

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Плахотнюк М.А. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. У статті досліджуються підходи до класифікації дебіторської заборгованості, на основі яких було запропоновано алгоритм управління дебіторською заборгованістю. Його застосування дасть можливість ефективно управляти дебіторською заборгованістю на підприємствах.

Плахотнюк М.А. Управление дебиторской задолженностью предприятия. В статье исследуются подходы для классификации дебиторской задолженности, на основании которых было предложено алгоритм управления дебиторской задолженностью. Его применение позволит эффективно управлять дебиторской задолженностью на предприятиях.

Plahotnuk M.A. Accounts receivable management enterprise. The article examines approaches the classification of receivables, which was based on an algorithm for management of accounts receivable. Its use will provide an opportunity to effectively manage receivables in enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах гострої фінансової платіжної кризи, в якій опинилась вся економіка України, важливе значення для кожного підприємства має стан економіки країни, адже спад виробництва збільшує розмір дебіторської заборгованості, а також стан розрахунків у країні, бо криза неплатежів призводить до зростання дебіторської заборгованості. Вплив на ці процеси має політика підприємства у розрахунках з покупцями: неправильне встановлення строків і умов надання товарних кредитів, невраховані ризики, ненадання знижок при достроковій оплаті покупцями рахунків, що також призводить до різкого зростання дебіторської заборгованості.

Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи, адже підприємства повинні перетворювати акти у грошові кошти, в іншому разі їм загрожує банкрутство[1, с. 28].

Невирішені частини загальної проблеми. Потребує вдосконалення систематизація підходів до управління дебіторською заборгованістю; а також конче необхідною у сучасних умовах господарювання розробка алгоритму управління дебіторською підприємств[2, с. 157].

Мета статті. Розглянути підходи до класифікації та систематизації дебіторської заборгованості, методи ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємствах та можливість їх застосування в управлінні

дебіторської заборгованості підприємств, а також розробити алгоритм управління дебіторською заборгованістю[2, с. 157].

Виклад основного матеріалу. Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи[1, с. 28].

Виникнення дебіторської заборгованості – це об’єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Проте на її розмір та структуру впливає ряд факторів, які можна поділити на три основні групи:

- загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);

- галузеві фактори (стан галузі, до якої належить господарська діяльність компанії, динаміка виробництва виду продукції, яку виготовляє компанія, та попит на неї);

- внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності компанії, фінансовий менеджмент компанії тощо).

Врахування цих факторів дозволить покращити управління дебіторською заборгованістю.

На мою думку, управління дебіторською заборгованістю слід розглядати як процес планування, організації, координації, мотивації та контролю стану дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства, іншими словами, як розробка відповідних управлінських рішень, що приймаються на різних стадіях формування та погашення дебіторської заборгованості.

Сучасна практика фінансового менеджменту пропонує два способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління та управління на основі аутсорсингу. При самостійному управлінні дебіторською заборгованістю використовуються виключно ресурси компанії (трудові, фінансові, технічні). Для цього можуть створюватися спеціалізовані служби: кредитні контролери, служби безпеки тощо.

Для управління дебіторською заборгованістю та зниження ризику її виникнення в рамках самостійного управління можливе використання таких заходів:

1. Контроль за станом розрахунків з дебіторами для зменшення/ліквідації відстроченої/простроченої заборгованості;

2. Орієнтація на більшу кількість дебіторів для зменшення ризику несплати одним або кількома великими дебіторами;

3. Відстеження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства);

4. Використання методу надання знижок за умови дострокового погашення заборгованості. Як свідчить практика ведення бізнесу в країнах з розвинутою ринковою економікою, надання знижок широко застосовується

підприємницькими структурами (оскільки така політика забезпечить прибуток на одержані достроково кошти, і його розмір буде більшим, ніж розмір наданої знижки). Якщо компанії не використовують знижку за умови дострокового погашення заборгованості, то вони втрачають частину прибутку.

5. Оцінка платоспроможності та ділової репутації дебіторів; у цьому контексті важливою буде інформація про нових ділових партнерів;

6. Робота тільки за умови 100% передоплати, якщо є невпевненість в погашенні дебіторської заборгованості; робота за 100% передоплатою при перших поставках товару, виконанні робіт, наданні послуг, тобто перевірка сумлінності та платіжної дисципліни нового контрагента.

7. Лімітування дебіторської заборгованості, тобто встановлення максимальних сум кредитування контрагентів, наприклад, під час продажу товарів в кредит. Встановлення термінів надання кредиту.

8. Ретельний юридичний аналіз договірної документації. Використання в договорі пункту про санкції за порушення умов співпраці та інших способів забезпечення зобов'язань.

9. Страхування ризиків (найпоширеніший спосіб).

10. Самострахування ризиків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, зокрема шляхом створення резерву сумнівних боргів.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», визначення суми резерву сумнівних боргів можливе різними методами:

- виходячи з платоспроможності окремих дебіторів;
- виходячи з періодизації дебіторської заборгованості;
- виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації товарів, робіт, послуг.

Перший метод заснований на результатах аналітичного обліку дебіторської заборгованості за кожним дебітором. Цей метод є найпростішим та ґрунтується на тому, що величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з фактичних даних про наявність сумнівних боргів конкретних дебіторів.

Якщо резерв нараховується виходячи з платоспроможності конкретного дебітора, перед складанням звітності (квартальної або річної) всю дебіторську заборгованість підприємства необхідно аналізувати на предмет виявлення сумнівної та безнадійної заборгованості. У випадку її виявлення створюється резерв сумнівних боргів на суму такої заборгованості. Незважаючи на те, що такий метод неприпустимий, при здійсненні компанією достатньо великої кількості операцій доцільніше використовувати другий метод формування резерву сумнівних боргів. Другий метод є базовим і заснований на класифікації дебіторської заборгованості за терміном виникнення. Для того, щоб скористатися цим методом, підприємству необхідно проаналізувати інформацію за декілька попередніх звітних періодів щодо виникнення безнадійної заборгованості. При цьому слід враховувати, коли саме кожна конкретна сума заборгованості була переведена в категорію безнадійної – до настання термінів оплати за договором або після того, як вона стала простроченою. Класифікація дебіторської заборгованості здійснюється

групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення з встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Кількість груп і строки, протягом яких не була вчасно погашена (період прострочення) дебіторська заборгованість, визначається компанією самостійно.

При використанні методу, виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації товарів, робіт, послуг, основою для визначення суми резерву є Звіти про фінансові результати діяльності підприємства за попередні періоди. При використанні цього методу необхідно додавати нарахований резерв та його невикористаний залишок на початок звітного періоду. Отже, компанії повинні створювати резерв сумнівних боргів у певному розмірі, причому величина сумнівних боргів на дату балансу має відповідати залишку резерву сумнівних боргів на ту саму дату. Водночас залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не має перевищувати суму дебіторської заборгованості на ту саму дату. Інший спосіб управління дебіторською заборгованістю має назву «аутсорсинг». Термін «аутсорсинг» запозичений з англійської мови (від англ. «outsourcing») та дослівно перекладається як використання чужих ресурсів. Іншими словами, аутсорсинг – це передача на договірній основі непрофільних функцій іншим організаціям, що спеціалізуються на виробництві конкретної продукції, виконанні робіт, наданні послуг і мають відповідний досвід, знання, персональні та технічні засоби.

Переваги аутсорсингу в тому, що він дає можливість підприємству ефективно вирішувати ті завдання, які вирішувати самостійно недоцільно або неможливо через високу вартість або нестачу (відсутність) необхідних ресурсів. Це особливо актуально для малого та середнього бізнесу, оскільки створювати та забезпечувати роботу спецпідрозділів здатні лише великі компанії. Крім того, аутсорсингові компанії гарантують професійніше вирішення покладених на них завдань. Сьогодні ринкова інфраструктура пропонує компаніям, які потребують зовнішнього управління дебіторською заборгованістю, різні пакети послуг. Це можуть бути і вузькоспеціалізовані послуги (наприклад, зі збору інформації про контрагента або зі стягнення боргів на підставі винесених судових рішень), а також і комплекс послуг (юридичних або факторингових).

Ринок аутсорсингових послуг з управління дебіторською заборгованістю складають: послуги кредитних бюро (збір та аналіз інформації, формування єдиної бази даних про контрагентів), страхові послуги (страхові компанії здійснюють страхування ризиків кредиторів), кредитні послуги (банки й інші фінансові організації надають кредиторам необхідні фінансові ресурси), юридичні послуги (правовий супровід операцій з контрагентами), факторинг (комплекс послуг з управління дебіторською заборгованістю, до складу якого входять оцінка платоспроможності дебітора, управління своєчасністю сплати боргу, покриття кредитних ризиків, фінансування кредитора, консультування), колекторство (робота зі стягнення великого обсягу однотипної, переважно безперечної, заборгованості).

Висновки. В умовах ринкової конкуренції жорсткість умов надання кредиту означає, що покупці, які мають проблеми з надходженням коштів, можуть відмовитись від продукції, робіт, послуг даного підприємства й укласти

контракти з іншими підприємствами, що мають більш м'яку кредитну політику. При виборі варіанта пом'якшення або посилення кредитної політики необхідно здійснювати порівняння додаткового прибутку з витратами та витратами, які виникають при зміні політики розрахунків за реалізовану продукцію. Але пом'якшення кредитної політики або неправильна її розробка може призвести до залучення таких покупців, які будуть потенційно безнадійними дебіторами.

У дослідженні було розглянуто підходи до класифікації та систематизації дебіторської заборгованості та запропоновано алгоритм щодо управління дебіторською заборгованістю. В його основі лежить поділ управління дебіторською заборгованістю на два загальноприйняті блоки. Перший включає метод, заснований на результатах аналітичного обліку дебіторської заборгованості за кожним дебітором. Другий метод є базовим і заснований на класифікації дебіторської заборгованості за терміном виникнення. Використання запропонованого алгоритму дає можливість впровадити ефективну політику, організувати збут та управляти поточною дебіторською заборгованістю, не допускаючи при цьому її перетворення в інші види дебіторської заборгованості, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

Подальших досліджень потребують: питання оцінки ризиків виникнення безнадійної та сумнівної заборгованості, а також визначення критеріїв вибору того чи іншого способу та методу управління дебіторською заборгованістю.

Список літератури

1. Кобилянська О.І. Методологічні аспекти обліку та аудиту дебіторської заборгованості, К://Вісник 2005 С. 28-34.
2. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства (національна академія управління «Актуальні проблеми економіки» 2007.) С. 156-164
3. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством//»Держава та регіони». 2009 №3 – С. 54-58., №1 – С. 114-117.
4. Юр'єва О.Л. Аудит дебіторської заборгованості// Вісник 2005 С. 72-77.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, виникнення дебіторської заборгованості, аутсорсинг.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, возникновение дебиторской задолженности, аутсорсинг.

Key words: account receivable, origin of account receivable, outsourcing.

Надійшла до редакції 28.12.2011р.