

УДК 657

О. В. Костюнік,
к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет, м. Київ
К. П. Павлюк,
студентка, Національний авіаційний університет, м. Київ

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

O. Kostynik,
candidate of Economic Sciences, associate professor,
department of finance, accounting and auditing, National Aviation University, Kiev
K. Pavliuk,
student, National Aviation University, Kiev

FORMATION OF EFFECTIVE POLICY MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

У статті розглянуто необхідність формування ефективної політики управління дебіторською заборгованістю. Визначено та проаналізовано основні складові такої політики.

The paper considers the necessity of forming effective policy management of accounts receivable. Identify and analyze the main components of this policy.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредитна політика, резерв сумнівних боргів, рефінансування, факторинг, форфейтинг.

Key words: accounts receivable, provision of doubtful debts, credit policy, refinancing, factoring, forfeiting.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У нестабільних ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції і її вчасну оплату. Несплата призводить до виникнення дебіторської заборгованості, ефективне управління якою стає одним з першочергових завдань підприємства. Все більше керівників, менеджерів усвідомлюють, що управління дебіторською заборгованістю повинно бути окремою складовою фінансової політики підприємства, яка передбачатиме планування і здійснення конкретних заходів щодо запобігання неплатежів.

АНАЛІЗ ПОПЕРЕДНІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемам управління дебіторської заборгованості приділили увагу такі науковці, як: Голов С.Ф., Бланк І.А., Момот Т.В., Кірейцев Г.Г., Бутинець Ф.Ф. та інші. Дані автори у своїх працях дослідили загальні аспекти формування, запобігання, виникнення та управління вже існуючою дебіторською заборгованістю. Але при цьому дана проблема залишається актуальною та вимагає подальшого вивчення, виявлення більш ефективних методик з врахуванням сучасного стану розвитку ринкових відносин. Варто також зазначити, що більшість досліджень розглядають дебіторську заборгованість як "запаси", не враховуючи змінення реальної вартості платежів в умовах інфляції.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної статті є визначення основних напрямів формування політики управління дебіторською заборгованістю, пошук ефективних практичних заходів попередження виникнення заборгованості та прострочення вже існуючої.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дебіторська заборгованість є негативним явищем не лише для окремих суб'єктів господарювання, в яких вона виникає, але й для економіки країни загалом. Постійні неплатежі призводять до гальмування розвитку ринків, на яких працюють дані підприємства. Тобто неплатежі призупинюють рух грошових коштів, спричиняючи платіжну кризу, яка відображається на національній економіці. Для пошуку шляхів уникнення дебіторської заборгованості необхідно дослідити передумови її виникнення.

Загалом підприємства стикаються з рядом таких проблем, що призводять до зростання дебіторської заборгованості:

- погана оцінка кредитоспроможності покупців;
- відсутність достовірної інформації щодо термінів погашення зобов'язань дебіторами;
- відсутність конкретних методик по роботі з простроченою заборгованістю;

— неефективна, можливо, нерегламентована робота з сумнівною заборгованістю;

— відсутність резерву сумнівних боргів, недооцінення переваг його створення;

— відсутність інформації про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та періоду її обігу.

Тобто дані проблеми спричинені, в першу чергу, внутрішніми факторами, певною законодавчою неврегульованістю та нерегламентованістю певних аспектів роботи підприємств. На нашу думку, доцільним для підприємств, що стикаються з такими проблемами, буде формування ефективної політики управління дебіторською заборгованістю.

Ефективна політика управління дебіторською заборгованістю на підприємстві повинна передбачати:

1. Формування принципів кредитної політики, системи кредитних умов по відношенню до покупців.

2. Формування певних стандартів збору інформації про покупців та їх оцінка.

3. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості, що є допустимою.

4. Пошук методів рефінансування дебіторської заборгованості.

5. Формування системи контролю за дебіторською заборгованістю.

Ефективна кредитна політика для покупців є вагомим важелем в управлінні дебіторською заборгованістю та запобіганні її виникнення. Тому керівникам підприємств необхідно приділити достатньо уваги на її формування, проробити цілі та стратегії, які допоможуть підприємству уникати кризи неплатежів.

Структура кредитної політики підприємства узагальнено може мати наступний вигляд:

1. Визначення мети кредитної політики та її типу (консервативний, помірний, агресивний).

2. Добір критеріїв оцінки покупців та складання кредитного рейтингу.

3. Залежно від рейтингу покупця встановлення максимальних розмірів і строків надання кредиту.

4. Взаємодія підрозділів підприємства, що задіяні в управлінні дебіторською заборгованістю, чітке визначення їх обов'язків.

Правильно розроблена кредитна політика підприємства може значно знизити рівень дебіторської заборгованості. Мета кредитної політики повинна відповідати стратегії розвитку підприємства, а тип — сучасним умовам економіки, ринку. Тобто повинен враховуватись вплив зовнішніх факторів на платоспроможність. Кредитні умови необхідно встановлювати індивіду-

ально до кожного договору з покупцем, оцінюючи його та присвоюючи кредитний рейтинг. У договорі повинне бути чітке зазначення відповідальності за прострочення заборгованості, можливі санкції та штрафи. Можливим заходом з мотивування клієнта на відсутність прострочення заборгованості є надання йому системи знижок за своєчасну оплату.

Для попередньої характеристики покупців повинні бути сформовані стандарти збору інформації, її відбору та оцінки. Найпоширенішим методом запобігання непогашення на практиці є саме оцінка платоспроможності та ділової сумлінності контрагентів, що передбачає:

— аналіз попередніх відносин даного контрагента у якості дебітора;

— дотримання контрагентом платіжної дисципліни в минулому;

— оцінка поточної платоспроможності партнера, рівня його фінансової стійкості;

— репутація майбутнього контрагента в ділових кругах.

Наступним кроком у формуванні ефективної політики управління дебіторської заборгованості є визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. При визначенні суми фінансових ресурсів, які підприємство може собі дозволити інвестувати в дебіторську заборгованість, необхідно враховувати планові обсяги реалізації продукції в кредит, середній період відстрочення платежу та прострочення, спираючись на досвід попередніх періодів. Підприємство повинно передбачити можливі для себе наслідки.

Для цього необхідно проводити фінансовий аналіз дебіторської заборгованості за допомогою ряду наступних показників: рівня дебіторської заборгованості і його динаміку за попередні періоди; коефіцієнта оборотності; середнього періоду інкасації, суми фінансових ресурсів, що інвестується в дебіторську заборгованість, коефіцієнта прострочення. Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами такими, як: вид продукції чи послуг, місткість та ступінь насиченості ринку, система розрахунків тощо. Доцільно контролювати заборгованість, класифікуючи її за термінами утворення. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості характеризує швидкість обертання інвестованих у неї коштів протягом певного періоду. В свою чергу, середній період інкасації характеризує її роль у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу.

Також для формування ефективної політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві важливо сформувати внутрішню систему контролю за простроченням дебіторської

заборгованості. Можливо, в даному випадку, необхідно здійснювати конкретні заходи з нагадування покупцям та замовникам про оплату, висунення претензій у разі невиконання умов та строків договору. При значних сумах заборгованості доцільним буде залучення юриста та направлення листа до боржника про наміри звернутись до суду.

Для підприємств, які стикнулися з проблемою дебіторської заборгованості, важливо розглядати і мати на увазі оптимальні варіанти рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування дебіторської заборгованості — це перетворення її на інші ліквідні оборотні активи, як правило, гроші. На сьогодні можуть застосовуватись такі форми рефінансування, як: факторинг, форфейтинг та облік векселів.

Факторинг являє собою продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії або банку. Тобто укладається договір, згідно з яким підприємство-продавець передає права на отримання грошей за відвантажену продукцію факторинговій компанії чи банку. В свою чергу, підприємство отримує основну суму дебіторської заборгованості за вирахування комісійної винагороди факторингової компанії чи банку. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених строків. Переваги факторингу для підприємства проявляються, в першу чергу, у його зручності та гнучкості. Недоліком є його розмите нормативне регламентування.

Форфейтинг — це кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера боргових вимог, які акцептовано імпортером. Продавцем вимог за форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість з метою зменшення кредитного ризику та поліпшення ліквідності (платоспроможності). Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і є також однією із форм трансформації комерційного кредиту в банківський [2].

Слід зазначити, що факторинг доцільно застосовувати для малих та середніх підприємств, а форфейтинг для великих масштабних компаній, які активно займаються експортною діяльністю і для яких несвоєчасне погашення заборгованості створює додаткові труднощі в діяльності.

Зміст обліку векселів полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі терміну погашення [3].

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки, можемо стверджувати, що ефективна політика управління заборгованістю є дуже важливою для стабільності фінансового стану підприємства. Аби уникнути кризи неплатежів, керівництво підприємства повинно комплексно підходити до питань виникнення та уникнення безнадійної заборгованості.

На нашу думку, доцільними практичними заходами є:

- контроль стану розрахунків;
- спрямування на більшу кількість споживачів, щоб зменшити ризик несплати одним із них чи кількома;
- використання системи знижок у разі дострокової оплати;
- визначати та слідкувати за термінами прострочених залишків дебіторів;
- уникати дебіторів з високим ступенем ризику;
- залучати факторингові установи у тому разі, якщо власна система контролю за простроченням виявилась неефективною.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. — [2-е изд.]. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. — 656 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. 8-ме вид. доп. і перероб. — Житомир: ПП "Рута", 2009 — 672 с.
3. Курта Н.В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта // Держава та регіони. — 2008. — №6. — С. 370—373.
4. Момот Т.В. Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т.В. Момот, Г.М. Бреславська // Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". — 2008. — №85. — С. 201—211.

References:

1. Blank, I. A. (2006), Finansovyy menedzhment [Financial Management], Jel'ga, Nika-Centr, Kyiv, Ukraine.
 2. Butinets, F. F. (2009), Buhgalters'kyj finansovyj oblik [Financial accounting], 8th, Ruta, Zhitomir.
 3. Kurta, N.V. (2008), "Modern problems of management of accounts receivable", Derzhava ta regiony, vol. 6, pp. 370—373.
 4. Momot, T. V. and Breslavskaya, G. M. (2008), "Modern models of accounts receivable management company", Naukovo-tehnichnyj zbirnyk "Komunal'ne gospodarstvo mist", vol., 85, pp. 201—211.
- Стаття надійшла до редакції 02.03.2015 р.*