехай rг=0.15·12=1.8 (річна рентабельність вкладеного капіталу дорівнює 180 %), rу=0.3 (дисконтна ставка ЦБ плюс маржа дорівнює 30 %), t=0.4.

rг+rу\*tІ=1.8+0.3·0.4=1.92. Таким чином, кредитна лінія по ставці меншої, чим 192 % річних збільшить рентабельність вкладеного капіталу.

Тепер приведемо приклад узяття товарів у кредит. Директор одного з магазинів поскаржилася на те, що за порадою бухгалтера, було придбано товарів з відстрочкою платежу на великі суми. Мотивував бухгалтер свої рекомендації тим, що запаси не обкладаються податками. Власний капітал фірми був витрачений на майно, оборотних коштів майже не було, оборот у магазина невеликий. У результаті, коли прийшов час оплачувати придбані товари, засобів на це не було.

Розберемо конкретніше. Припустимо, що постачальник поставив партію товару на 100 тис. грн. з відстрочкою платежу 10 банківських днів. Допустимо, за ці 10 днів з даної партії було реалізовано товару на 20 тис. грн. (у цінах придбання). Таким чином, за рахунок виторгу від реалізації ми можемо оплатити тільки 20 тис. грн. (якщо допустити, що прибуток не витрачається на збільшення оборотних коштів). А що залишилися 80 тис. грн. ми повинні оплатити за рахунок засобів, що маються в розпорядженні підприємства.

Виходить, що кожен акт придбання товарів з відстрочкою платежу можна розбити на 2 частині. Перша частина - це придбання товарів у кредит з оплатою покупки після реалізації цих товарів. Це досить вигідно, оскільки не торкається власних засобів фірми. Друга ж частина - це придбання нереалізованої (за час відстрочки платежу) частини товарів за рахунок власних коштів фірми. А це вже дуже не вигідно, оскільки звичайно ціни на товари, надані в кредит, вище цін на товари, оплачувані відразу.

Можна зробити висновок, що якщо у фірми відсутні оборотні кошти, то здобувати товари в кредит вона може тільки в кількості, яку можна реалізувати за час відстрочки платежу за придбання цих товарів.

Тепер формалізуємо вищесказане. Спочатку порівняємо два варіанти. Перший варіант - партія товару оплачується відразу. Другий варіант - партія товару береться в кредит, але по більш високій ціні. У першому випадку прибуток більше, ніж у другому, але зате і вкладений капітал також більше. Тому рентабельність може бути вище як у першому випадку, так і в другому.

# Для першого варіанта можна записати

*r = I / (C + E)*  (3.2), де

I - прибуток фірми за період Т (за який буде реалізована дана партія товару) за умови оплати партії товару в момент його придбання;

Е - вартість придбаної партії товару;

С - капітал без обліку витрат Е.

Для варіанта ж придбання партії товару з відстрочкою платежу

(3.3), де



T0 - час відстрочки платежу по придбаній партії товару;

Т - час, за який буде реалізована дана партія товару;

k=(1-tндс)·(1-t) - коефіцієнт зменшення витрат, завдяки внесенню їх у собівартість;

k - величина націнки за відстрочку платежу.

Порівняємо другий варіант із першим. Для цього віднімемо (3.2) з (3.3):



Для того щоб рентабельність у другому випадку була більше, ніж у першому, необхідно, щоб їхня різниця Dr була більше нуля.

Чи *kЕ < r0 / (r0\*(T / T0 - 1) + kІ)* (3.4), де

*r0 = r\*T0 / T* - рентабельність за період відстрочки платежу T0;

*r = I / (C + E)* - рентабельність за період часу T за умови оплати партії товару в момент його придбання.

Отже, **для того щоб було вигідно брати товар з відстрочкою платежу, необхідно, щоб величина націнки на товар за відстрочка платежу була менше вираження в правій частині нерівності (3.4).**

Однак цей висновок був зроблений у припущенні, що у випадку узяття товару в кредит грошові засоби, що залишилися, (у порівнянні з оплатою товару в момент його придбання) вилучаються з обороту. Якщо ж їх використовувати з прибутком, то вираження (3.3) перетвориться в

(3.5), де



r - рентабельність вкладень *(1 - (1 - T0/T)\*(1 + k))\*E* за час Т. По суті, це рентабельність роботи фірми.

Порівнюючи (3.5) і (3.2), приходимо знов-таки до вираження (3.4). І це природно, оскільки додаткові вкладення з тією же рентабельністю і не повинні ніяк уплинути на величину рентабельності. Однак цей висновок зроблений у припущенні монотонності функції r=f(S). Насправді функція r=f(S) є кусочно-безупинної, оскільки існують як умовно-постійні (не залежні від S усередині деякого діапазону S), так і перемінні (пропорційні S) витрати фірми. Тому і застосовувати дані висновки можна, з огляду на особливості функції r=f(S).

Тепер у цифрах. Візьмемо приклад з початку цього параграфа: Т0=10 днів, Т=50 днів. Нехай r0=0.05 (рентабельність роботи фірми за 10 днів), tндс=t=0 (вартість придбаної партії товару не можна віднести на собівартість)

Права частина вираження (3.4) при цьому дорівнює 0.0417, тобто величина націнки повинна бути менше 4.17%.

***ЛИТЕРАТУРА:***

1. **«**Анализ финансового состояния предприятия» А. И. Ковалёв, В. П. Привалов
2. «Бух. отчётность и её анализ» Интел Тех
3. «Финансовый анализ» О. В. Ефимов