

Лівощко Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки підприємства.

Бєбєх К.В.

Запорізька державна інженерна академія
konstantin12222@mail.ru

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Лівощко.Т.В., Бєбєх.К.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю. У статті розглянуто сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства та проведено аналіз основних проблем пов'язаних з нею. Визначено основні етапи, мета та завдання управління дебіторською заборгованістю. Складено структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю. Встановлено принципи та види реструктуризації дебіторської заборгованості як основного етапу оптимізації її розміру.

Ливощко.Т.В., Бебех.К.В. Пути улучшения управления дебиторской задолженностью. В статье рассмотрена сущность управления дебиторской задолженностью предприятия, проведен анализ основных проблем связанных с нею. Определены основные этапы, цели и задачи управления дебиторской задолженностью. Составлена структурно-логическая модель процесса управления дебиторской задолженностью. Установлены принципы и виды реструктуризации дебиторской задолженности как основного этапа оптимизации ее размера.

Livoshko.T.V., Bebeh.K.V. Ways to improve the management of accounts receivable. The article considers the nature of accounts receivable management company, the analysis of the main problems of accounts receivable management. The basic stages, goals and tasks of accounts receivable management. Done structural and logical model of the accounts receivable management. Established principles and types of restructuring receivables as a major step to optimize its size.

Постановка проблеми. Сьогодні проблема управління дебіторською заборгованістю постала особливо гостро, що пов'язано із проблемами несвоєчасних платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів. Підприємства, що виступають кредиторами, поступово потрапляють у становище технічного банкрутства, яке характеризується неплатоспроможністю, викликаною істотною простроченістю дебіторської заборгованості. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести й до реального банкрутства підприємства-кредитора. На сьогодні досить складним питанням є управління дебіторською заборгованістю, а отже зростає необхідність більш детального розгляду цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління дебіторською заборгованістю займаються такі вітчизняні науковці, як Бланк

І.О., Чорна О.Є., Момот Т.В., Польова О.Л., Блащак Л.М., Блакита Г.В., Гнеушева І., Ружицький А.В. та інші.

Постановка завдання та мета статті. Метою роботи є дослідження шляхів покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства, визначення методів її оптимізації та реструктуризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в економіці України обсяг невиконання платіжних зобов'язань почав збільшуватися у такому масштабі, що не можна більше вести мову про нормальну ситуацію. Масовим явищем стала наявність значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі обігових активів підприємств. Тому для підприємства досить важливим питанням є управління дебіторською заборгованістю як на стадії формування дебіторської заборгованості, так і на стадії її інкасації.

Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати [5, с. 125].

Аналіз основних проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства та організації, показав, що їх можна систематизувати таким чином:

- відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;
- не розроблений регламент та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів і ефективність надання відстрочок платежів.

Для вирішення вищезгаданих проблем з метою покращення фінансового стану суб'єктів господарювання необхідно визначити чітку методику та етапи управління дебіторською заборгованістю [1, с. 24].

Ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від правильності рішень, які приймаються менеджерами підприємств, адже забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості та її частки у структурі оборотних активів підприємства є актуальною проблемою для усіх підприємств, незалежно від форм власності, від їх величини тощо. Через управління дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємства, його ліквідність і платоспроможність, а відповідно і на ризики, що з ними пов'язані.

Основною функцією, на якій базується процес управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль за фінансовими потоками підприємства.

Процес управління повинен бути спрямований на вирішення таких основних завдань:

- мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості;

- мінімізація недоотриманого доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість;
- перебудова управління за допомогою маркетингу в умовах неплатежів.

Зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в максимізації прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості [6, с. 291].

Структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю запропонувала у своєму дослідженні Польова О.Л. і, з нашої точки зору, дана модель повністю описує зміст процесу управління дебіторською заборгованістю (рисунок 1).

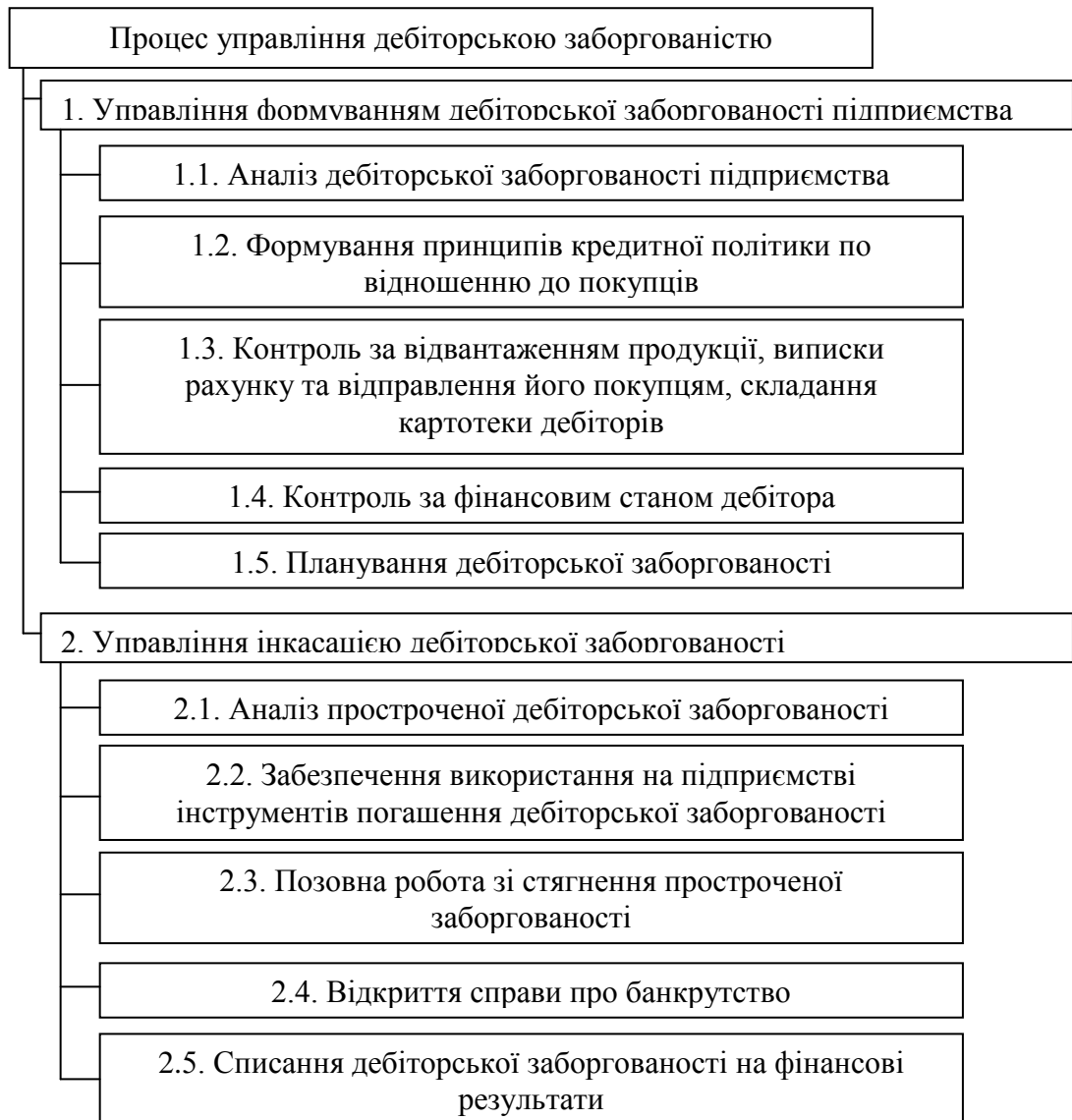


Рисунок 1 – Структурно-логічна модель процесу управління дебіторською заборгованістю [6, с. 291]

Відомий український науковець проф. Бланк І.О. виділяє такі основні етапи управління дебіторською заборгованістю:

1. Аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. На даному етапі необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад

заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей за сумами та строками оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості та ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

3. Формування параметрів дебіторської заборгованості, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості.

4. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців.

5. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку заходів з погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені.

6. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

7. Побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. 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 [2, с. 196-201].

У процесі управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації. Необхідність реструктуризації товарної дебіторської заборгованості може виникнути не лише у разі проведення внутрішньої фінансової санації підприємства-постачальника в час загрози банкрутства, а й при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної із зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

Процес реструктуризації відрізняється від політики управління дебіторською заборгованістю непостійністю, необов'язковістю, але чіткою цілеспрямованістю. Потреба у зміні структури та обсягу товарної дебіторської заборгованості виникає внаслідок виявлення негативних змін у поточній платоспроможності підприємства-постачальника.

Реструктуризація дебіторської заборгованості може відбуватися в процесі ряду дій та етапів. Якщо розглядати заходи щодо підвищення її ліквідності, тоді

доцільно застосовувати рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування дебіторської заборгованості являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Серед основних форм рефінансування дебіторської заборгованості мають місце факторинг, форфейтинг та облік векселів [3, с. 158].

Надмірна величина дебіторської заборгованості в активах підприємства є однією з найбільш гострих проблем сучасності, адже в кризових умовах економіки України дотримуватись фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами-кредиторами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості. Таким чином, в умовах ринкової економічної діяльності менеджменту підприємства доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дозволить прискорити процес її погашення.

Рефінансування дебіторської заборгованості – це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Рефінансування базується на принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів.

Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є:

- облік векселів, які видані покупцям продукції;
- форфейтинг;
- факторинг [4, с. 83].

Факторинг являє собою фінансову операцію, під час якої підприємство-продавець передає право отримання грошей за платіжними документами за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених термінів. Крім того, банк у термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів. За час існування факторингу в Україні були виділені переваги та можливості, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з

покупцями, які матимуть можливість закупляти товар з відсроченням оплати;

- можливість здійснювати гуртові закупівлі за вигіднішими цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції [7, с. 413]

Форфейтинг являє собою фінансову оперативність по експортному товарному кредиту шляхом передачі (індосамента) переказного векселя на користь банку зі сплатою комісійної винагороди. Тобто, за своєю суттю, форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. Банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експортної операції шляхом сплати за обліковим векселем, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. В результаті форфейтування заборгованість покупця за товарним кредитом трансформується в заборгованість фінансову (на користь банку). По суті форфейтинг об'єднує елементи факторинга і обліку векселів.

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових експортних поставок і дозволяє експортеру негайно отримати грошові кошти шляхом обліку векселів, хоча форфейтинг також має свої недоліки, а саме високу вартість. Тому потрібно розглядати можливість долучення витрат з операції форфейтингу у вартість контракту, який укладається з іноземним імпортером продукції [3, с. 159].

Варто відзначити, що в Україні цей вид послуг банку не набув належного розвитку, що пов'язано зокрема із непоінформованістю можливих споживачів цієї послуги про її переваги та недоліки, а також недосконалістю законодавчої бази щодо регулювання цієї операції. Крім того, розвиток форфейтингу в Україні обмежують його порівняно висока вартість для суб'єктів господарювання та висока ризикованість для покупця-форфейтора.

Щодо обліку векселів, що надаються покупцями продукції, він являє собою фінансову операцію з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту чи суб'єкту господарювання за визначеною (дисконтною) ціною, яка встановлюється залежно від їх номіналу, строку погашень та облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка включає: середню депозитну ставку, ставку комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик у разі сумнівної платоспроможності векселедавця. Зазначена операція може бути здійснена тільки щодо переказного векселя [3, с. 159].

Переваги такої форми рефінансування для підприємства-постачальника полягають у:

- гарантії, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані у банку за вигідною відсотковою ставкою;
- підвищенні рівня ліквідності активів.

Ефективність операції з обліку векселів підприємство-постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, що залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни [4, с. 83].

Як відомо, стан дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на

фінансову стійкість підприємств. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Тому актуальним стає питання ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Основними методами рефінансування є: облік векселів, форфейтинг та факторинг. Незважаючи на деякі недоліки, ці методи мають ряд переваг і виступають ефективними інструментами управління дебіторською заборгованістю.

Застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості дає можливість переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Це сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Управління дебіторською заборгованістю підприємства повинно містити ряд елементів: формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами; стандартів оцінки покупців і диференціації умов надання кредиту; системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань; процедури інкасації дебіторської заборгованості. У сучасних умовах необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або проведення рефінансування дебіторської заборгованості.

Адекватність управління дебіторською заборгованістю надає підприємству орієнтири щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також слугує інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що у сучасних нестабільних політичних та економічних умовах є підґрунтям для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

Список літератури:

1. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Блакита Г.В. // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3(69). – С. 23-30.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / Бланк И.А. – К. : Эльга, 2004. – 655 с.
3. Блащак Л.М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю / Блащак Л.М. // Науковий вісник «Львівської політехніки». – 2009. – №1. – С. 157-159.
4. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства / Гнеушева І. // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 82-85.

5. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент / Момот Т.В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 712 с.

6. Польова О.Л. Принципи управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств на регіональному рівні / Польова О.Л. // Науковий вісник ВДАУ. – 2010. – №5. – С. 290-294.

7. Ружицький А.В. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства / Ружицький А.В., Томчишин О.О. // Науковий вісник «Львівської політехніки». – 2011. – №4. – С. 411-415.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітор, управління, реструктуризація, факторинг, форвейтинг, облік векселів.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебитор, управление, реструктуризация, факторинг, форвейтинг, учет векселей.

Key words: receivables, debtors management, restructuring, factoring, forveytynh, bill discounting.

Надійшла до редакції 11.03.2014 р.