

УДК 657.21

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Чуприна Л.В., Шайтер М.А.

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

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, застосування якого надасть змогу покращити платіжно-розрахункову дисципліну підприємства. Визначено основні форми рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема такі як: факторинг, форфейтинг, комерційний кредит. Розглянуто процес проведення аналізу і використання модуля з управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, кредитна політика, удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства, критичний термін оплати, експрес-метод оптимізації бізнес-процесів.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки, наростання конкурентної боротьби серед підприємств усіх галузей в сукупності з високою кількістю ненадійних контрагентів і низьким рівнем фінансової дисципліни підприємств в цілому викликає зростання дебіторської заборгованості.

Тому на сьогодні найбільш важливими проблемами, рішення яких повинно сприяти покращенню фінансового стану підприємства, є розроблення системи управління дебіторською заборгованістю, визначення її оптимальних термінів та обсягів, що дасть змогу підприємствам

контролювати ситуацію та призведе до зменшення не лише дебіторської заборгованості, а й витрат на її утримання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цих проблем присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як Р.А. Алборов, П.С. Безрукіх, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.М. Головащенко, Р. Грачова, І. Губіна, В.А. Єрофєєва, А.А. Єфремова, В.М. Костюченко, Т.Н. Малькова, Н.М. Малеюга, М.Ю. Медведєв, В. Моссаковський, В.В. Нарєжний, С.А. Ніколаєва, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар,

Б. Райан, Н.В. Рассулова, Я.В. Соколов, А. Твердохмед, П. Хомін, Ю.Д. Чацкіс, В.О. Шевчук та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнюючи наукові праці та проблематику досліджень, можна визначити, що питання управління дебіторською заборгованістю підприємств є найбільш дискусійними, а безсумнівна практична значущість проблеми управління дебіторською заборгованістю для забезпечення нормальної діяльності підприємств в конкурентному середовищі визначають актуальність теми даного дослідження.

Мета статті полягає в розкритті суті проведення окремих етапів політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Найпоширеніше уявлення про дебіторську заборгованість полягає в тому, що ця заборгованість – відволікання оборотних коштів. Сучасна економіка має свої особливості і вносить корективи.

Вплив на процес управління дебіторською заборгованістю можливий тоді, коли керівництво підприємства та інші посадові особи мають повну і достовірну інформацію про всі господарські процеси. Формування такої інформації відбувається при взаємодії трьох функцій управління розрахунків з дебіторами: обліку, аналізу і контролю, що дозволяє характеризувати стан дебіторської і кредиторської заборгованості не тільки з кількісної сторони, але і з інших позицій, а також приймати ефективні стратегічні і тактичні рішення. Щоб знизити загальну суму заборгованості і підвищити ефективність комерційних операцій, організаціям необхідно оптимізувати дебіторську заборгованість.

Оптимізація процесів управління дебіторською заборгованістю повинна бути направлена на розробку таких моделей управління, які б дозволили здійснювати прогноз надходження грошових коштів від контрагентів, погашати в установлені строки власні зобов'язання компанії і вести реальний облік витрат або вигод від запроваджених керівництвом рішень з надання кредитів контрагентами. Як зростання розміру дебіторської заборгованості, так і її різке зниження може мати негативний вплив на діяльність підприємства.

Збільшення дебіторської заборгованості є наслідком зростання потреби в нових ресурсах для погашення кредиторської заборгованості. Зниження дебіторської заборгованості свідчить про зниження обсягів продажів, втрати частини покупців.

Отже, оптимізація розміру дебіторської заборгованості є головною метою оптимізації бізнес-процесів щодо управління нею.

Це дозволяють зробити наступні заходи:

1) на основі аналізу заборгованості за різними показниками (розмір заборгованості, термін виникнення та ін.) впровадити систему управління дебіторською заборгованістю і прийняття оперативних управлінських рішень;

2) контроль розрахунків з дебіторами по відстроченим і простроченим боргам;

3) розробка і застосування прийомів стягнення боргів;

4) розробка умов надання комерційного кредиту.

Слід підкреслити, що категорія дебіторської заборгованості має багатогранний прояв і пов'язана

з різними показниками діяльності підприємства. Аналіз дебіторської заборгованості необхідний в якості самостійного фактора тому, що її присутність обумовлює економічний стан підприємства.

Саме тому, на нашу думку, першим етапом в системі управління дебіторської заборгованості повинно бути проведення ретроспективного аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємства, в рамках якого оцінюється величина і склад заборгованості, а також ефективність інвестованих коштів.

На другому етапі аналізу повинна бути дана оцінка рівню дебіторської заборгованості покупців і замовників, а також його динаміки в ретроспективному плані на підставі розрахунку наступних показників:

1) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

2) Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість.

3) Період інкасації дебіторської заборгованості або середній строк погашення дебіторської заборгованості. Цей показник може розраховуватися на підставі коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості.

4) Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості.

5) Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості:

На третій стадії аналізу визначається середній період інкасації поточної дебіторської заборгованості та його роль в фактичній тривалості фінансового і операційного циклов підприємства.

На четвертій стадії аналізу повинна бути дана оцінка дебіторської заборгованості за передбаченими термінами інкасації.

На останньому етапі аналізу необхідно розрахувати суму ефекту від інвестування коштів в дебіторську заборгованість. Розрахунок можна зробити за формулою:

$$Eдз = Пдз - ПВдз - ФВдз \quad (1)$$

де $Eдз$ – сума ефекту від інвестування коштів в дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями;

$Пдз$ – додатковий прибуток підприємства, отримана від збільшення обсягу реалізації продукції в кредит;

$ПВдз$ – поточні витрати підприємства по наданню кредитів та інкасації боргу;

$ФВдз$ – сума прямих фінансових втрат від непогашення боргу покупцями.

На основі вищезазначеного можна запропонувати наступний алгоритм формування системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві (рис. 1).

З метою управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно мати повну інформацію про потенційного покупця, оцінити його ділову репутацію, проаналізувати фінансовий стан кожного з потенційних клієнтів, визначити можливі суми кредиту і терміни кредитування клієнтів тощо.

Також для контролю дебіторської заборгованості на підприємстві варто використовувати реєстр старіння дебіторської заборгованості, який представляє собою таблицю з сумами несплачених рахунків, згрупованих за періодом прострочення. У реєстрі старіння дебіторської заборго-

ваності виділяються наступні групи: до 5 днів, до 14 днів, до 30 днів, до 2 місяців, понад 2 місяців. Якщо термін допустимого прострочення перевищено, то підприємство повинно почати активну роботу з контрагентами щодо повернення боргу.

Середньозважений час прострочення і період кредитування порівнюють з аналогічними показниками за минулий звітний період. Збільшення даного показника свідчить про неефективну роботу з дебіторами. Дані про повний загальний середній час прострочення платежу за погашеними рахунками по кожному покупцю використовуються для планування надходження грошових коштів від дебіторів.

Щоб запобігти фінансовій неплатоспроможності підприємств застосовується така форма управління дебіторською заборгованістю, як рефінансування боргу. Рефінансування боргу – це прискорене трансформування дебіторської заборгованості у високоліквідні активи. Даний процес здійснюється, як правило, у формі факторингу, форфейтингу, обліку векселів покупців.

Факторинг (в перекладі з англійського – посередництво) – це різновид торгово-комісійних операцій, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, і пов'язана з інкасуванням його дебіторської заборгованості (неоплаченими рахівницями-фактурами клієнта в процесі реалізації ним товарів і послуг). Інакше кажучи, в основі факторингової (факторської) операції лежить купівля банком рахунків-фактур постачальника на відвантажену продукцію (надану послугу) і передача банку права вимоги платежу з покупця продукції (послуги) [10].

Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур.

Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості, щодо надання покупцеві кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу.

Але, основним недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно із звичайним кредитом, тому ефективність факторингової операції для підприємства-постачальника визначається шляхом порівняння рівня витрат по цій операції із середнім рівнем відсоткової ставки по короткостроковому банківському кредиту.

Форфейтинг – це придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі [3].

Форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу. В практиці діяльності вітчизняних підприємств-експортерів і банків форфейтинг тільки починає запроваджуватися, а тому деякі питання правового забезпечення ще недостатньо врегульовані. Зокрема, специфікою форфейтингу є неоднозначний його характер. Це – кредитно-вексельна угода, пов'язана з розрахунками в іноземній валюті.

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 векселів повністю переходить у власність банку [10].

Одним з напрямків оптимізації процесу обліку дебіторської заборгованості на підприємстві може стати формування процедури інкасації дебіторської заборгованості. Вона повинна передбачати конкретні терміни і форми нагадувань дебі-

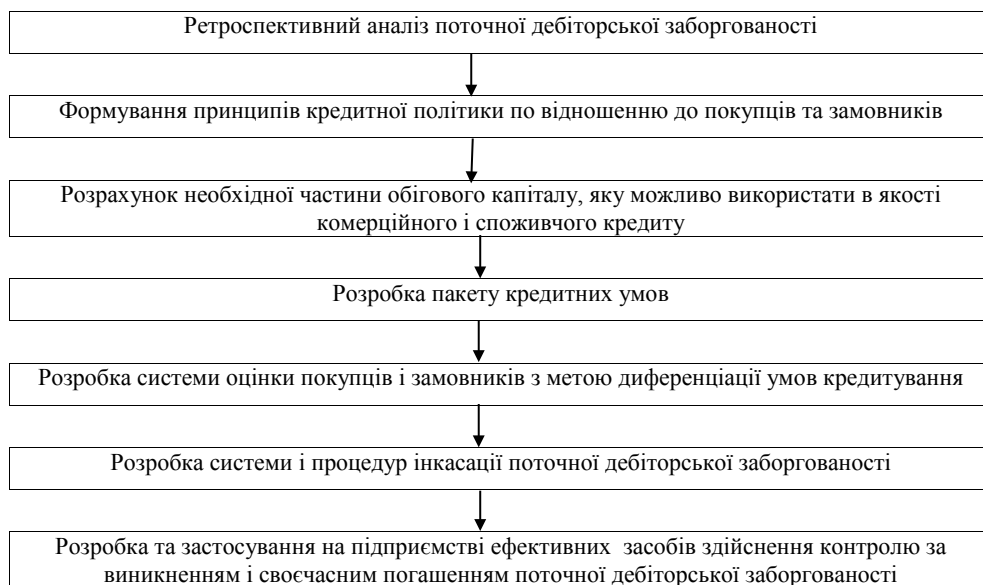


Рис. 1. Основні етапи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Джерело: авторська розробка

торам про строки платежів, можливості і умови рефінансування боргу, умови, при яких може бути порушено справу про банкрутство неспроможних дебіторів. Для цього можна застосовувати ABC – систему, в якій кредити групуються за розмірами і видам заборгованості.

До групи «А» включають найбільш великі і сумнівні борги, в групу «В» – кредити середніх обсягів, в групу «С» – усі інші борги, які суттєво не впливають на фінансові результати компанії.

У сучасних умовах багато підприємств великого та середнього бізнесу використовують експрес-метод оптимізації бізнес-процесів, який дозволяє підприємствам вирішувати проблему зростання дебіторської заборгованості. Експрес-метод включає наступні етапи:

1) формування «відділу поліпшення», до якого входять представники фінансової, комерційної та юридичної служб під керівництвом менеджера, що добре орієнтується в проблемі і має повноваження видавати накази співробітникам підприємства;

2) опис відділом поліпшення схеми роботи відповідних служб;

3) опис ABC – аналізу;

4) проведення аналізу стану ліквідних активів.

В якості основних параметрів, які необхідно постійно аналізувати, можна, на нашу думку, виділити наступні: 1) достовірність інформаційних потоків; 2) обґрунтованість прийняття бізнес-рішення; 3) автоматизація бізнес-процесів; 4) адекватність процесу управління поставленим завданням; 5) адекватність тимчасових витрат. Отримані аналітичні дані використовують для оптимізації бізнес-процесів. Щодня складаються звіти, необхідні для контролю і аналізу дебіторської заборгованості. Форми звітності розробля-

ються всередині підприємства, узгоджуються з робітниками служб, в яких вони будуть використовуватися, і затверджуються керівництвом підприємства. Дані таких звітів відображають заборгованість конкретних дебіторів в визначений момент часу, а також вплив дебіторської заборгованості на загальні результати діяльності організації. Така інформація є основою для вибору методу оптимізації управління ресурсами.

Висновки і пропозиції. Методи експрес-оптимізації є лише основою для первинного аналізу. Докладно розробка системи управління підприємством починається з формування його стратегії. На реалізацію стратегії впливає як організаційна структура підприємства, так і бізнес-процеси і політика розподілу відповідальності, можливі ризики та ін.

В якості основних процесів оптимізації дебіторської заборгованості можна виокремити такі:

– перегляд правил відбору клієнтів;

– встановлення лімітів по заборгованості на кожного клієнта;

– встановлення системи знижок залежно від форми оплати і термінів платежу.

Таким чином, досліджуючи теорію і практику управління дебіторською заборгованістю в якості складової частини системи управління фінансами підприємства, можна відзначити, що основною проблемою керівництва є пошук шляхів і методів оптимізації величини дебіторської заборгованості, забезпечення її інкасації та формування на цій основі оптимальної кредитної політики підприємства.

Вміле управління дебіторською заборгованістю дасть змогу раціонально використовувати наявні фінансові ресурси та зміцнити економічну безпеку підприємства.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджено наказом МФУ від 8.10.1999 р., № 237.
2. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, С. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156-163.
3. Беялов Т. Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т. Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9(51). – С. 30-36.
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. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. С. Кузьмін. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 20 09. – С. 136-140.
7. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75-82.
8. 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.
9. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент: [навч. посібн.] / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 332 с.
10. Скакальський Ю. С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств / Ю. С. Скакальський // Тези доповідей. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 256 с.

Чуприна Л.В., Шайтер М.А.

Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация

В статье рассмотрено сущность управления дебиторской задолженностью предприятия. Раскрыта необходимость проведения на предприятиях политики управления дебиторской задолженностью. Исследованы основные этапы управления дебиторской задолженностью, на основании которых предложен алгоритм управления дебиторской задолженностью, применение которого даст возможность улучшить расчетно-платежную дисциплину предприятия. Определены основные формы рефинансирования дебиторской задолженности, в частности такие как: факторинг, форфейтинг, коммерческий кредит. Рассмотрен процесс проведения анализа и использования модуля по управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, кредитная политика, усовершенствование управления дебиторской задолженностью предприятия, критический срок оплаты, экспресс-метод оптимизации бизнес-процессов.

Chupryna L.V., Sheiter M.A.

Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

SOME ASPECTS OF DEBT RECEIVABLE MANAGEMENT

Summary

The article examines the essence of accounts debts receivable company. Reveals the need for the business policies of accounts debts receivable management. Investigated the main stages of receivables on which an algorithm of accounts receivable management, its use will enable to improve payment and settlement discipline enterprise. The article discusses the basic forms refinancing of receivables, particularly such as factoring, forfeiting, commercial credit. The paper deals with the process of an analysis and usage of managerial unit for accounts receivable management.

Keywords: accounts receivable, debt receivable management, credit policy, improving debt receivable management, critical payment period, pressing method of optimization of business processes.