

К. С. Салига,

д. е. н., професор, професор кафедри фінансів та моделювання економічних систем,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Ю. В. Нестеренко,

магістр, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

К. Saly'ga,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Finance and economic systems modeling Department,
Classical Private University, Zaporizhzhya

Y. Nesterenko,

Master's Degree student, Classical Private University, Zaporizhzhya

IMPROVING OF STATEMENT CONDITION OF ENTERPRISES BY APPLYING THE ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT

У статті розкрито теоретичні основи поняття управління дебіторською заборгованістю на підприємствах. Визначено важливість здійснення постійного контролю і моніторингу коштів у розрахунках з дебіторами, а також вплив дебіторської заборгованості на показники фінансового стану підприємств — ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість тощо. Запропоновано удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю на підприємствах шляхом запровадження моделі "d/k net n". Доведено актуальність запровадження такої моделі управління з метою підвищення оборотності оборотних коштів, попередження отримання збитків від прострочених і безнадійних дебіторських заборгованостей, а також покриття втрат від несвоєчасного їх повернення.

The theoretical basics of the term of accounts receivable management in enterprises are reviewed in this article. The necessity of the permanent control and monitoring of the bills receivable is determined. The accounts receivable's influence on the indexes of the statement condition such as liquidity, financial responsibility and financial stability etc. is determined. The modernization of accounts receivable's management system in enterprises with the implementation of the "d/k net n" model is offered. The actuality of implementation of this management model to reach the increasing of receivable turnover ratio, to prevent the losses of overdue and uncollectable payments of debts and to cover losses of their untimely repayment is confirmed.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, фінансова стійкість, фінансово-майновий стан, система "d/k net n", ліквідність, платоспроможність.

Key words: receivables, financial sustainability, financial and material condition, "d/k net n" system, liquidity, financial responsibility.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблема забезпечення власної фінансової стійкості і незалежності для підприємств України є доволі актуальною в умовах політичної та економічної нестабільності. Формування оптимальної дебіторської політики дозволяє уникнути потреби у втраті коштів через несвоєчасне надходження заборгованостей від дебіторів, а також необхідності в пошуку додаткових джерел фінансування власної діяльності. Сьогоднішні реалії функціонування вітчизняних підприємств ставлять суб'єктів підприємницької діяльності в умови, в яких здійснення господарювання неможливе без реалізації в рахунок дебіторської заборгованості. Це особливо стосується великих промислових підприємств, які таким чином сприяють зростанню обсягу реалізації та збільшенню долі на ринку. Однак надлишок сум дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів чи активу балансу в цілому може мати суттєвий негативний вплив на ліквідність підприємства, а також може призвести не

тільки до втрати фінансової незалежності, але і до значних фінансових втрат, адже будь-яка дебіторська заборгованість може стати безнадійною.

Актуальність теми полягає в формуванні оптимальної системи контролю і управління дебіторською заборгованістю на підприємстві шляхом більш раціонального підходу до отримання платежів від дебіторів, що виступатиме превентивним заходом з банкрутства підприємства, а також дозволить покращити його фінансовий стан.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питання оптимізації управління дебіторською заборгованістю займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Бутинець Ф.Ф., Гребець О.Б., Шило В.П., Grzegorz M.M., Ksenija D.M. та інші. Аналіз наукових досліджень в цій сфері дозволив зробити висновки про недостатню вирішеність цього питання, що зумовило доцільність пошуку шляхів оптимізації управління дебіторською заборгованістю.

ФОРМУЛЮВАННЯ МЕТИ СТАТТІ

Метою дослідження є удосконалення системи контролю і управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, яка дозволить мінімізувати фінансові втрати від несвоєчасної сплати дебіторами за своїми зобов'язаннями, а також збільшити показник оборотності дебіторської заборгованості, що матиме позитивний вплив на фінансовий стан підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах господарювання, ведення прибуткової діяльності без здійснення реалізації в рахунок дебіторської заборгованості видається неможливим. Продаж товарів, робіт та послуг дебіторам дозволяє мінімізувати накопичення готової продукції в активах, а також сприяє підвищенню ділової активності підприємства. Однак необхідно зауважити, що суттєве зростання обсягу дебіторської заборгованості в активах підприємства призведе до зменшення ліквідності і платоспроможності, як наслідок, до фінансової залежності [5]. Тому управління і контроль дебіторської заборгованості є важливим аспектом діяльності будь-якого підприємства, особливо крупних промислових, фінансування виробничої діяльності яких потребує значних фінансових вкладень. Сутність управління дебіторською заборгованістю полягає в прийнятті найбільш ефективних і економічно обґрунтованих рішень суб'єктами підприємницької діяльності щодо оптимального розміру сум дебіторської заборгованості в балансі і в оборотних активах, щодо її впливу на фінансову стійкість підприємства, а також щодо можливості перетворення будь-якої дебіторської заборгованості на безнадійну [2]. Для досягнення оптимального розміру дебіторської заборгованості необхідно керуватись певними правилами:

1. Уникати нагромадження надто великих обсягів дебіторської заборгованості.

2. Здійснювати постійний моніторинг, прогнозування зростання дебіторської заборгованості та аналіз наслідків такого зростання.

3. Не допускати невідрядного зростання сум дебіторської заборгованості [4].

Необхідно відзначити, що значний обсяг коштів, розміщених в дебіторській заборгованості, для вітчизняних підприємств — не рідкість. Часто трапляється так, що питома вага дебіторської заборгованості складає більше, ніж 50% від загального обсягу оборотних активів підприємства, що є доволі негативним показником. Нагромадження значних сум коштів у дебіторській заборгованості може призвести до наступних проблем:

— нестача підприємству коштів на фінансування власної діяльності, в наслідок чого підприємство буде змушене ініціювати пошук додаткових внутрішніх або зовнішніх джерел фінансування. Наприклад, здійснювати фінансування власної діяльності за рахунок кредитних коштів — отримання короткострокових кредитів, формування кредиторської заборгованості тощо;

— будь-яке підприємство має як дебіторську, так і кредиторську заборгованість. Зростання сум за розрахунками з дебіторами може призвести до втрати підприємством фінансової незалежності. Так, при настанні потреби сплачувати за своїми зобов'язаннями підприємство, яке має значні обсяги дебіторської заборгованості, буде змушене нарощувати кредиторську заборгованість або розраховуватись шляхом отримання кредитних коштів чи продажу власного майна. Це обумовлює необхідність постійного контролю і зіставлення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, а також строків настання їх сплати;

— поява додаткових витрат підприємства через необхідність сплати за кредитами, у разі вимушеного фінансування власної діяльності за рахунок кредитних коштів;

— втрати від інфляційних процесів. Наявність інфляції в будь-якій країні — це норма, однак рівень інфляції в Україні є доволі значним і суттєво більшим за показник розвинених країн. Це призведе до суттєвих втрат, які понесе підприємство, адже реальна вартість повернених сум дебіторських заборгованостей буде значно нижчою за вартість на момент реалізації товарів, робіт, послуг дебітору;

— своєчасне повернення сум дебіторської заборгованості і скорочення питомої ваги реалізації в її рахунок, сприятиме швидшому вивільненню коштів, які можуть бути

спрямовані на проведення різних заходів з метою отримання додаткового прибутку. Неможливість здійснення підприємством таких фінансових операцій призводить до зростання сум недоотриманого прибутку;

— будь-яка дебіторська заборгованість має ризик стати простроченою, тому підприємство повинно формувати резерви простроченої (сумнівної) дебіторської заборгованості, що призводить до понесення додаткових витрат. При цьому перехід простроченої дебіторської заборгованості на безнадійну призводить до отримання підприємством збитків.

Отже, значний розмір дебіторської заборгованості в сумі оборотних коштів і в майні підприємства здійснює негативний вплив на їх фінансовий стан [3]. Саме тому управління фінансовим станом доцільно здійснювати з урахуванням не тільки галузевих особливостей підприємства, але і зважаючи на показники дебіторської і кредиторської заборгованості, їхнє співвідношення тощо. Для найбільш ефективного управління фінансовим станом підприємства, необхідно проводити оптимізацію системи здійснення розрахунків із дебіторами. Для цього рекомендується використовувати на вітчизняних підприємствах наступну модель управління дебіторською заборгованістю. Модель управління полягає у запровадженні методики підприємств розвинених країн — "d/k net n", а також у здійсненні постійного моніторингу фінансового стану дебіторів [6]. Сутність цієї методики полягає в тому, що підприємство у договорі із контрагентом зазначає, що у разі погашення дебіторської заборгованості у період до "k", до суми заборгованості застосовуватиметься дисконт "d" (знижка). Визначення розміру знижки має відбуватись з урахуванням ставки за комерційними кредитами:

$$d = \frac{R_k \times (n-k)}{365} \quad (1),$$

де d — розмір максимально можливої знижки (дисконту) для дебіторів, у разі сплати у період до "k", %;

R_k — середня річна ставка за комерційними кредитами банків, %;

n — максимальний період відстрочки за дебіторською заборгованістю, днів;

k — кількість днів, яка надається для сплати за знижкою, днів.

У разі оплати за продукцію у строки "k — n", дебітор має сплатити повну вартість без знижок. Якщо ж оплата за заборгованістю проводиться після строку "n", то підприємство-дебітор сплачуватиме штрафні санкції, обумовлені в договорі.

Надання знижки — це фінансові витрати підприємства, однак, незважаючи на це, передчасна сплата дебіторських заборгованостей має багато позитивних факторів, оцінюючи які, можна зробити висновок, що використання системи "d/k net n" є ефективним інструментом мотивації дебіторів до сплати, що призведе до пришвидшення сплати дебіторської заборгованості, відповідно до прискорення її оборотності.

Система надання знижок має наступні переваги:

— навіть у разі сплати дебіторської заборгованості в установлені строки, тобто у період "k net n" — у повному обсязі без застосування дисконту, підприємство нестиме певні втрати через дію інфляційних процесів. Однак, при застосуванні мотиваційної знижки, підприємство отримуватиме кошти максимально швидко, відповідно, матиме змогу одразу використовувати ці кошти для ведення своєї діяльності і отримання прибутку;

— не має потреби у пошуку додаткових кредитних коштів на фінансування поточної діяльності і сплати за своїми зобов'язаннями, відповідно не треба сплачувати відсотки за користування кредитами;

— низька вірогідність перетворення дебіторської заборгованості на прострочену чи безнадійну, за рахунок чого зменшується необхідність у витраті додаткових коштів на формування резервів з дебіторських заборгованостей.

Зважаючи на те, що не всі дебітори мають можливість сплатити до настання строку сплати, не дивлячись на надання знижки, постає необхідність у постійному моніторингу і контролі за фінансовим станом дебіторів, а також за своєчасністю сплати дебіторських заборгованостей, за ризиком їх перетворення на прострочені або безнадійні [1]. Саме тому доцільним вважається запровадження системи штрафних санкцій. У разі прострочення термінів і сплати

Таблиця 1. Класи дебіторів

Клас	Термін роботи підп-ва	Аудиторський висновок	Факти неповернення чи прострочення	Оцінка діяльності
A	>5 років	позитивний за останні 3 роки	відсутні	прибуткова за останні 3 роки
B	>5 років	позитивний за останні 3 роки	відсутні	прибуткова діяльність за останній рік, але зменшення прибутку порівняно із попереднім роком
C	>3 років	позитивний за останні 1 рік	незначні затримки у сплаті	тенденція скорочення прибутковості діяльності
D	>1 року	частково негативний	неповернення чи несвоєчасне повернення заборгованостей	збиткова діяльність за останні роки, тенденція зниження прибутковості в розрізі кварталу
E	>1 року	негативний	неповернення чи несвоєчасне повернення заборгованостей	збиткова діяльність за останні три роки, негативні фінансові результати за поточний рік, визнаний банкрутом

Таблиця 2. Шкала штрафних санкцій відповідно до класів дебіторів

Клас дебітора	Кількість днів прострочення			
	до 30	30-60	60-90	більше 90
A	0	0,001	0,002	0,003
B	0,001	0,002	0,003	0,004
C	0,002	0,003	0,004	0,005
D	0,003	0,004	0,005	0,006
E	0,004	0,005	0,006	0,007

дебіторської заборгованості у період "n+", підприємства мають нараховувати штрафні санкції з метою компенсації втрат від інфляційних процесів, від сплати відсотків за кредитами, та від недоотриманого прибутку. Система штрафних санкцій має засновуватись на класі дебітора. Ранжування дебіторів за класами пропонується здійснювати відповідно до таблиці 1.

Відповідно до класів А—Е, підприємства можуть нараховувати штрафні санкції, шкала яких наведена в таблиці 2.

Особливості нарахування штрафних санкцій мають бути оговорені в договорі із контрагентом. Штрафні санкції нараховуються за кожен день прострочення. Відповідно, дебіторська заборгованість, яка не була погашена у строк, має бути повністю повернена із додаванням штрафу. Розмір штрафу визначається за формулою (2):

$$C_{дз} = \Delta Z_i \cdot C_i \cdot n \quad (2),$$

де $C_{дз}$ — санкції за прострочення дебіторської заборгованості;

ΔZ_i — сума і-тої дебіторської заборгованості;

C_i — санкції, які передбачені для цього дебітора (за класами);

n — кількість днів прострочення.

Запровадивши таку модель підприємства матимуть змогу не тільки мотивувати дебіторів до передчасної сплати заборгованостей, але і отримувати додаткові грошові кошти як компенсацію за прострочення.

ВИСНОВКИ

Управління дебіторською заборгованістю являє собою важливий аспект функціонування будь-якого підприємства. В сьогоденних умовах господарювання, повне уникнення реалізації товарів, робіт, послуг у рахунок дебіторської заборгованості не можливе. Тому постає необхідність ефективного управління і контролю розрахунків з дебіторами. Пропонується запровадження підприємствами вищеописаної системи управління дебіторською заборгованістю "d/k net n", яка полягає у наданні знижки у обсязі "d" у разі сплати заборгованості до настання устанавлених строків, а також у вживанні штрафних санкцій, якщо заборгованість стає простроченою.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю призведе до мінімізації строків її погашення дебіторами, що сприятиме зростанню коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Також запровадження такої системи дозволить мінімізувати ризик втрати ліквідності і платоспроможності, а також настання фінансової залежності. Що стосується простроченої дебіторської заборгованості, запровадивши систему штрафів, підприємства матимуть можливість покрити збитки від недоотримання прибутків, знецінення реальної вартості заборгованості

через інфляційні процеси, та від витрат, які були здійсненні через нестачу власних коштів на фінансування поточної діяльності. Отже, система "d/k net n" може бути використана для оптимізації управління дебіторською заборгованістю шляхом зниження строків сплати контрагентами за своїми зобов'язаннями і отримання доходів від прострочення, що призведе до покращення фінансового стану підприємств.

Література:

1. Власова Н.О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі [Текст]: монографія / Н.О. Власова, Л.Л. Носач. — Харків: ХДУХТ, 2011. — 229 с.

2. Гребець О.В. Контролінг як сучасна система управління / О.В. Гребець. // Економіка та держава. — 2009. — № 12. — С. 71—72.

3. Шкулипа Л.В. Рост дебиторской задолженности: преимущества и недостатки [Електронний ресурс] / Л.В. Шкулипа. — 2015. — Режим доступу: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1007/1/%D0%A8%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F.PDF>

4. Grzegorz M.M. A profitability management approach in Accounts Receivable management / M.M. Grzegorz. — Journal of south East European Journal of Economics and Business, 2008. — № 2 (3). — P. 89—96.

5. Philip L. Refining measures to improve performance measurement of the accounts receivable collection fraction / L. Philip, L. Dawne. — Journal of JAMAR, 2011. — № 2 (9). — P. 1—20.

6. Venkata N.R. International journal of marketing, financial management and management research / N.R Venkata, R. Ramakrishnaiah, P. Chengalrayulu, 2013. — № 3 (2).

References:

1. Vlasova, N.O. (2011), Upravlinnia debitors'koiu ta kredytors'koiu zaborhovanostiamy pidpriemstv optovoi torhivli [Accounts and notes receivable management on wholesale enterprises], KhDUKHT, Kharkiv, Ukraine.

2. Hrebets', O.B. (2009), "Controlling as a modern management system", Ekonomika ta derzhava, vol. 12, available at: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2009/23.pdf (Accessed 25.11.16).

3. Shkulipa, L.V. (2015), The increasing of Accounts Receivable: advantages and disadvantages, available at: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1007/1/%D0%A8%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F.PDF> (Accessed 25.11.16).

4. Grzegorz, M.M. (2008), A profitability management approach in Accounts Receivable management Journal of south East European Journal of Economics and Business, vol. 3, No 2, pp. 89—96.

5. Philip, L. and Dawne, L. (2011), Refining measures to improve performance measurement of the accounts receivable collection fraction, Journal of JAMAR vol. 9, No 2, pp. 1—20.

6. Venkata, N.R. Ramakrishnaiah, R. and Chengalrayulu, P. (2013), International journal of marketing, financial management and management research, vol. 2, no. 3.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2016 р.