

УДК: 658.882

І. І. Туболець,

к. е. н., Дніпропетровська державна фінансова академія

## ПОЛІТИКА СТЯГНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

**Анотація.** Визначено сутність політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. Сформовано фінансовий механізм політики управління дебіторською заборгованістю в умовах ринкової економіки.

**Annotation.** Essence of policy of management by the account receivable of enterprise is certain. The financial mechanism of policy of management by the account receivable is formed in the conditions of market economy.

**Ключові слова.** Аналіз, дебіторська заборгованість, підприємство, платоспроможність, ринкова економіка, соціально-економічний показник, управління.

### Вступ

Перехід до ринкової економіки в Україні зумовив ухвалення самостійних рішень з великого числа фінансових проблем, пов'язаних з господарською діяльністю підприємств. Особливої значущості набуває проблема платоспроможності підприємства за рахунок ефективного управління дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість - неминучий наслідок існуючої системи грошових розрахунків між організаціями, при якій завжди є розрив часу платежу з моменту переходу права власності на товар, між пред'явленням платіжних документів до оплати і часом їх фактичної оплати. В даний час дебіторська заборгованість є однією з найбільш актуальних проблем, що гостро стоять перед кожним господарюючим суб'єктом, яка безпосередньо пов'язана з розрахунково-платіжними операціями і, як наслідок цього, - поза сумнівом, координуюча робота господарюючого суб'єкта в цілому.

Дебіторська заборгованість є важливою частиною активів господарюючих суб'єктів. Здійснюючи підприємницьку діяльність, учасники майнового обігу передбачають, що у міру проведення господарських операцій вони не лише повернуть вкладені кошти, але й отримають доходи.

Проте в реальній дійсності неможливо говорити про ефективність активів підприємства, тоді як питома вага дебіторської заборгованості складає 40-60% від суми оборотних активів, і діяльність підприємств характеризується значним уповільненням платіжного обігу, викликаним зростанням цієї заборгованості.

Тому одним з найважливіших завдань економіки України є розробка механізму управління дебіторською заборгованістю, направленою на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

### Аналіз останніх наукових досліджень.

Над проблемою дебіторської заборгованості проводиться велика дослідницька робота як в Україні, так і за кордоном. До наукових діячів України і країн СНД, які внесли значний вклад до вирішення проблеми, слід віднести І.А. Александрова, М.Д. Білик, І.А. Бланка, В.І. Гребельного, В.В. Ковальова, О. Конторшикову, Н.М. Новікову, А.Н. Поддєрьогіна, С.Ю. Тітова та інших. У цих роботах розглянуті різні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Проведений аналіз відносно впливу чинників на загальний розмір дебіторської заборгованості в економічній літературі свідчить про відсутність єдиного їх визначення як українськими авторами, так і зарубіжними.

Дослідження показали, що автори розглядають різні аспекти теорії дебіторської заборгованості. Всі теорії мають право на існування як в науковому, так і практичному плані, оскільки вони дозволяють проводити аналіз і приймати заходи по зниженню дебіторської заборгованості. Проте в умовах ринкової економіки, коли головним критерієм господарської діяльності виступає платоспроможність підприємства, виникає необхідність дослідження функціонування ефективнішого механізму управління дебіторською заборгованістю як чинника платоспроможності.

### Постановка завдання

- визначити сутність політики управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- сформулювати фінансовий механізм політики управління дебіторською заборгованістю в умовах ринкової економіки.

### Результати

Питання управління платіжним обігом з метою забезпечення платоспроможності підприємства є одним з найважливіших завдань фінансового менеджера. Перш за все, необхідна оцінка фінансової діяльності підприємства і вибір оптимальних варіантів для досягнення поставленої мети, направленої на оптимізацію загального розміру дебіторської заборгованості і забезпечення своєчасної інкасації боргу. Досліджуючи процес зростання дебіторської заборгованості по товарному кредиту, слід підкреслити, що вироблення стратегії управління цим видом дебіторської заборгованості повинне здійснюватися на вищому рівні управління підприємством.

Згідно Наказу Державного казначейства України від 26.12.2003 № 242, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 23.01.2004г. № 106/8705 «Про затвердження Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ», дебіторську заборгованість слід розуміти як фінансовий актив організації, який виникає унаслідок договірних стосунків між двома юридичними особами, серед яких одна особа, власник активів, після настання певних умов договору має право на здобуття платежів, товарів, робіт і послуг.

Прострочена дебіторська заборгованість - це заборгованість, яка виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу, згідно укладених договорів, або якщо дата платежу не визначена після виписаного рахунку на оплату.

Дебіторська заборгованість, термін позовної давності якої минув, — дебіторська заборгованість, яка враховується після закінчення терміну позовної давності (термін позовної давності, згідно ст. 71 ГК України, складає 3 роки).

Безнадійна дебіторська заборгованість - поточна дебіторська заборгованість, відносно якої є впевненість про неповернення її боржником або термін позовної давності якої минув.

Аналіз дебіторської заборгованості підприємств дозволяє зробити висновок, що дана ситуація складається безпосередньо через:

- неефективну політику управління дебіторською заборгованістю;
- низьку платоспроможну дисципліну споживачів;
- вживання неефективної форми розрахунків за продукцію;
- слабкий професіоналізм фінансового менеджера;
- низький рівень контролю за дебіторською заборгованістю.

Аналіз літературних джерел [1 - 12] і проведене дослідження дозволило розробити політику управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту в умовах ринкової економіки України.

Фінансовий механізм політики управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту складається з наступних функціональних елементів.

Функціональний елемент 1. Створення комісії з управління дебіторською заборгованістю. У її склад включаються кваліфіковані працівники планового,

фінансового відділу, бухгалтерії, маркетингової служби. Загальними зусиллями спільної роботи фінансових менеджерів, що володіють різносторонніми знаннями з питання, що вивчається, слід комплексно досліджувати проблему дебіторської заборгованості і знайти найбільш оптимальний варіант її рішення.

Функціональний елемент 2. Розробка плану управління дебіторською заборгованістю. Ефективність роботи фінансових менеджерів залежить від планомірності її проведення.

План складається на поточний рік. За своїм змістом план є календарним розкладом окремих аналітичних досліджень за станом дебіторської заборгованості. У плані, окрім цілей і завдань аналізу, перераховуються питання, які мають бути досліджені протягом року, визначається період і час вивчення стану дебіторської заборгованості, дається схема документообігу, термін надходження документів та їх зміст.

Функціональний елемент 3. Аналіз дебіторської заборгованості по товарному кредиту за попередній період. В процесі аналізу оцінюється об'єм дебіторської заборгованості, її динаміка і питома вага в сумі оборотних активів. Встановлюється середній період інкасації і кількість оборотів дебіторської заборгованості. Важливим моментом аналізу є визначення складу дебіторської заборгованості по її термінах.

Перша група включає дебіторів з терміном заборгованості нижче середнього; у другу групу відносяться дебітори з середнім терміном заборгованості; третя група об'єднує дебіторів з терміном погашення заборгованості вище середнього показника.

До першої групи дебіторів може бути застосований ряд пільгових умов. Особливу увагу слід звернути на дебіторів третьої групи. З ними фінансовим менеджерам необхідно проводити додаткову роботу по посилюванню договірних умов, а також застосовувати ряд штрафних санкцій.

Виконаний аналіз дозволяє перейти до формування кредитної політики і кредитних умов.

Функціональний елемент 4. Формування кредитної політики і кредитних умов по товарному кредиту.

Важливим елементом фінансової політики управління дебіторською заборгованістю є формування кредитної політики і системи кредитних умов по товарному кредиту. До складу цих умов входять наступні:

- а) вибір типу кредитної політики;
- б) встановлення оптимального терміну надання кредиту;
- в) розробка рекомендацій за визначенням вартості кредиту;
- г) встановлення системи штрафних санкцій за прострочення виконання фінансових зобов'язань покупцями;
- д) розробка системи пільг за скорочення термінів оплати за поставлену продукцію;
- е) визначення рівня ризику по товарному кредиту;
- ж) страхування кредитних ризиків по товарному кредиту.

Зупинимося детальніше на кожному елементі системи кредитних умов.

При виборі типу кредитної політики фінансові менеджери виходять з наступного. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до організації товарного кредиту. Дослідження показали, що учені розрізняють три підходи до кредитної політики - консервативний, помірний і агресивний [3, с.354; 6, с. 135-143]. Консервативний - направлений на мінімізацію кредитного ризику, скорочення об'єму реалізації продукції в кредит, мінімізацію терміну кредиту, підвищення вартості кредиту, визначення ефективних процедур інкасації дебіторської заборгованості.

Дослідження теорії і практики товарного кредиту показали, що в умовах ринкової економіки фінансові менеджери при укладенні договорів із споживачами повинні орієнтуватися на консервативну кредитну політику, яка дозволить мінімізувати дебіторську заборгованість і забезпечити платоспроможність підприємства. В окремих випадках, при фінансовій стійкості підприємства, фінансові менеджери можуть застосовувати помірний тип кредитної політики.

Аналіз показав, що різноманіття типів політики обумовлює необхідність враховувати наступні чинники при її виборі:

- практику фінансових розрахунків за продукцію в умовах ринкової економіки;
- загальний рівень платоспроможності покупців;
- кон'юнктуру товарного ринку;
- практику правового регулювання стягнення дебіторської заборгованості;
- граничний рівень допустимого ризику господарської практики.

В процесі укладення договору між постачальником та споживачем мають бути враховані пені, штрафи і неустойки, які повинні повністю відшкодувати всі фінансові втрати підприємства-кредитора.

Санкції необхідно розробляти залежно від терміну дебіторської заборгованості та фінансового стану споживачів. Для цих цілей на підприємстві розробляється шкала, яка передбачає розміри штрафу, пені, неустойки, які відшкодовують втрати ризику неплатоспроможності підприємства.

Пільгові умови при дебіторській заборгованості по товарному кредиту визначаються виходячи з розміру цінової знижки. Дослідження показали, що цінова знижка залежить від терміну платежу граничного періоду кредитування, прийнятого в договорі, контракті. Практика показала, що якщо оплата товарів відбувається достроково, понад 30 днів до граничного терміну кредитування, то цінова знижка може складатися - від 5% до 10%; від 20 до 30 днів - від 3% до 5%; від 10 до 20 днів - від 1% до 3%; у граничний термін кредитування - повна оплата і звершу граничного терміну кредитування - штрафна санкція.

Функціональний елемент 5. Оцінка фінансового стану підприємств-споживачів продукції і розробка стандартів кредитоспроможності покупців.

При визначенні стандартів кредитоспроможності покупців необхідно встановити можливість виконання ними фінансових зобов'язань і ризик несплати за продукцію по товарному кредиту. Для цих цілей проводиться аналіз фінансового стану клієнтів, оцінюються гарантії та надійність оплати за продукцію, встановлюється платіжна дисципліна, стан розрахункового рахунку в банку, приймається рішення про доцільність постачання продукції кожному клієнтові або відмова від даного споживача.

Функціональний елемент 6. Вибір форм розрахунків по товарному кредиту.

В даний час Національним банком України передбачені наступні форми безготівкових розрахунків: за акредитивом, платіжними дорученнями, платіжними вимогами-дорученнями, взаємозаліками, передплатою, чеками, а також погашення заборгованості векселями.

Розрахунки платіжними дорученнями займають найбільшу питому вагу в платіжному обігу підприємства. Вони прості, зручні і за наявності у постачальника коштів забезпечують своєчасність платежу. Проте вони не гарантують надійність платежів, що спонукало вводити інші форми розрахунків.

Важливим завданням фінансового менеджера є вибір відповідних форм розрахунків, що забезпечують своєчасність платежів.

В окремих випадках, для того, щоб забезпечити своєчасність розрахунків в контрактах передбачаються надійніші форми розрахунків, до яких відносяться акредитив. Акредитив виставляється в банку постачальника і забезпечує своєчасність розрахунків за відвантаженою продукцією.

Функціональний елемент 7. Організація контролю за відвантаженням продукції, оформленням розрахункових документів і борговими зобов'язаннями дебіторів по товарному кредиту.

Контроль повинен здійснюватися починаючи з відвантаження продукції, проходження розрахункових документів, їх оплати до надходження виручки від реалізації продукції на розрахунковий рахунок підприємства. Такий контроль здійснюється в рамках загального контролю на підприємстві. Особливу увагу слід приділяти найбільш крупним і сумнівним видам дебіторської заборгованості по товарному кредиту, а також середньому розміру товарного кредиту, а потім останнім видам дебіторської заборгованості, що не роблять серйозного впливу на фінансові результати діяльності підприємства.

Таким чином, з метою оцінки стану дебіторської заборгованості слід проводити контроль в розрізі розміру заборгованості окремих дебіторів за термінами виникнення боргів.

Контроль здійснюється на підставі визначення середнього терміну повернення боргів по всьому портфелю дебіторів. Для цих цілей всіх дебіторів необхідно поділити на групи.

До першої групи входять дебітори з терміном погашення менше середнього терміну заборгованості. У другу групу - з терміном погашення, наближеним до середнього терміну оплати боргів. До третьої групи слід віднести дебіторів із заборгованістю, термін погашення якої вище середнього показника.

В процесі контролю проводиться робота по посилюванню умов договору, розробляються заходи по рефінансуванню товарного кредиту, оформляються справи для передачі до господарського суду.

Функціональний елемент 8. Розробка політики по забезпеченню своєчасних розрахунків і повернень боргів за товарним кредитом.

Політика стягнення дебіторської заборгованості полягає в розробці різних процедур стягнення боргів. Такі процедури включають відправку листів, телефонні дзвінки, відвідування боржника представником підприємства і заходи юридичного характеру. Рекомендується на підприємстві мати певних співробітників, в обов'язки яких входило б відвідування клієнтів. Якщо ці заходи не приносять жодного результату, то приймаються додаткові нефінансові заходи з боку кредиторів, до яких, перш за все, включаються вимоги припинення постачання продукції по товарному кредиту.

Функціональний елемент 9. Обґрунтування ефективних форм рефінансування дебіторської заборгованості по товарному кредиту.

До сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості відносяться: факторингові операції, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг.

Факторингові операції - це операції по рефінансуванню дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями продукції через комерційні банки. Суть операції полягає в тому, що підприємство-продавець доручає банку отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця певні відсотки до суми платежу.

Облік векселів або їх продаж на фінансовому ринку дозволяє перевести дебіторську заборгованість в грошові активи. При обліку векселів банки отримують їх за певною ціною з дисконтом, тобто з дисконтуванням його майбутньої вартості з врахуванням ставки відсотка, що діє на ринку, і премії за ризик. Володіючи статусом цінного паперу, вексель служить предметом купівлі-продажу на фондовому ринку або використовується як засіб платежу.

Форфейтинг є операцією по рефінансуванню дебіторської заборгованості по комерційному кредиту, що оформляється шляхом індосаменту перевідного векселя на користь банку. В результаті такої операції комерційний кредит трансформується в банківський. Слід мати на увазі, що, приймаючи рішення про рефінансування дебіторської заборгованості, підприємство повинне зіставити його вартість з розміром залучення позикового капіталу, а також з розміром втрат від інфляції.

Функціональний елемент 10. Визначення форм диверсифікації реалізації продукції. Диверсифікація передбачає розосередження ринку збуту продукції підприємством-постачальником. Такий підхід обумовлений тим, що при продажі крупній партії продукції одному споживачеві вірогідність виникнення дебіторської заборгованості, за інших рівних умов, різко зростає. Тому фінансові менеджери повинні проводити ефективну роботу по розосередженню ринку збуту.

Слід підкреслити, що всі елементи фінансового механізму взаємозв'язані і взаємообумовлені. Вони направлені на рішення важливої задачі - забезпечення постійної платоспроможності підприємств-постачальників, підвищення ефективності використання оборотних активів.

#### Висновки

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки.

1. В умовах ринкової економіки виникає необхідність дослідження ефективності механізму управління дебіторською заборгованістю як чинника фінансової безпеки платоспроможності підприємства.
2. Проведені дослідження дозволили розробити фінансовий механізм політики управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту, який по сутності та вмісту елементів відрізняється новизною.
3. Становлення і функціонування фінансового механізму політики управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту сприятиме фінансовій стійкості і зростанню соціально-економічних показників підприємства.
4. По суті, функціонування механізму управління дебіторською заборгованістю в умовах ринкової економіки обумовлено соціально-економічними стосунками постачальника і споживача й витікає з мотивованого прагнення обох сторін перевести існуючого стану платоспроможності в більш конкретне і соціально значиме.

#### Література

1. Александров И.А. Управление дебиторской задолженностью как фактор обеспечения финансовой безопасности // Экономика промышленности - 2006. - №4(18). - С. 173-180.
  2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. - 2004. - №12. - С.24-36.
  3. Гребельный В.И. Финансы предприятия. - К.: Изд-во Европейского университета, 2007. - 232с.
  4. Конторщикова О. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві // Економіка, фінанси, право. - 2006. - №7. - С.23-35.
  5. Конторщикова О. Факторингові послуги як інструмент управління дебіторською заборгованістю // Економіка, фінанси, право. - 2006. - №9. - С. 11 -12.
- Стаття надійшла до редакції 01.12.2010 р.*



ТОВ "ДКС Центр"