Куліш Г. П., к.е.н., доцент,
Мельник К. В., к.е.н., старший викладач,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМПАНІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Значна роль кредиторської заборгованості у структурі боргового фінансування вітчизняних підприємств корпоративного сектору та її подальше зростання на тлі чергової фінансово-економічної кризи свідчать про надзвичайну актуальність пошуку дієвих й ефективних методів її зменшення. Поряд з цим, сучасні тенденції інтеграції України до міжнародного простору, зумовлюють необхідність вивчення зарубіжного досвіду управління кредиторською заборгованістю компаній.

Оскільки рівень ефективності управління заборгованістю перед кредиторами значною мірою залежить від способу і повноти її відображення у фінансовій звітності, то, доцільним є здійснення порівняльного аналізу відображення кредиторської заборгованості в Україні та зарубіжних країнах.

Так, у більшості європейських країн, значна увага приділяється розкриттю складу кредиторської заборгованості у фінансовій звітності. Рішення про порядок та спосіб розміщення різних видів такої заборгованості в Балансі та ступінь їх деталізації приймає саме підприємство. Тому в різних країнах склад кредиторської заборгованості в Балансі може бути різним.

Порівняльний аналіз вітчизняного та європейського Балансів свідчить про наявність незначних відмінностей у назвах і порядку розкриття змісту його статей. Разом з тим, у вітчизняному Балансі відсутні такі показники як заборгованість перед кредитними установами та обсяг незабезпечених боргових зобов'язань. Також суттєвою відмінністю є те, що суми, які підлягають погашенню протягом одного року, і суми до погашення більш, ніж через один рік, в європейському Балансі відображаються окремо як за кожною статтею, так і за групою цих статей. Так, довгострокова кредиторська заборгованість повинна бути перекласифікована в короткострокову, якщо термін розрахунку за нею стає менше 12 місяців або її погашення планується протягом операційного циклу компанії.

Незважаючи на вищенаведену різницю в деталізації видів заборгованості у звітності в цілому, її відображення в Балансі може відповідати одному з трьох типів: британський, європейський континентальний, але його формат повинен бути постійним для компанії.

Розглянемо більш детально основні методи відображення обсягу і складу кредиторської заборгованості відповідно до вказаних типів. Так, головною особливістю Балансу британських компаній є те, що кредиторська заборгованість розміщується в його активі. Короткострокові активи зменшуються на її величину. Отриманий результат називається чистими поточними активами, величина яких включається до валюти Балансу. У пасиві Балансу розміщуються капітал і довгострокова кредиторська заборгованість. Однак в активі Балансу британських компаній може розміщуватися не тільки поточна заборгованість, але і довгострокова. У такому варіанті Балансу визначаються не тільки чисті поточні активи, а й всі чисті активи. У цьому випадку у пасиві Балансу наводиться інформація лише про власний капітал компанії.

Європейський Баланс має більш традиційний вигляд – в його активі надається інформація щодо основних видів активів, а у пасиві – про капітал, резерви та зобов'язання підприємства.

Баланс американських компаній (континентальний) також має свої особливості. Його актив починається з відображення інформації про обсяг готівкових коштів, а пасив – із кредиторської заборгованості.

Щодо методів управління кредиторською заборгованістю, то у міжнародній практиці діяльності підприємств застосовуються різноманітні інструменти її оптимізації, серед яких найбільш поширеними є такі:

– індивідуальний підхід до кожного постачальника та їх відбір згідно встановлених умов оплати;

– формування договірної бази через укладання договору про заставу майна на суму відстроченого платежу;

– збільшення товарного кредиту і терміну відстрочки платежу від постачальника на основі визначення граничного обсягу закупівель;

– контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;

– застосування преміювальної системи оплати праці для робітників структурних підрозділів, які займаються управлінням заборгованістю.

Достатньо жорсткою та дієвою є практика управління кредиторською і дебіторською заборгованостями в регульованих системах з розвинутим господарським законодавством (таких як США, Швеція та деяких країнах Західної Європи), згідно якої у разі відмови боржника сплачувати за своїми зобов'язаннями, достатньо часто, застосовується процедура їх погашення у судовому порядку. У разі подальшого ігнорування позичальником рішень суду, останній запроваджує справу про його банкрутство, що, на нашу думку, є достатньо ефективним механізмом запобігання неплатежів між суб'єктами господарювання.

Якщо аналізувати досвід пострадянських держав, то особливу увагу слід приділити досвіду управління заборгованістю перед кредиторами у Російській Федерації. Так, результати дослідження щодо використання методів управління заборгованістю на російських компаніях, проведені Є. Ларіоновою та С. Садовським, засвідчили, що більше половини з аналізованих підприємств не використовують жодних методів управління кредиторською заборгованістю. При цьому, найбільш поширеним інструментом управління кредиторською заборгованістю підприємств є використання вексельних розрахунків, яким користуються близько 25% досліджуваних підприємств [4].

Вважаємо за доцільне, більш детально зупинитись на сучасних методах управління кредиторською заборгованістю, що набули поширення в практиці зарубіжних компаній, однак практично не використовуються вітчизняними підприємствами корпоративного сектору.

Перш за все, слід виділити методи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю з використанням онлайн-технологій. Так, наприклад, американська корпорація WellsFargo розробила Trade Finance Online (TFO) – новий сервіс в рамках свого комплексного онлайн-рішення з управління корпоративними фінансами Commercial Electronic Office. Цей сервіс дозволяє компаніям конвертувати дебіторську заборгованість як внутрішніх, так і зарубіжних компаній в готівкові кошти. Заборгованість з дебіторами системи перевіряється фахівцями WellsFargo і після цього вона може бути або продана, або залишена під заставу при видачі клієнту позики. Продаючи свої дебіторські рахунки WellsFargo, американські компанії зможуть прискорити рух своїх фінансових потоків і знизити ризики неплатежів з боку іноземних клієнтів [4, с. 38].

Значна увага при розв’язанні проблеми оптимізації кредиторської заборгованості за кордоном (переважно у США, Франції та Німеччини) пов’язана із застосуванням гнучкої системи різних комерційних, розрахункових і торговельних знижок. На нашу думку, їх запровадження у практику вітчизняних підприємств дозволить розширити клієнтську базу, та за допомогою вищезазначених методів рефінансування заборгованості своєчасно погашати свої зобов’язання для забезпечення безперебійної роботи.

Отже, в результаті порівняльного аналізу вітчизняного та міжнародного досвіду управління кредиторською заборгованістю підприємств можна стверджувати про те, що, нині дана проблема є надзвичайно актуальною як для вітчизняних, так і закордонних компаній. Враховуючи те, що менеджментом зарубіжних компаній розроблено низку інноваційних методів управління кредиторською заборгованістю, українські компанії мають використати корисний напрацьований досвід з урахуванням специфіки ведення бізнесу у вітчизняних реаліях.

Література:

1. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язаних з ними звіти певних типів компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.apu.com.ua.

2. Біла О. В. Облік кредиторської заборгованості: вітчизняний та міжнародний досвід / О. В. Біла. // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 29–33.

3. Ларионова Е. А. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами» [Електронний ресурс] / Е. А. Ларионова, С. В. Садовский // Консультационная группа «Воронов и Максимов». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.vmgroup.ru.

4. Туаев Д.В. Зарубежный и отечественный опыт управления дебиторской зодолженностью/Д.В. Туаев//Вестник Владикавказского института управления. – 2015. – № 5. – С. 38-46.

Petrushka O. V., Ph.D. in Economics, Senior Lecturer,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

MODELS OF SOCIAL INSURANCE AGAINST OCCUPATIONAL RISKS IN THE WORLD

For a better understanding of the essence of social insurance against accidents at work and occupational diseases and its characteristics, we will conduct a comparative analysis of existing models of compulsory social insurance on the example of a number of foreign countries.

Now there are three models of social insurance against occupational risks in the world: the Bismarck model, the Beveridge model and the private and corporate model.

Compulsory accident insurance on the Bismarck model of social insurance provides a system of preventive measures to avoid accidents at work and occupational diseases, provide first aid to the accident victim, assist in restoring his ability to work, as well as financial assistance to him and his family.

A vivid representative of the O. Bismarck social insurance model is Germany. The peculiarity of this model is that the whole burden of paying contributions on occupational accident insurance and occupational diseases falls on employers. The