

УДК: 657.432(045)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Блакита Г.В., д.е.н., проф., **Бровко О.Т.**, асистент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

У статті розглянуто сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства. Розкрито необхідність проведення на підприємствах політики управління дебіторською заборгованістю. Досліджено основні етапи управління дебіторською заборгованістю, на основі яких запропоновано алгоритм управління дебіторською заборгованістю, його застосування надасть змогу покращити платіжно-розрахункову дисципліну підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, кредитна політика, удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства, оцінка рівня платоспроможності покупців.

Вступ. Управління фінансами, зокрема оборотними активами, є найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства, а його невід'ємною складовою виступає дебіторська заборгованість. Сучасний фінансовий стан підприємств характеризується зростанням дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що призводить до уповільнення платіжного обороту. За даними Держкомстату станом на 31 червня 2011 року дебіторська заборгованість підприємств України складає 955749,7 млн. грн., що становить 67% від загального обсягу оборотних активів підприємств України [1].

За таких умов особливого значення набуває питання ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою підвищення їх платоспроможності та повернення фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти політики управління дебіторською заборгованістю знайшли відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, серед яких: І. Бланк, Ф. Бутинець, Дж. Ван Хорн, В.П. Завгородній, О. Іванілов, С. Кузнецова, В.О. Лялина, А.А. Мазаракі, С.І. Маслова, Н. Новікова, А. Поддєрьогіна, І. Пономарьов, В. Сопко, М. Уткіна та інших.

Постановка проблеми. Разом з тим, залишаються невирішеними питання встановлення сутності дебіторської заборгованості підприємств, методика управління нею та не встановлено єдиного алгоритму керування дебіторською заборгованістю.

Метою статті є розробка заходів щодо удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства, дослідження етапів управління дебіторською заборгованістю, а також обґрунтування алгоритму управління заборгованістю з метою її оптимізації.

Результати досліджень. Управління дебіторською заборгованістю є

невід'ємною складовою збутової діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Велика частка дебіторської заборгованості у загальній структурі активів знижує ліквідність, фінансову стійкість та підвищує ризик фінансових збитків.

Передусім необхідно визначити, що розуміється під терміном "дебіторська заборгованість". Так, згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2]. З іншого боку дебіторська заборгованість вважається важливою складовою оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, робіт, послуг [3].

В процесі дослідження, здійснивши критичний аналіз літературних джерел можна зробити висновки, що управління дебіторською заборгованістю підприємства – це процес цілеспрямованого, комплексного, систематичного проведення заходів щодо оптимізації обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації боргу, що досягається шляхом розробки ефективної кредитної політики, використання сучасних форм рефінансування, здійснення моніторингу за дебіторською і кредиторською заборгованостями, врахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, і спрямоване на максимізацію прибутку та підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Провівши аналіз основних проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства та організації, їх можна систематизувати наступним чином:

- відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;
- не розроблений регламент та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- недостатність даних, а іноді їх повна відсутність, про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості;
- не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів і ефективність надання відстрочок платежів.

Для вирішення вищезгаданих проблем з метою покращення фінансового стану господарюючих суб'єктів необхідно визначити чітку методику та етапи управління дебіторською заборгованістю.

Для забезпечення формування й впровадження організаційно-економічного механізму управління дебіторською заборгованістю необхідно створити контролюючий орган за формуванням, рухом та стягненням дебіторської заборгованості, який крім того, відповідає за організацію процесу формування та функціонування організаційно-економічного механізму управління дебіторською заборгованістю для прийняття відповідних управлінських рішень.

Другим етапом є аналіз дебіторської заборгованості за попередні періоди. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства. Якість

дебіторської заборгованості означає ймовірність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї ймовірності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі. Практика діяльності господарських суб'єктів свідчить: чим більший строк дебіторської заборгованості, тим нижча вірогідність її одержання.

Крім того, необхідно здійснювати порівняння рівня дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. Перевищення дебіторської заборгованості зумовлює зниження фінансової стійкості підприємства та вимагає залучення додаткових джерел фінансування. У випадку перевищення кредиторської заборгованості створюється загроза неплатоспроможності підприємства [4, с. 174].

На третьому етапі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців. Тип кредитної політики визначається на основі співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (або жорсткий) тип кредитної політики підприємства направлений на мінімізацію кредитного ризику. Механізмом реалізації політики такого типу є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості.

Помірний тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.

Агресивний (або м'який) тип кредитної політики підприємства має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції.

Реалізація четвертого етапу дозволить розробити індивідуальні умови на дання комерційних кредитів різним покупцям. Для цього потрібно сформувати систему стандартів оцінки покупців, яка включає наступні елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоздатність окремих груп покупців, формування експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоздатності покупців, групування покупців за рівнем кредитоздатності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності [5; 55].

Умови кредитування є досить важливим чинником, який впливає на обсяги продажу. Вони полягають у встановленні для окремих покупців: 1) строків оплати, 2) знижок за своєчасність оплати, 3) строків дії знижок. Неможливо встановити однакові для всіх підприємств строки оплати покупцями відвантаженої продукції, знижки та строки дії знижок, їх повинно встановлювати підприємство самостійно залежно від своїх потреб та специфіки функціонування. Основні чинники, які впливають на вибір умов кредитування підприємством покупців, доцільно віднести такі: термін придатності продукції, платоспроможність покупців, бажані

обсяги продажу, попит на продукцію, сезонність товару, особливості цінової політики, величина закупівельної партії, розширення ринків збуту [6; с. 78].

Одним із способів власного погашення дебіторської заборгованості є надання знижок покупцям за дострокове одержання коштів, що сприятиме забезпеченню прибутку, який в будь-якому випадку буде значно більший, ніж сума наданої знижки. Такий спосіб погашення дебіторської заборгованості дуже розповсюджений у міжнародній практиці, де підприємства розробляють цілі системи знижок з метою збереження фінансових ресурсів [7; с. 100].

Ще одним етапом є формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Це процедури взаємодії з покупцями у випадку порушення умов оплати, системи покарання контрагентів, які допустили прострочення платежів, та ін.

При цьому можуть використовуватися різноманітні методи які можна класифікувати на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду.
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції.
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.

Якщо виникає загроза перетворення дебіторської заборгованості в сумнівну, то означає, що підприємство не просто втратить свій прибуток, а може отримати збиток, для покриття якого необхідно буде використовувати власні фінансові кошти. Тому, для того щоб підприємство могло вийти з цієї ситуації з мінімальними втратами, є можливість проводити рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування дебіторської заборгованості – це прискорене переведення в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткотермінові цінні папери [8, с. 136].

В зарубіжній практиці використовують такі форми рефінансування:

1. Факторинг у зарубіжній теорії фінансового менеджменту розглядається як фінансова операція, що полягає в поступці підприємством-продавцем права одержання коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії, що приймають на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу. Факторингова операція сприяє скороченню періоду фінансового й операційного циклу" [9, с. 244]. Головним недоліком факторингу є його вища вартість, порівняно з кредитами.

2. Форфейтинг – це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги). Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту. Форфейтинг має багато спільного з "експортним факторингом". При цьому факторинг потрібно

трактувати як короткостроковий інструмент фінансування, а форфейтинг – як середньо- та довготерміновий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій, оскільки його термін становить від 180 днів до 5 років.

3. Урахування векселів, виданих покупцями – це форма кредитування банком юридичної або фізичної особи шляхом придбання векселя до настання терміну платежу за ним зі знижкою (дисконтом) за кошти з метою одержання прибутку від погашення векселя у повній сумі. Внаслідок операції врахування вексель повністю переходить у власність банку [9; с. 320-321].

Разом з тим постають питання відображення обліку факторингу, форфейтингу та векселів у бухгалтерському обліку. Вважаємо за необхідне ввести рахунки аналітичного обліку, що забезпечить достовірність інформації про такі методи погашення дебіторської заборгованості.

Зарубіжні економісти-аналітики пропонуються такі методи управління рахунками дебіторів:

- визначати термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін з нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;
- періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи з фінансового стану клієнтів;
- якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;
- використовувати установи, які стягують борги;
- продати рахунки дебіторів факторинговій компанії, якщо при цьому можна отримати економію.

Також одним із етапів управління дебіторською заборгованістю є побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості - необхідний для того, щоб забезпечити надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути.

Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

Все вище обумовлене надало можливість узагальнити алгоритм, що дає змогу оптимізувати управління дебіторською заборгованістю на підприємстві при умові призначення окремої відповідальної особи (рис. 1.).

Використання запропонованого алгоритму на практиці надасть змогу підвищити ефективність управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, відображення його в обліку, внаслідок чого можуть бути досягнуті такі результати:

- 1) збільшення обсягів реалізації продукції;
- 2) встановлення довготривалих господарських зв'язків;
- 3) максимізація прибутку під час збереження ліквідності та платоспроможності підприємства;

4) зниження рівня операційного ризику і як наслідок – підвищення фінансової безпеки.

Все вище зазначене дає підставу для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Висновки. Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

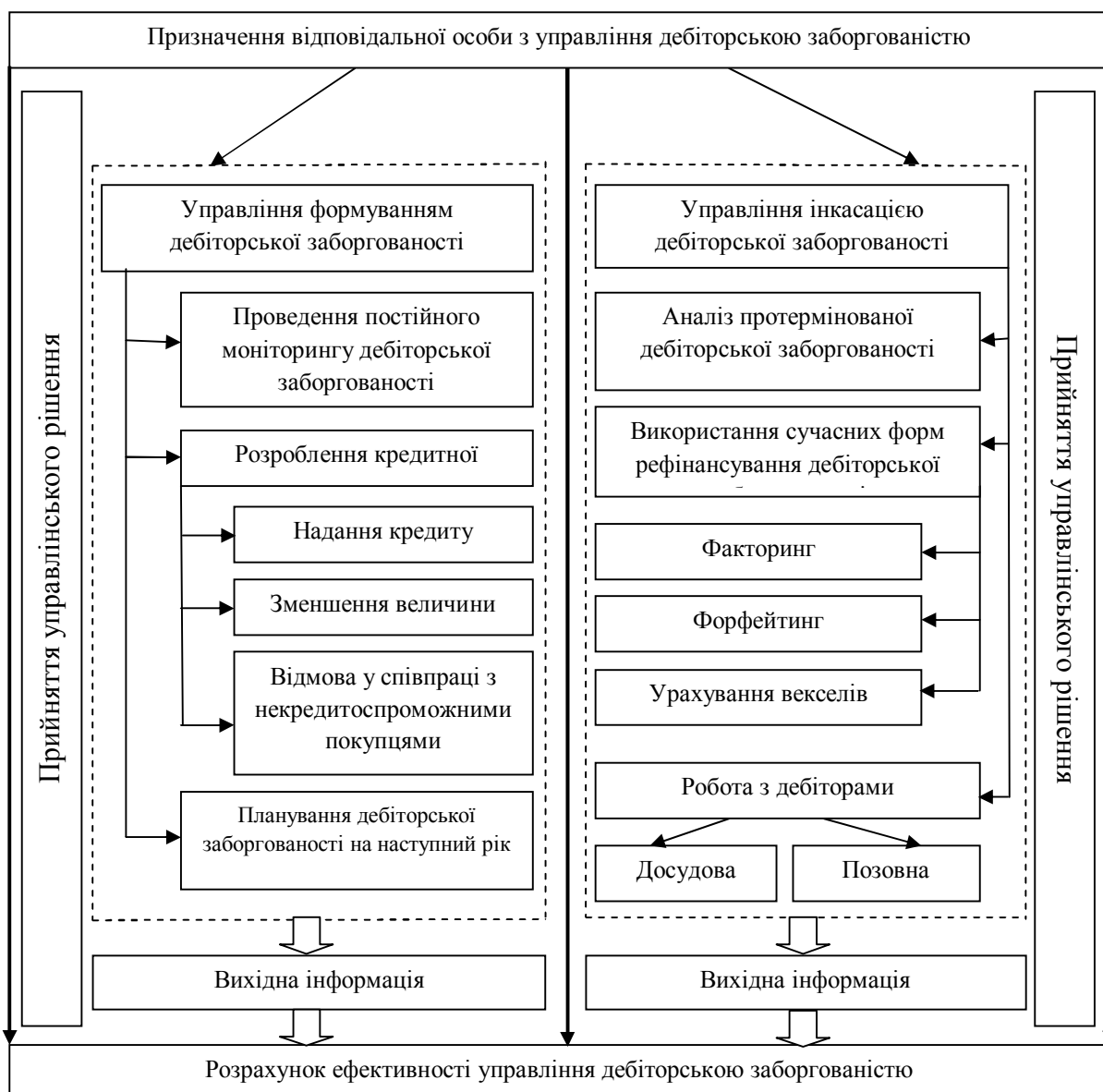


Рис. 1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю при умові призначення відповідальної особи

У роботі розглянуто принципи формування політики ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової

політики підприємства і включає такі елементи: аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді; формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців; формування параметрів, згідно з обраним типом кредитної політики; формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту; формування процедури інкасації дебіторської заборгованості; забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;

- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Все обумовлене визначає мету управління дебіторською заборгованістю в умовах фінансово-економічної кризи, що полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" затверджено наказом МФУ від 8.10.1999 р., № 237.
3. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156-163.
4. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібн / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
5. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак // Держава та регіони. - 2009. - №3. - С.54-57.
6. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 1. — С. 75—82.
7. Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : [монографія] / С. А. Кузнецова. — Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства. - 2004. - 256 с.
8. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посібн.] / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 332 с.
9. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – К.: Ника-Центр, 2006. – 653 с.

Summary

Problems of management accounts receivable / Blakuta G.V., Brovko O.T.

The article examines the essence of accounts receivable company. Reveals the need for the business policies of accounts receivable. Investigated the main stages of receivables on which an algorithm of accounts receivable, its use will enable to improve payment and settlement discipline enterprise.

Keywords: debt receivable, debt receivable management, credit policy,

improvement accounts receivable management company, assessment of the solvency of buyers.