

УДК 336.276

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ – ВАЖЛИВИЙ ЕТАП В УПРАВЛІННІ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Холод З.М.
Волович О.Б.

У статті досліджуються сутність та етапи процесу реструктуризації заборгованості, що надають можливість підвищити ефективність управління нею та забезпечити достатність рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості вітчизняних підприємств.

Ключові слова: реструктуризація, заборгованість, управління заборгованістю, факторинг, форфейтинг, вексель, моніторинг, ліквідність, борг, прострочена заборгованість, аналіз.

ВСТУП

Сучасний стан економіки України характеризується необґрунтованими політичними подіями, некерованими інфляційними процесами, нестабільністю суспільних зв'язків та іншими несприятливими для розвитку економіки чинниками. Результатом впливу несприятливих чинників є зниження ділової активності підприємств, їхня низька платоспроможність, яка здебільшого призводить до кризового стану господарюючих суб'єктів. Характерними ознаками низької платоспроможності підприємств є несвоєчасність повернення заборгованості, повернення заборгованості в неповному обсязі, що спричиняє виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості. Важливою передумовою уникнення зазначених проблем є створення належним чином організованої системи управління.

Проблемі управління заборгованістю присвячено багато наукових праць та досліджень як вітчизняних науковців, так і їх іноземних колег. Питанню управління дебіторською заборгованістю приділяли увагу такі фахівці, як О. Бондаренко, яким запропонована методика ефективного управління портфелем дебіторської заборгованості на підприємстві [3]; І. Бланк розробив політику управління дебіторською заборгованістю [4]; М. Білик вважає, що одним із напрямів покращення управління заборгованістю на вітчизняних підприємствах має стати посилення контролю через створення на підприємстві спеціальних підрозділів [2]; Т. Басюк розглядає реструктуризацію дебіторської заборгованості, як складову процесу реструктуризації активів [1]; А. Карбовник та О. Конторщикова, які рекомендують певні процедури інкасації дебіторської заборгованості [5]; А. Мазаракі детально розглядає дебіторську заборгованість та пропонує ознаки її класифікації.

Узагальнюючи вітчизняний та зарубіжний досвід необхідним є розгляд в системі управління заборгованістю процесу її реструктуризації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В процесі господарської діяльності підприємства вступають в розрахункові відносини один з одним, членами трудового колективу, податковими органами, банками, різними юридичними та фізичними особами. В результаті таких відносин виникає заборгованість (борг).

Борги – це зобов'язання особи перед іншою щодо передачі майна чи сплати певної суми коштів. Заборгованість є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому, оскільки по суті незавершеною залишається така угода. [2]

Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції послуг. [7] Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою збутової діяльності підприємства. Велика частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків. Ефективне управління заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств.

У сфері управління заборгованістю одним із основних етапів можна розглядати процес її реструктуризації. Реструктуризація заборгованості підприємства є складовою процесу реструктуризації активів і може розглядатися як сукупність заходів, спрямованих на підвищення рівня її ліквідності та прибутковості. Достатній рівень ліквідності заборгованості характеризується можливістю своєчасної (відповідно до термінів кредитної угоди) або дострокової трансформації у грошову форму без значних фінансових втрат. Підвищення рівня прибутковості заборгованості пов'язане із забезпеченням зростання

доходів (збільшення обсягів реалізації, підвищення ціни реалізації, стягнення штрафних санкцій за несвочасні розрахунки) та зменшенням відносних витрат з її обслуговування.

Потреба у зміні структури та обсягу заборгованості виникає внаслідок виявлення негативних змін у поточній платоспроможності підприємства-постачальника. Прийняття рішення щодо ліквідації відхилень залишається за фінансовим директором або власником і може бути пов'язане не одразу із дебіторською заборгованістю, а навпаки — з реструктуризацією поточних зобов'язань підприємства. При неможливості використання внутрішніх резервів підвищення рівня платоспроможності, пов'язаних із поточними зобов'язаннями, виникає потреба у реструктуризації дебіторської заборгованості. Обов'язкова цілеспрямованість такого процесу пояснюється необхідністю обґрунтування ефективності форм та порядку проведення. Проведення роботи з реструктуризації заборгованості підприємства потребує чітко визначеної послідовності дій. Концептуальна схема такого процесу зображена на рисунку 1. [1]

***Рисунок 1* Концептуальна схема процесу реструктуризації заборгованості**

На першому етапі реструктуризаційного процесу власник або вище керівництво підприємства повинні усвідомити та оцінити наявні або можливі проблеми, зрозуміти необхідність їх розв'язання та виявити бажання зробити це за допомогою реструктуризації активів, в тому числі дебіторської заборгованості.

Доведення до підлеглих прийнятих управлінських рішень щодо обсягу та структури заборгованості повинно супроводжуватися встановленням кінцевих результатів у кількісному вимірі, тобто цілей, яких необхідно досягти після завершення процесу реструктуризації заборгованості. Такими цілями можна вважати: підвищення рівня абсолютної платоспроможності; термінове залучення коштів для інвестиційних потреб; підвищення рівня надійності заборгованості тощо.

Другий етап процесу реструктуризації заборгованості пов'язаний із призначенням відповідальної особи або керівника групи спеціалістів (залежно від розмірів підприємства та обсягів заборгованості). Відповідальна особа повинна мати безпосередній зв'язок із фінансовою роботою на підприємстві, а члени команди спеціалістів можуть належати й до інших підрозділів, крім фінансового (наприклад: відділ збуту, бухгалтерія). До команди на тимчасових засадах можуть залучатися зовнішні консультанти, які мають досвід у здійсненні реструктуризації заборгованості.

Третій етап реструктуризації заборгованості — проведення поглибленого її дослідження. Основним завданням на цьому етапі є оцінка рівня й складу заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих у неї фінансових ресурсів. Відповідно до процесу реструктуризації заборгованості головними етапами аналізу є:

- аналіз динаміки обсягу й структури заборгованості за окремими її видами;
- визначення середнього рівня інкасації та кількості оборотів за період загального обсягу заборгованості й окремих її видів;
- оцінка складу заборгованості за окремими її "віковими групами", тобто за передбаченими строками її інкасації;
- аналіз складу простроченої заборгованості та виділення сумнівної й безнадійної;
- оцінка ймовірності погашення заборгованості. Для цього експертним шляхом визначають коефіцієнт ймовірності погашення заборгованості окремими дебіторами підприємства, який надалі використовуватиметься для узагальноної оцінки ймовірності повернення коштів підприємству. Узагальнена оцінка ймовірності погашення заборгованості здійснюється на підставі загального коефіцієнта ймовірності (КІПзаг), який розраховується за формулою[1]:

$$KIP_{заг} = \sum_{i=1}^n \frac{KIP_i \times ДЗ_i}{ДЗ} \quad (1)$$

де КІП_і – коефіцієнт погашення заборгованості, встановлений експертами за і-м дебітором; ДЗ_і – обсяг заборгованості і-того дебітора, тис. грн.; n – кількість видів дебіторів, що виділено експертами.

Якщо величина такого коефіцієнта нижча за 0,5, то необхідно вживати заходів щодо реструктуризації заборгованості та зміни умов кредитування.

- Оцінка обсягу ефекту та рівня ефективності інвестування коштів у заборгованість. Обсяг ефекту визначається величиною додаткового прибутку, який отримує підприємство від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту та можливого підвищення ціни реалізації продукції, за мінусом додаткових витрат на оформлення кредиту й інкасацію боргу і прямих фінансових втрат від неповернення боргу.

Співвідношення отриманого додаткового прибутку та величини заборгованості за розрахунками з покупцями дає можливість визначити рівень ефективності кредитування.

На четвертому етапі робіт з реструктуризації заборгованості розробляються окремі заходи щодо підвищення її ліквідності. З-поміж зазначених заходів проводиться оцінка доцільності застосування можливих форм рефінансування заборгованості: факторинг, облік векселів, форфейтинг.

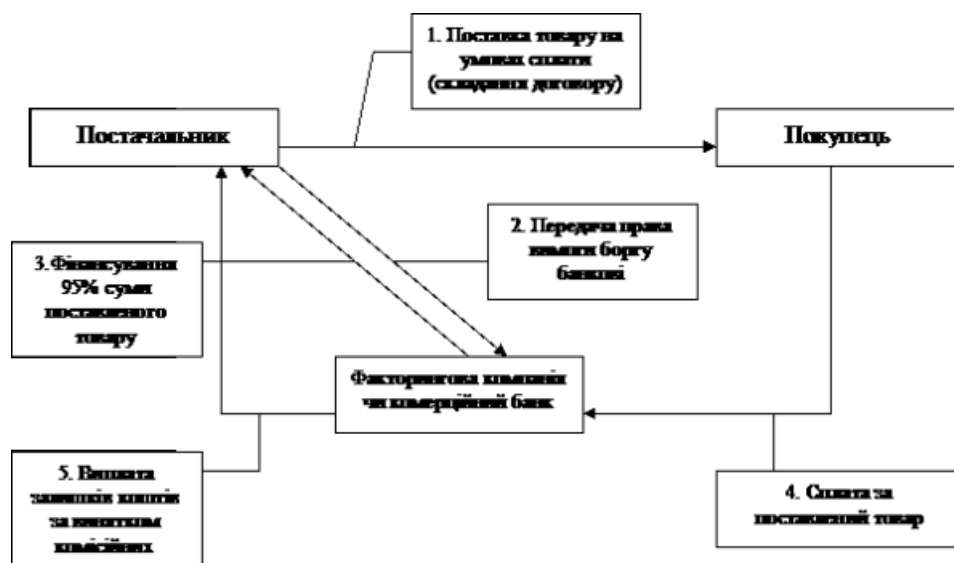


Рисунок 2 Схема факторингового обслуговування

Факторинг — це система фінансування, за умовами якої підприємство постачальник продукції переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії). В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантаженою продукцією, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця комісійну плату, розмір якої залежить від рівня платоспроможності покупця продукції та передбачених строків її сплати. Схематично фінансування за факторингом здійснюється за схемою, зображеною на рисунку 2. [6]

Для підприємства факторингова форма рефінансування заборгованості має такі переваги: вищий рівень гарантії стягнення заборгованості; зменшення кредитних ризиків; швидке поліпшення рівня платоспроможності; можливість отримання короткострокового кредиту. Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно із звичайним кредитом. Тому ефективність факторингової операції для підприємства-постачальника визначається шляхом порівняння рівня витрат з цієї операції із середнім рівнем відсоткової ставки за короткостроковим банківським кредитом.

Облік векселів, виданих покупцем продукції, — це фінансова операція, яка передбачає продаж векселів підприємством-постачальником банку (іншій фінансовій установі або суб'єктові господарювання) до настання строку виконання зобов'язання за ними за визначеною дисконтною ціною. Дисконтна ціна залежить від номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку. Маючи статус цінного папера, перехідний вексель може бути також предметом купівлі-продажу на фондовому ринку, а в окремих випадках використовується і як засіб платежу.

Переваги такої форми рефінансування для підприємства-постачальника полягають у: гарантії, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані у банку за вигідною відсотковою ставкою; підвищенні рівня ліквідності активів.

Ефективність операції з обліку векселів підприємство-постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, який залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни.

Форфейтинг — це фінансова операція з рефінансування заборгованості щодо експортного товарного кредиту, яка оформляється шляхом індосаменту перехідного векселя на користь банківської установи. Унаслідок такої операції комерційний кредит перетворюється на банківський. За своєю суттю форфейтинг поєднує елементи факторингу (але не за поточними розрахунками, а за комерційним кредитом) та обліку векселів (але з їх переказом на користь банку). Форфейтинг використовується підприємствами-експортерами, які здійснюють довгострокові поставки продукції, і дає їм змогу терміново отримати кошти шляхом обліку векселів. Недоліком цієї форми рефінансування заборгованості певного виду є висока вартість. Тому слід розглядати можливість долучення витрат з операції форфейтингу у вартість контракту, який укладеться з іноземним імпортером продукції.

П'ятий етап процесу реструктуризації є завершальним і передбачає запровадження на підприємстві розроблених заходів щодо підвищення ліквідності й прибутковості заборгованості, а також обов'язкове відстеження ходу їх виконання. Моніторинг здійснення реструктуризації заборгованості охоплює внесення оперативних змін у разі негативних відхилень у строках та обсягах надходження й витрачання коштів з метою своєчасного завершення такого процесу і досягнення поставлених цілей.

ВИСНОВКИ

Застосування вітчизняними підприємствами визначеної послідовності дій у процесі реструктуризації заборгованості надасть можливість забезпечити належне оперативне управління нею на підприємстві, що в результаті, забезпечить достатність їхнього рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості. Подальші дослідження управління заборгованістю присвячені сучасним методам списання заборгованості на підприємствах різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості / Т.П. Басюк // Фінанси України. – 2004. - № 12. – С. 115-123.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. - № 12. – С. 24-36.
3. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О.С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 4. – С. 17-22.
4. Бланк И.А. Управление активами. / И.А.Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002.
5. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю / А.М. Карбовник // Фінанси України. – 2001. - № 9. – С. 92-97.
6. Серова Н.М. Фінансування українських підприємств за факторингом: проблеми та перспективи / Н.М. Серова // Економіка і регіон. – 2006. - № 3 (10). - С. 60-64.
7. Фінансовий менеджмен: Навч. посіб.// За редакцією проф. Г.Г. Кірейцева. – К: ЦУЛ, 2002. – 469с.

Холод Зеновія Михайлівна, к.е.н., професор кафедри обліку і аудиту у ВПК Української академії друкарства, м. Львів, тел. (032) 297 – 51 -12

Волович Олена Богданівна, старший викладач кафедри обліку і аудиту у ВПК Української академії друкарства, м. Львів, тел. +380973804480, e-mail: bibrka83@mail.ru