

ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У даній статті розглянуті проблеми реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Характерною ознакою нестабільного зовнішнього середовища виступає дефіцит фінансових ресурсів на ринку запозичень та падіння обсягів діяльності. Наслідком таких факторів виступає неспроможність підприємства вчасно погасити кредиторську заборгованість або стягнути дебіторську заборгованість. Ефективним вирішенням такого роду проблем є процес реструктуризації заборгованості, що включає у себе цілий ряд принципів, умов та можливих наслідків.

The problems of restructuring of debtor and creditor debt of enterprise are considered in this article. The deficit of financial resources comes forward the characteristic sign of unstable external environment at the market of borrowings and falling of volumes of activity. Insolvency of enterprise comes forward investigation of such factors in good time to liquidate an account payable or exact an account receivable. An effective decision such of problems is a process of restructuring of debt, which includes for itself a number of principles, terms and possible consequences.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, відстрочка платежу, прострочена заборгованість, реструктуризація заборгованості.

Постановка проблеми. У різні періоди для підприємства настає проблема неможливості стягнути дебіторську заборгованість або погасити кредиторську заборгованість. Такий стан справ на підприємстві може бути спричинений цілим рядом факторів. Серед таких факторів слід виділити неефективне управління фінансами, що зумовлено відсутністю розробленої системи аналізу та прогнозування в системі управління фінансами, зокрема аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості. Також слід зазначити важливість за ступенем впливу банкрутства дебіторів, що пов'язано із внутрішніми проблемами самих дебіторів, внутрішніми проблемами на підприємстві, що зумовлено виробничими, технологічними, маркетинговими проблемами. Однією з головних причин, що спричиняють труднощі в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованістю, виступає нестабільне зовнішнє середовище. Такий стан зовнішнього середовища характеризується проблемою падіння економіки країни в цілому та зменшенням обсягів фінансового ринку [2].

Проблеми фінансового ринку передбачають погіршення показників діяльності банківського сектору країни, що зумовлено неповерненням кредитів боржниками, зниженням попиту на емісії облігацій, зниженням котирувань акцій підприємств. Збільшення частки проблемних кредитів банків призводить до обмеження обсягів подальшого кредитування економіки, що, в свою чергу, неминуче призводить до браку ліквідності економіки в цілому. Такі умови ринку спричиняють гострий брак фінансових ресурсів, зниження виробництва окремо взятого підприємства, що може поступово завершитись його ліквідацією.

Вищезгадані тенденції характерні для сьогоденного становища вітчизняної економіки та переважної більшості країн світу. Відповідно остання умова свідчить про те, що українські підприємства не матимуть можливості залучати фінансові ресурси на зовнішніх ринках. Західні країни, з сильними валютними системами можуть проводити емісії грошей для стимулювання економіки. Такі заходи до певного часу не завдають негативного поштовху інфляційним процесам, а навпаки забезпечать економіку необхідною ліквідністю і не дозволять суттєво знизитись виробництву. В той же час країни з вразливою валютною системою, до яких належить і наша країна, не можуть в повній мірі за рахунок емісійних важелів стимулювати стабілізацію фінансового ринку [3].

Відповідно до складних умов діяльності ми зосереджуємо нашу увагу на тих проблемах, які ставить на сьогоднішній день вражене фінансовою кризою зовнішнє середовище перед підприємствами. Передусім, фінансові ресурси підприємств під час динамічного розвитку економіки країни до недавнього часу були задіяні у розвитку виробничих потужностей, інвестуванні, що є необхідністю для зростаючого ринку. Очевидно, що багато підприємств виявились не готовими до раптового перекоосу фінансової системи країни, і відповідно, коли настає час погасити значну частину зобов'язань, підприємства виявляються неготовими вповні розрахуватись за боргами. Аналогічні проблеми переживають і дебітори тих підприємств. Відповідно формується ланцюгова реакція, яка втягує цілі галузі у кризу неплатежів.

Оскільки до прерогативи національних інтересів країни належить захист виробника, однозначною постає відповідь, що економіку потрібно оздоровлювати шляхом реструктуризації боргів, відтермінування їх, проведення злиттів та об'єднань підприємств. Оскільки процедура банкрутства знищить ту групу підприємств, що ефективно розвиваються, необхідно не допустити таких наслідків та зменшити тиск на підприємства шляхом реструктуризації заборгованості. Реструктуризація заборгованості включає у себе підготовку і реалізацію цілого ряду угод спрямованих на поступки з боку кредиторів в обмін на певні активи чи різноманітні домовленості, які збільшують можливості платежів по заборгованості і в кінцевому результаті допоможуть підприємству уникнути ліквідації. Цей процес має важливе значення як з фінансової

точки зору, так і з юридичної, а тому передбачає залучення до такого процесу спеціалістів з обох вказаних сфер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми досліджень західних науковців у визначеному напрямку формує досвід економічних наук у сфері вивчення економічних криз, що має у своєму активі багаторічні напрацювання. Тому вже сформовані підходи і висновки можуть бути використані в оцінці та аналізі тих процесів, що відбуваються у вітчизняній економіці. Зокрема оцінка впливу факторів національного фінансового ринку на фінансовий стан підприємства у західній школі досліджується у працях Уолш К. [4]. У вітчизняній практиці даний спектр проблем активно досліджується керуючись західними напрацюваннями та аналізом реального стану економіки країни та визначенням його впливу на фінансовий стан підприємства. Серед вітчизняних дослідників слід виділити Геращенко А. [1], Мальського О.Н. [3].

Мета статті. Дослідити проблеми нестабільного зовнішнього середовища і визначити ступені впливу та можливі наслідки для підприємства. Показати взаємозв'язки між проблемами на фінансовому ринку країни та проблемами вчасного погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Розглянути особливості процесу реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості, звернути увагу на фінансову та юридичну сторону даного процесу. Показати позитивний ефект даного кроку для підприємства та визначити ряд необхідних заходів для того, щоб ефективність реструктуризації таки були отримана.

Виклад основного матеріалу. У даній статті мова йде про вплив на фінансове становище підприємства нестабільного зовнішнього середовища. Зосередження уваги на нестабільності фінансового сектору економіки країни пояснюється тим, що такий стан ринку справляє безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства в частині управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Кризові прояви, які відбулись в економіці країни, характеризуються цілим рядом проблем, такими як падіння експорту, відповідно падіння виробництва, дестабілізація банківського сектору, що спричинило відтік депозитів населення та юридичних осіб, девальвація національної грошової одиниці, відтак проблеми з погашенням валютних кредитів населенням і підприємствами. Банківський сектор у зв'язку із неможливістю залучити ресурси за кордоном, через відтік депозитів та зростання частки проблемних кредитів фактично припинили кредитування економіки. На сьогоднішній день переважна більшість банків припинили овердрафтові обслуговування підприємств. Отримати нові кредити у 95 % банківських установ можливості немає за відсутності процесу кредитування у переважній більшості установ. Після завершення терміну кредитного договору з підприємством банк не йде на можливе повторне укладання договору на новий термін [2].

Відповідно підприємства відчувають брак фінансових ресурсів. Особливу увагу слід приділити готовності підприємств виробничого сектору економіки країни. Даний сектор працював у досить активному режимі, оскільки, ще кілька місяців до настання перших проявів кризи економіка розвивалась доволі активними темпами через продовження стабільного зростання експорту, відповідно надходження валютної виручки до країни, саме експорт доданої вартості, що слугувало локомотивом розвитку економіки країни. Також важливою роллю у стабільному зростанні економіки слугувало активне споживання населення зумовлене доступністю кредитів.

Ринок вимагав від підприємств стабільно зростаючих виробничих потужностей, стабільно зростаючого інвестування, покращення маркетингових характеристик бізнесу, відповідно підприємства мобілізували в роботу усі фінансові ресурси отримані від прибуткової діяльності. Також стрімкими темпами розвивався ринок зовнішніх запозичень оскільки підприємства нашої країни вже доволі часто залучали кошти за кордоном, успішно реалізуючи багатомільйонні емісії облігацій. Інвестори на зовнішніх ринках хоч і вважають економіку, що розвивається ризикованими регіонами, але розігріті кредитними ресурсами банківської експансії західних установ економіки давали високу прибутковість і вчасно погашали взяті на себе боргові зобов'язання.

Залучені кошти підприємства вкладали у довготривалі інвестиційні проекти, оскільки зростання на ринку передбачало технічне переоснащення виробничих потужностей, корекцію виробничих процесів, заміщення технологічних процесів на більш вдосконалені та менш енергоємні. Повернення залучених кредитних ресурсів та вкладених у такі проекти передбачалось шляхом залучення нових кредитів і емісій облігацій для заміщення попередніх. За умов, коли фінансовий ринок національної економіки та західні ринки розвиваються активно, такий шлях розвитку хоч і є ризикованим, але єдино можливим і таким, що може забезпечувати розвиток, оскільки підприємства, що активно зростали, збільшували свої рейтинги, вартість їхніх зобов'язань зменшувалась, оскільки підприємства вважались більш стабільними через своє зростання [1].

Кредитування в українській економіці також значним чином забезпечувалось не лише завдяки зростанню довіри населення до банківського сектору та зростанню прибутковості економіки в цілому, а й за рахунок іноземних банківських установ, які для стрімкого розвитку своїх дочірніх представництв залучали в економіку країни значні обсяги фінансових ресурсів. Відповідно західні представництва конкуруючи із вітчизняними банками пропонували оптимальні умови та значні обсяги кредитування.

Наприкінці 2008 року, коли різко знизилась обсяги українського експорту, а іноземні банківські установи припинили надання фінансових ресурсів своїм представництвам в Україні та відтік депозитів із

банківської системи, економіка опинилась у доволі складному становищі. Значною мірою зросли обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості в економіці країни. Підприємства вже не можуть залучати нові кредити для того, щоб переkritи попередньо отримані.

Відповідно зазначені процеси створюють серйозний тиск на платіжну дисципліну підприємств. У кожній з позицій дебіторської та кредиторської заборгованості є свої строки погашення, які за період кризи вже давно настали. Підприємства за зобов'язаннями по облігаціях оголошують технічний дефолт, відмовляючись від попередніх домовленостей із держателями облігацій. Зростаючі обсяги невчасно погашеної заборгованості зумовлює зростання кількості судових позовів.

Перший етап реструктуризації заборгованості передбачає створення бази даних з аналізом поточної заборгованості підприємства, а також розподіл загальної кредиторської заборгованості за критерієм важливості на першочергових і другорядних кредиторів. Заборгованість повинна включати до свого складу не лише основну суму, а також відсотки та пеню у випадку виникнення прострочення. Оскільки при погашенні основної суми, але з порушенням строків погашення, кредитор має законні підстави стягнути суми інфляційних витрат та компенсацій у формі пені у повному обсязі, якщо такі наслідки передбачені у договорі. При складанні таких баз даних у вигляді таблиць слід розбивати кредиторів на першочергових та другорядних. У даному випадку такий розподіл відбувається в основному за критерієм наслідків несплати. Відповідно такі кредитори, як банки, що володіють заставою у вигляді активів або акцій, держава та контрагенти, які є впливовими на ринку країни повинні потрапляти до переліку першочергових. Несплата за таким типом заборгованості може призвести до негативних наслідків для підприємства – накладання арешту на активи та акції або звернення до суду [3].

В даний період бажано залучити юридичного консультанта для аналізу цих взаємовідносин, тому що з юридичної сторони можна більш об'єктивно оцінити усі обставини такого складного процесу.

На даному етапі відбувається також детальне вивчення існуючих кредитних договорів. На жаль, більшість боржників не уважно читають кредитні договори при оформленні кредиту, а банки не охоче змінюють їх умови. Тому часто кредитні договори містять помилки, а інколи навіть прямі суперечності законодавству. Відповідно при складанні таблиці заборгованостей подібні прорахунки можуть бути використані при проведенні переговорів з кредиторами з ціллю переконати їх знизити некоректно оформлені вимоги. По закінченню переговорів необхідно підписати акт, що підтверджує суму боргу. Так чи інакше, будь-які неточності договорів можна використати як аргумент в переговорах про реструктуризацію. Як правило, дана таблиця складається на шестимісячний термін, щоб отримати більш чіткі уявлення про платежі, що будуть на черзі.

Така сама база даних створюється і за дебіторською заборгованістю. Фактично складається таблиця по першочергових і другорядних боржниках з формуванням груп боржників. У цьому випадку знову необхідно залучити юридичного консультанта для визначення того, стягнення якої заборгованості є реальним, а яку можна тимчасово перенести до колонки «безнадійна».

Наступний етап – визначення очікуваних доходів та витрат підприємства у періоді, що прогнозується. Так, до доходів підприємства можна віднести усі грошові надходження: виручку від продажів, стягнення дебіторської заборгованості, відсоткові доходи, доходи від продажу активів. Знову ж таки у даному випадку є важливою співпраця фінансового та юридичного відділів.

Наступний крок – розрахунок необхідних платежів, закупівлі товарів та сировини, комерційні витрати, платежі за послуги, заробітна плата та загальновиробничі витрати.

Після складання таких баз даних і проведення аналізу їх достовірності повинна вийти сума грошових коштів, вільних для сплати боргу. Якщо вона виявиться меншою за необхідну для покриття заборгованості, то слід застосовувати певні міри для реструктуризації.

Існує ряд методів збільшення грошових засобів при їх надходженні. Для цього існує механізм переуступки прав вимоги та стягнення дебіторської заборгованості зі знижкою. Також можливий продаж невиробничих активів або їх обмін. Як правило, даний етап включає в себе проведення переговорів з дебіторами, які передбачають надання знижки при сплаті дебіторської заборгованості.

Знижки слід пропонувати тим, хто вряд чи може сплатити найближчим майбутнім або тим, з ким підприємство прагне підтримувати гарні партнерські стосунки. Дисконт можна пропонувати також дебіторам, які, швидше за все будуть ефективно протистояти будь-яким юридичним діям по стягненню.

При визначенні розмірів знижки слід проаналізувати, у якій мірі дебітор намагається погасити свою заборгованість, затрати пов'язані з судочинством проти дебітора, а також розмір знижок, прийнятих у даному випадку. Звичайно знижки від 5 до 10 % недостатньо привабливі для покупців. При переуступці права третій особі обов'язково буде розглядатись ряд питань:

- 1) наскільки коректно задокументовані вимоги;
- 2) наскільки вартісним виступає процес стягнення;
- 3) в якій мірі такий процес може бути визначений та прозорий у часі;
- 4) чи існують інші сторони, які захочуть провести стягнення;
- 5) чи можна знайти клієнтів, котрі хотіли б купити вимоги і погасити свої борги перед кредиторами;

б) чи є можливість знайти партнера, компанію, котрі можуть мати значний вплив на боржника чи хотіли б придбати його бізнес.

Наступний етап реструктуризації – зменшення зобов'язань, або їх конфірмація. Одним зі способів зменшення зобов'язань виступає обмін активів підприємства на різні поступки з боку кредиторів, наприклад, повернення суми заборгованості чи зменшення обсягів поставки і суми заборгованості. При цьому підприємство не повинно обмежуватись своєю продукцією. Навпаки йому потрібно приймати до уваги будь-які активи: виробничі, нерухомість, облигації інших підприємств, банків та ін. Перед тим як пропонувати дані активи для реструктуризації боргу, необхідно провести їх аналіз [1]:

- 1) на скільки важливі дані активи для виробництва;
- 2) чи дійсно вони використовуються неефективно;
- 3) які затрати несе підприємство на зберігання цих активів;
- 4) чи буде більш вигідним кроком продати активи аніж залишити їх.

Черговим варіантом реструктуризації виступає звільнення від сплати боргу в обмін на пакет акцій підприємства. В цілому це і є укладання угоди між кредитором та власником підприємства, який готовий переоформити частку підприємства в обмін на відстрочку або списання заборгованості [1].

Ще одним варіантом реструктуризації можна вважати залік взаємних вимог. Так, підприємству слід розглядати, з котрим із кредиторів у нього існує заборгованість як дебіторська, так і кредиторська, які можуть бути взаємно припинені. Більш складний механізм – багатосторонній взаємозалік заборгованостей. Так, наприклад, підприємство А має заборгованість перед підприємством Б, а підприємство Б має заборгованість перед підприємством В, а підприємство В – перед підприємством А. Очевидно, що усі ці борги можна анулювати, але Б не знає про те, що В виступає боржником А. Складність такої схеми полягає у визначенні ланцюжка дебіторів, кредиторів і отриманні необхідної інформації. Для цього останнім часом створюються різні бази, що допомагають кредиторам та дебіторам знаходити один одного і проводити багатофункціональний залік заборгованостей за певну винагороду посередникам.

Якщо заборгованість дебіторів перед кредиторами нічим не забезпечена, можна запропонувати забезпечення за підтримку кредиту при його можливій розстрочці. Крім того, якщо забезпеченням виступає продукція, котра сьогодні не є ліквідною, банку можна запропонувати більш надійне забезпечення в рахунок розстрочки чи зменшення самого боргу. Існує також можливість перетворення заборгованості у вексельні зобов'язання.

Основний переговорний аргумент – надання кредитором різноманітних варіантів ліквідації компанії і виплат після неї. Для цього повинна розраховуватись вартість підприємства. Тут ми говоримо не про балансову вартість, а про реальну ціну за активи, котру на сьогоднішній день можна отримати з врахуванням амортизації. При ліквідації підприємство повинно показати конкретні цифри. Для встановлення довірчих взаємовідносин кредиторам необхідно надавати повну фінансову інформацію, можливо, навіть доступ до облікових даних.

Переговори між кредиторами і дебіторами – достатньо затяжний і важкий процес. Участь як фінансистів, так і юристів обов'язкова для складання об'єктивної картини перед боржниками і кредиторами.

Висновки. Процес реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості виступає складним комплексом заходів фінансового та юридичного характеру, застосування якого дозволяє полегшити тиск боргових зобов'язань на підприємство в період виходу із скрутного фінансового стану, а також отримати чіткі графіки погашення дебіторської заборгованості або отримати в процесі реструктуризації хоча б якусь частину грошових коштів та активів. Реструктуризація дебіторської заборгованості дозволяє отримати конкретний графік погашень та пояснення фінансового стану підприємства і стратегії його розвитку зі сторони дебіторів. Стосовно погашення кредиторської заборгованості підприємство отримує спрощений шлях погашення зобов'язань, у тому випадку, якщо кредитори отримали вичерпну відповідь про фінансовий стан підприємства та стратегію його розвитку. У вирішенні питань із погашення кредиторської заборгованості вдало погоджена реструктуризація дозволяє уникнути процесу банкрутства.

Література

1. Геращенко А. Досвід розробки та впровадження заходів по скороченню дебіторської заборгованості / А. Геращенко // &Фінансист. – 2008. – № 11. – С. 40-47.
2. Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов, В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 24-32.
3. Мальський О.Н. Управління боргом / О.Н. Мальський // &Фінансист. – 2009. – № 5-6. – С. 48-50.
4. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / К. Уолш.- К.: Наукова думка, 2001. – С. 367.

Надійшла 19.11.2009