

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості організації грошових розрахунків торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання; наведено аналіз динаміки кредиторської і дебіторської заборгованостей торговельних підприємств Донецької області; визначено організаційні та економічні заходи щодо підвищення ефективності здійснення розрахункових операцій.

Ключові слова: грошові розрахунки, торговельні підприємства, платіжний оборот, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

В умовах фінансової кризи особливу актуальність набувають питання чіткої організації грошових розрахунків, оскільки грошова стадія кругообігу капіталу відіграє значну роль у діяльності суб'єктів господарювання, не винятком є і торговельні підприємства. Значення чітко організованої системи грошових розрахунків багаторазово зростає в умовах необхідності подолання серйозної кризи неплатежів, коли величезна взаємна заборгованість, затримка платежів на будь-якій ланці впливає на найважливіші показники їхньої виробничої та комерційної діяльності. Сьогодні питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі дебіторської заборгованості становить 21,6%, кредиторської – 22,2%. Це обумовлює погіршення фінансового стану і збільшення рівня неплатоспроможності торговельних підприємств.

За цих умов ще більш актуальною стає необхідність нормалізації грошових розрахунків торговельних підприємств для забезпечення їхньої безперервності як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Її досягнення вимагає нових підходів до регулювання грошових розрахунків суб'єктів господарювання.

Вагомий внесок у розвиток питань регулювання грошових розрахунків торговельних підприємств зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Я.В. Воловень [3], В.М. Гринькова [4], С.В. Дибаль [5], К.В. Ізмайлова [6] та ін. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень щодо цього напрямку, багато проблем залишаються недостатньо розробленими та дискусійними, що впливає на ефективність регулювання грошових розрахунків. Методи, за якими здійснюється регулювання, реалізуються на практиці безсистемно, відірвано від нормативної та організаційної бази управління фінансами, що має негативний вплив на їх стан та динаміку розвитку. У зв'язку із цим актуальною є розробка ефективних та дієвих механізмів регулювання грошових розрахунків торговельних підприємств.

Метою статті є визначення економічних та організаційних заходів щодо вдосконалення механізму управління грошовими розрахунками торговельних підприємств в умовах сучасної фінансової кризи.

Важливе значення для фінансового благополуччя підприємств, у тому числі підприємств торгівлі, має своєчасність грошових розрахунків, ретельно по-

ставлений облік кредитних та розрахункових операцій. Чітка організація грошових розрахунків між постачальниками та покупцями безпосередньо впливає на прискорення оборотності оборотних коштів і своєчасне надходження коштів.

У сучасних економічних умовах на торговельних підприємствах, особливо великих, обсяг інформації, необхідний для прийняття управлінських рішень, дуже великий, і дуже багато параметрів при цьому є взаємозалежними. Конкурентоспроможність підприємства прямо залежить від того, наскільки вчасно інформація про критичні фактори успіху надається відповідальним за прийняття рішень працівникам. Переробити цей обсяг даних сьогодні можна тільки за допомогою інформаційних технологій.

Нормативно-правовий механізм регулювання грошових розрахунків суб'єктів господарювання є синтезом системи правового і нормативного забезпечення для управління взаємодією між центральними, місцевими органами державного управління і суб'єктами господарювання. Його спрямовано на вдосконалення чинного законодавства та орієнтовано на довгострокові цілі стабілізації грошових розрахунків суб'єктів господарювання, що виключають суперечливість законодавчих і нормативних актів та комплексно охоплюють усе правове поле забезпечення платіжного обороту.

Варто зазначити, що світова і вітчизняна обліково-аналітична практика для оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості розробила широкий набір науково-методичних підходів, що дозволяють з достатньо високим ступенем достовірності характеризувати діяльність підприємства, динаміку його розвитку, визначати ступінь ризику і його можливі наслідки

Останнім часом спостерігається зростання кількості публікацій з фінансового менеджменту, в яких розглядаються різні аспекти аналітичної роботи в цій сфері діяльності. Проте аналіз діючої практики дозволяє зробити висновок про те, що для більшості українських торговельних підприємств фінансовий менеджмент не став ще невід'ємною частиною системи управління, її органічною складовою. Дотепер багато підприємств реагують на зміни в зовнішньому середовищі і пристосовуються до нових умов за допомогою традиційних методів, тоді як середовище висуває нетрадиційні, абсолютно нові проблеми.

Комплексний і цілеспрямований моніторинг великого масиву фінансових показників, супроводжуваний поглибленим аналізом їхньої динаміки, оцінкою впливу чинників ризику, дозволяє відстежувати тенденції змін фінансового стану з урахуванням динаміки зовнішнього оточення і кон'юнктури ринку, прогнозувати потенціал підприємства.

У науково-методичній літературі описано різні типи моделей, що використовуються для проведення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості [3; 5; 6]. Практики віддають перевагу дескриптивним і нормативним моделям. Залежно від мети аналізу кредиторської і дебіторської заборгованості в зарубіжній та вітчизняній практиці застосовуються різні підходи до класифікації, набору і методів розрахунку різних абсолютних та відносних показників, що дозволяють оцінити не тільки поточне положення підприємства, але й виявити певні тенденції в його розвитку на перспективу. Отже, для більш глибокого аналізу дебіторської заборгованості підприємства необхідно додатково здійснити її роз-

шифровку з вказівкою відомостей про кожного дебітора, сум дебіторської заборгованості і термінах її погашення. При цьому основним завданням подальшого аналізу дебіторської заборгованості є оцінка її ліквідності.

Стан дебіторської та кредиторської заборгованості можна характеризувати як монетарну проблему в Україні, а саме, платіжну кризу, яка ускладнює економічний оборот, підриває податкові відносини, спотворює механізм формування дохідної частини бюджету та породжує інші негативні явища в бюджетній сфері.

За видами економічної діяльності стан дебіторської і кредиторської заборгованості в Україні подано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Дебіторська і кредиторська заборгованості між суб'єктами господарювання України за видами діяльності на кінець звітного періоду (тис. грн)

Види господарської діяльності	Дебіторська заборгованість						Кредиторська заборгованість					
	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	усього	з неї прострочена	усього	з неї прострочена	усього	з неї прострочена	усього	з неї прострочена	усього	з неї прострочена	усього	з неї прострочена
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього	220,3	89,9	239,8	90,8	274,5	71,9	282,4	110,5	302,7	116,0	344,9	105,9
у тому числі:												
сільське господарство, мисливство та лісове господарство	4,3	1,8	4,8	1,6	6,1	1,4	11,5	606	11,8	5,7	11,8	4,7
промисловість	117,5	71,6	105,7	58,0	122,2	46,5	147,7	84,4	131,9	70,9	151,2	70,0
будівництво	6,0	2,2	5,9	2,0	6,8	1,5	6,9	2,1	7,5	2,1	8,2	1,9
оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	61,5	7,0	72,7	7,3	83,2	5,1	80,3	9,8	88,1	9,6	106,1	6,1
готелі та ресторани	0,2	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	0,5	0,0	0,5	0,0	0,8	0,0
транспорт та зв'язок	13,5	4,3	12,0	2,9	11,6	1,7	17,4	3,2	17,6	2,5	15,5	2,3
фінансова діяльність	3,2	0,4	3,6	0,4	7,7	0,5	3,0	0,4	3,5	0,4	6,9	0,4
операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	8,8	2,3	28,7	18,2	28,8	14,8	11,8	3,5	37,6	24,4	37,1	20,1

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
державне управління	3,4	0,0	2,9	0,1	1,8	0,0	0,3	0,0	0,5	0,1	0,8	0,0
освіта	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
охорона здоров'я та соціальна допомога	0,4	0,0	0,4	0,0	0,4	0,0	0,2	0,1	0,3	0,0	0,4	0,0
колективні, громадські та особисті послуги	1,4	0,3	2,7	0,2	5,3	0,2	2,3	0,3	2,9	0,2	5,7	0,2

*Складено за даними [1].

Аналіз простроченої дебіторської і кредиторської заборгованостей свідчить про те, що в торгівлі її частка значно нижча в порівнянні з іншими видами економічної діяльності. А безпосередньо в торгівлі частка простроченої дебіторської і кредиторської заборгованостей має тенденцію до зменшення в роздрібній та оптовій торгівлі. Спостерігаються коливання частки простроченої дебіторської і кредиторської заборгованостей в торгівлі транспортними засобами та їхнього ремонту.

На величину дебіторської заборгованості впливає ціла низка факторів.

Найбільш суттєвими є такі, як обсяги господарської діяльності та її поширення, система розрахунків з покупцями і постачальниками, якість аналітичних розрахунків дебіторської заборгованості, відпрацювання висновків та пропозицій та їхнє впровадження у практику торгівлі, особливо під час формування кредитної політики підприємства.

Обсяги дебіторської заборгованості в торгівлі залежать від рівня розвитку ринкових механізмів. Як показує аналіз, у торгівлі, яка найбільше потерпає від інституційних змін, рівень дебіторської заборгованості нижчий, ніж у тих сферах, де ще діють адміністративні методи управління.

Аналітичні співставлення заборгованості торговельних підприємств Донецької області наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 – Зіставлення дебіторської і кредиторської заборгованостей торговельних підприємств Донецької області в 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. в % до 2004 р.
1	2	3	4	5	6	7
Частка простроченої дебіторської заборгованості, %	7,9	4,4	3,5	3,2	2,4	—
Частка простроченої кредиторської заборгованості, %	6,5	3,3	2,8	2,4	1,5	—
Дебіторська заборгованість	11586,1	16698,7	166223,0	19073,0	24387,1	210,5
за товари, роботи, послуги	8771,7	13585,4	12666,3	15117,5	17003,0	193,8

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7
з бюджетом	541,6	561,0	620,5	617,4	575,0	106,2
інша поточна заборгованість	2272,8	2552,3	3335,5	3338,1	68091,0	299,6
Кредиторська заборгованість	14476,6	19984,0	19492,1	22688,7	26797,8	185,1
за товари, роботи, послуги	11799,1	17021,8	16069,0	18997,6	21155,2	179,3
з бюджетом	169,7	127,1	145,3	188,4	213,4	125,7
з страхування	32,7	27,1	23,0	21,2	17,5	53,5
з оплати праці	54,1	60,0	51,1	44,6	41,2	76,2
інша поточна заборгованість	2421,0	2748,0	3203,7	3436,9	5370,5	221,8
Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською заборгованістю, (+)	2890,5	3285,3	2869,8	3615,7	2410,7	–
Відношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості, %	124,9	119,7	117,3	118,9	109,9	–
Темпи зростання дебіторської заборгованості, % до попереднього періоду	100,0	144,1	99,5	114,7	127,9	–
Темп росту кредиторської заборгованості, періоду % до попереднього	100,0	138,0	97,5	116,4	118,1	–

* Складено за даними [2]

Висновки. Нормальне зростання дебіторської заборгованості свідчить про збільшення потенційних доходів та підвищення ліквідності.

Поряд із цим торговельні підприємства не можуть витримати надмірну невиправдану заборгованість, оскільки це означає імобілізацію обігових коштів.

Надмірне зростання дебіторської заборгованості може призвести до втрати ліквідності та зупинки діяльності.

Зіставлення кредиторської і дебіторської заборгованостей дає можливість зробити висновки, що перевищення дебіторської заборгованості і зменшення грошового потоку вимагає ретельного аналізу дебіторів і пояснення такого стану, щоб звести показники дебіторської заборгованості до мінімуму.

Методами зменшення дебіторської заборгованості є виключення із партнерів підприємств з низькою платоспроможністю, перегляд граничної суми заборгованості кожного дебітора, розробка засобів і використання фінансових інструментів, що мінімізують ризики неповернення боргу – векселів, поруки, гарантії.

Критерієм якості управління дебіторською і кредиторською заборгованостями є збільшення прибутковості капіталу. Для цього необхідно контролювати обертання дебіторської заборгованості, лібералізувати кредитну політику підприємств.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення основних напрямків для вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття фінансових рішень щодо управління грошовими розрахунками торговельних підприємств.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Консультант, 2009. – 591 с.
2. Фінанси Донецької області за 2008 р. // Статистичний щорічник. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 67с.
3. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Я.В. Воловець. – К.: Алеута, 2005. – 199 с.
4. Гринькова В.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В.М. Гринькова, В.О. Кюда. – К.: Знання-Прес, 2006. – 423 с.
5. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / С.В. Дыбаль. – СПб.: Бизнес-пресса, 2004. – 304 с.
6. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: навч. посіб. / К.В. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2003. – 148 с.
7. Економіка підприємства: навч. посіб. / За заг. ред. П.В. Круша. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2007. – 780 с.
8. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / І.В. Зятковський, Л.І. Зятковська, М.В. Романів. – Чернівці: Золоті литаври, 2007. – 274 с.