

ЧУПРИНА

Людмила Вікторівна
lvchuprina@meta.ua

УДК 657.21

ЧЕРЕДНІЧЕНКО

Вікторія Андріївна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ
ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮPROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE
DEBT SECURITY MANAGEMENT

к.е.н., доцент, ХІФ КНТЕУ

студент, ХІФ КНТЕУ

У статті розглянуто сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства. Розкрито необхідність проведення на підприємствах політики управління дебіторською заборгованістю. Визначено доцільність застосування факторингу в Україні, як одну з форм рефінансування дебіторської заборгованості.

В статье рассмотрена сущность управления дебиторской задолженностью предприятия. Раскрыта необходимость проведения на предприятиях политики управления дебиторской задолженностью. Определена целесообразность применения факторинга, как одной из форм рефинансирования дебиторской задолженности.

The article examines the essence of accounts debts receivable company. Reveals the need for the business policies of accounts debts receivable management. The article discusses the basic form refinancing of receivables, particularly such as factoring.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства, факторинг

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, усовершенствование управления дебиторской задолженностью предприятия, факторинг

Keywords: accounts receivable, debt receivable management, improving debt receivable management, factoring

ВСТУП

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 видатків на її утримання.

Суттєвий внесок у дослідження зробили науковці і практики: з питань сутності і управління дебіторською заборгованістю – Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Білик, В.С. Лень, О.Г. Лищенко та інші; з питань безготівкових розрахунків в Україні – О.Ю. Богомаз, І.П. Косарева, Н.В. Бондаренко, М.Ф. Рибченко, В. Бердніков; з питань факторингових послуг – В.В. Смачило, С.В. Склеповий, О. Гевко та інші.

Однак, 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 РОБОТИ полягає у визначенні основних напрямів формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час написання роботи використовувалися загальнонаукові та загально-філософські методи дослідження, а саме: аналіз, синтез, порівняння та узагальнення.

Методологічною та інформаційною основою цього дослідження є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

РЕЗУЛЬТАТИ

Питання сутності дебіторської заборгованості, її класифікації розглянуті в працях багатьох науковців, а також передбачені положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Це має велике значення щодо правильного відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості, а також аналізу причин її виникнення.

Але відповідно до теорії обліку є і те, що дебіторська заборгованість – це вилучення коштів у суб'єкта господарювання, що досить, негативно впливає на фінансовий стан підприємства, призводить до утворення неплатежів, як у нього, його постачальників та підрядників.

Разом з тим, як свідчать статистичні дані, суми дебіторської заборгованості у розрахунках між підприємствами в Україні із року в рік збільшуються.

Якщо у підприємства занадто велика дебіторська заборгованість, для покращення системи фінансового управління раціонально сконцентрувати увагу саме на політиці управління дебіторською заборгованістю, бо ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє підвищенню прибутку.

Хоча у реальному житті скоротити дебіторську заборгованість до нуля неможливо, необхідно намагати максимально знизити її рівень.

Управління дебіторською заборгованістю – це певні заходи, що спрямовані на запобігання виникнення фінансових проблем, які є результатом наявності сумнівних боргів на підприємстві, через зменшення частки клієнтів, які відхиляються від сплати своїх зобов'язань [3].

Боротися зі збільшенням дебіторської заборгованості можна різними способами. Наприклад, можна використовувати торговий кредит. Для торгових кредитів характерна можливість погашення кредиту частково / повністю вже з продажу поставленого товару або встановлення тісного зв'язку між постачальником та позичальником відносно збуту товару.

На практиці часто виникають проблеми між сферами продажу і управлінням дебіторською заборгованістю: менеджер з продажу несе відповідальність за виконання планів продажу і отримання прибутку, а управління дебіторською заборгованістю спрямовано, в першу чергу, на зниження ризику. У зв'язку з ймовірністю виникнення такої конфліктної ситуації важливим являється чіткий розподіл функціональних обов'язків.

Вважається, що ефективна кредитна політика базується на тому, що кредит, який надається покупцям за строками, має наближатися до кредиту, що надається підприємству постачальниками. Якщо строки погашення і сума дебіторської заборгованості значно перевищують відповідні характеристики кредиторської заборгованості, підприємство повинно залучити значні додаткові кошти (власні чи позичкові) для фінансування дебіторської заборгованості.

Кредитна політика має включати дві складові: управління формуванням дебіторської заборгованості та управління інкасацією дебіторською заборгованістю, у межах яких проводиться деталізація процесу їх реалізації [2].

Різне збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити як про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців так і про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно.

Дебіторська заборгованість, що має значну питому вагу в складі поточних активів суттєво впливає на фінансовий стан підприємства.

Одним з напрямів управління дебіторською забор-

гованістю, особливо на підприємствах галузі, яким притаманні її високий рівень, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному з таких підприємств спеціальних підрозділів. Діяльність структурного підрозділу щодо врегулювання розрахунків з дебіторами необхідно сконцентрувати на таких напрямках:

- 1) аналіз стану дебіторської заборгованості;
- 2) розроблення ефективних схем розрахунків із споживачами житлово-комунальних послуг;
- 3) розроблення і впровадження схем погашення дебіторської заборгованості;
- 4) оцінювання пропозицій підприємства щодо зменшення обсягу простроченої дебіторської заборгованості, запобігання її утворенню в майбутньому та зміцнення платіжної дисципліни на підприємстві, подання плану розроблених заходів із реструктуризації боргів та координації у цій сфері [6];
- 5) реалізація розроблених заходів щодо реструктуризації дебіторської заборгованості;
- 6) оцінювання пропозицій інших вітчизняних підприємств галузі, а також зарубіжного досвіду щодо забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли імобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

У ході аналізу дебіторської заборгованості слід розкривати її якісний склад і внутрішню структуру як за видами заборгованості, так і за термінами виникнення.

Велике значення для ефективного управління дебіторською заборгованістю також має її класифікація, під час якої за основу беруть такі основні критерії:

- 1) строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом;
- 2) об'єкти, щодо яких виникла дебіторська заборгованість;
- 3) своєчасність погашення.

За терміном погашення розрізняють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість. Довгострокова заборгованість – сума дебіторської заборгованості, що не виникає під час нормального операційного циклу й буде погашена після 12 місяців з дати складання балансу. До цього виду дебіторської заборгованості належать суми заборгованості, утворені через інвестиційну, фінансову діяльність підприємства, а також унаслідок надзвичайних подій. Поточною заборгованістю вважається сума дебіторської заборгованості, що виникає під час нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати складання балансу.

Залежно від своєчасності погашення поточна дебіторська заборгованість поділяється на:

- дебіторську заборгованість, визначений угодою, строк оплати якої не настав;
- дебіторську заборгованість, не оплачену в строк.

Стосовно об'єктів, де виникає дебіторська заборгованість, групування здійснюється за такими видами:

- за фінансовою орендою;
- забезпечена векселями;
- за наданими позиками;

- за продукцію, товари, роботи, послуги;
- за розрахунками;
- інша.

Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості, чого можна досягти шляхом:

- всебічного оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, диверсифікації клієнтури; визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості);
- використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченим векселем тощо).

Також для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Метою рефінансування дебіторської заборгованості є прискорення її переведення в інші форми оборотних активів підприємства (кошти, ліквідні короткострокові цінні папери тощо).

Однією з форм рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, під час якого підприємство-продавець уступає права одержання коштів за платіжними документами за поставлену продукцію на користь банку або факторингової компанії, які беруть на себе всі кредитні ризики щодо інкасації боргу.

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.

За здійснення такої операції банк або компанія стягує з підприємства-продавця певну комісійну винагороду та в термін до трьох днів здійснює кредитування підприємства-продавця у формі попередньої сплати більшої частини боргових вимог. Решта суми боргу тимчасово депонується банком у формі страхового резерву при його непогашенні покупцем (ця депонована частина боргу повертається підприємству-продавцю після повного погашення суми боргу покупцем).

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна сказати, що саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства. Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами (з дебіторами).

Список використаних джерел

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, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156-163.
3. Белялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Белялов // 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.Є. Кузьмін. – Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. – 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.