

УДК: 657.432

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

ІРИНА ВЛАСОВА,*кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку**Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського*

У статті досліджено складові елементи політики фінансового менеджменту підприємств, зокрема управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Виявлено фактори, які впливають на розрахунки з дебіторами та кредиторами, що дозволило розробити ефективнішу політику управління фінансами підприємств.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансова політика, розрахунки, заборгованість, дебітори, кредитори, грошові потоки.

Постановка проблеми. Вивчення та узагальнення змісту основних етапів політики управління заборгованістю й грошовими потоками показує, що ефективність фінансового менеджменту багато в чому залежить від високоякісного інформаційного забезпечення, основу якого складає інформація бухгалтерського обліку. Аналіз фінансової та статистичної звітності показав, що в структурі обігових коштів та залучених джерел найбільша питома вага належить заборгованості, переважна більшість якої є простроченою як на рівні держави, так і на рівні Донецького регіону. Цей негативний факт можна пояснити недосконалою політикою фінансового менеджменту підприємств.

Вивчення теоретичних та практичних підходів до формування об'єктів фінансового менеджменту дозволило дійти висновку, що при розробці політики управління дебіторською, кредиторською заборгованістю, грошовими потоками недостатня увага приділяється розрахункам як операціям, що спричинюють і появу заборгованості, і рух грошових коштів. Тобто спеціалісти з фінансового менеджменту вивчають та керують лише частковими проявами розрахункових операцій, не враховуючи їхньої специфіки та узагальнюючого системного характеру. Щоб підвищити ефективність управління розрахунками необхідне урахування якомога більшої кількості факторів, що впливають на їх результат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення фінансової політики підприємств, їх інформаційного забезпечення розглядають багато науковців, серед яких І. А. Бланк, Юджин Ф. Брігхем, А. Р. Горбунов, В. І. Гребельний, Джей К. Шим, Джоел Г. Сігел, В. В. Ковальов, Н. В. Колчина, Річард Кох, С. А. Половинкін, В. П. Савчук, Роберт Н. Холт, Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фіннерті, В. А. Чернов та ін.

Однак розв'язання проблеми вдосконалення політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як частини загальної політики фінансового менеджменту підприємств залишається актуальним.

Метою написання статті є дослідження методики формування політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, обґрунтування позицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Конкретизуємо вирішення поставленої мети такими завданнями: показати місце розрахунків у системі управління фінансами та можливості вважати їх інтегрованим об'єктом фінансового менеджменту для того, щоб підвищити ефективність управління розрахунками через урахування якомога більшої кількості значущих факторів, що впливають на їх здійснення; критично оцінити стан інформаційного забезпечення фінансового менеджменту як однієї з головних умов, що має безпосередній стосунок до вироблення управлінських рішень і їх результатів.

Об'єктом нашого дослідження є фінанси підприємств, система розрахунків та заборгованість по ним як базові елементи політики управління фінансами й грошовими потоками.

У загальній політиці управління фінансами підприємств багато уваги приділено формуванню політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Виходячи з того, що в структурі заборгованості велику частку (майже 60 % дебіторської та 50 % кредиторської) посідає заборгованість за товари, роботи, послуги, то саме на управлінні нею сконцентрована фінансова політика.

Оскільки така заборгованість виникає по операціях реалізації (закупівлі) товарів, робіт, послуг за умови надання (отримання) відстрочки термінів платежу, то вона отримує характер кредиту. Формування принципів кредитної політики тотожно поведінці (постачальників) спрямоване на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства, а в її процесі вирішуються два основні питання: по-перше, вибір форми кредиту; по-друге, вибір типу кредитної політики.

Форми реалізації продукції в кредит мають два різновиди - товарний (комерційний) кредит і споживчий кредит.

Товарний (комерційний) кредит являє собою форму оптової реалізації продукції її продавцем на умовах відстрочки платежу, якщо така відстрочка перевищує звичайні терміни банківських розрахунків.

У сучасній комерційній і фінансовій практиці виділяють такі основні види товарного (комерційного) кредиту [1, 3, 4, 8]:

1) товарний кредит із відстрочкою платежу за умовами контракту. Це найбільш розповсюджений сьо-

№ 5 (112) липень-серпень 2011 р.

годні вид товарного кредиту, що обумовлюється умовами контракту на постачання товарів і не вимагає спеціальних документів для його оформлення;

2) товарний кредит з оформленням заборгованості векселем. Це один з найбільш перспективних видів товарного кредиту, що одержав значне поширення в країнах із розвинутою ринковою економікою й активно впроваджуваний у нашу господарську практику;

3) товарний кредит по відкритому рахунку. Він використовується в господарських відносинах підприємства з його постійними постачальниками при багаторазових постачаннях заздалегідь погодженої номенклатури продукції дрібними партіями. У цьому випадку постачальник відносить вартість відвантажених товарів на дебет рахунку, відкритого підприємству, яке погашає свою заборгованість в обумовлений контрактом термін (як правило, раз на місяць);

4) товарний кредит у формі консигнації. Він являє собою вид зовнішньоекономічної комісійної операції, при якій постачальник (консигнант) відвантажує товари на склад торговельного підприємства (консигнатора) з дорученням реалізувати його. Розрахунки з консигнантом здійснюються лише після того, як поставлений товар реалізований. Консигнація розглядається як один із видів товарного (комерційного) кредиту, що носить для підприємства-консигнатора найбільш безпечний у фінансовому відношенні характер.

Споживчий кредит (у товарній формі) являє собою форму роздрібною реалізації товарів покупцям (фізичним особам) із відстрочкою платежу. Він надається звичайно на термін від шести місяців до двох років.

Вибір форм реалізації продукції в кредит визначається галузевою приналежністю підприємства й характером реалізованої продукції (товарів, послуг).

Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості й ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три принципових типи кредитної політики підприємства стосовно покупців продукції - консервативний, помірний та агресивний.

Консервативний (або твердий) тип кредитної політики підприємства спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне до одержання високого додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції. Механізмом реалізації політики такого типу є істотне скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; жорсткість умов надання кредиту й підвищення його вартості; використання твердих процедур інкасації дебіторської заборгованості.

Помірний тип кредитної політики підприємства характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної й фінансової практики й орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажу продукції з відстрочкою платежу.

Агресивний (або м'який) тип кредитної політики підприємства пріоритетною метою кредитної діяльності ставить максимізацію додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, незважаючи на високий рівень кредитного ризику, що супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є поширення кредиту на більш ризиковані групи покупців продукції; збіль-

шення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту до мінімально припустимих розмірів; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

При виборі типу кредитної політики підприємству слід урахувати, що твердий (консервативний) її варіант негативно впливає на зростання обсягу операційної діяльності підприємства й формування стійких комерційних зв'язків, у той час як м'який (агресивний) її варіант може викликати надмірне відволікання фінансових засобів, знизити рівень платоспроможності підприємства, викликати згодом значні витрати на стягнення боргів, а в остаточному підсумку знизити рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу.

Основною метою формування фінансової політики щодо заборгованості за товари, роботи, послуги є оптимізація загального розміру та забезпечення своєчасності інкасації - для дебіторської заборгованості, а також максимального задоволення потреби у фінансуванні процесу формування запасів при одночасному зниженні загальної вартості залучення позикового капіталу - для кредиторської заборгованості.

Ця мета визначає зміст політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, які узагальнені та представлені нижче.

Основні етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю, а також зміст дій на кожному з них рекомендуємо визначити в такий спосіб:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді:

1) оцінка рівня дебіторської заборгованості підприємства і його динаміка в попередньому періоді;

2) визначаються середній період інкасації дебіторської заборгованості й кількість її оборотів у розглянутому періоді;

3) оцінка складу дебіторської заборгованості підприємства за передбаченими термінами її інкасації;

4) розглядається склад простроченої дебіторської заборгованості, виділяються сумнівна й безнадійна заборгованість;

5) визначають суму ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

2. Формування принципів кредитної політики стосовно покупців продукції:

1) вибір форми реалізації продукції: товарний або споживчий кредит;

2) обрання типу кредитної політики - консервативний, помірний або агресивний.

3. Визначення можливої суми фінансових коштів для інвестування в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредитах.

При розрахунку цієї суми необхідно враховувати плановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу за окремими формами кредиту; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості й ціни реалізованої в кредит продукції.

4. Формування системи кредитних умов:

- термін надання кредиту (кредитний період);

- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);

- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбаною продукцією);

- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту:

- визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців;
- формування й експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців;
- вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців;
- групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
- диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців.

6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості:

- терміни й форми попереднього й наступного нагадувань покупцям про дату платежів;
- можливості й умови пролонгації боргу по наданому кредиту;
- умови порушення справи про банкрутство неспроможних дебіторів.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцями продукції;
- форфейтинг.

8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Одним з видів таких систем є "Система ABC" стосовно портфеля дебіторської заборгованості підприємства. До категорії "А" включаються найбільш великі й сумнівні види дебіторської заборгованості (так звані "проблемні кредити"); до категорії "В" - кредити середніх розмірів; до категорії "С" - інші види дебіторської заборгованості, що не мають серйозного впливу на результативність фінансової діяльності підприємства [1, 2, 5].

Основні етапи формування політики управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, а також зміст дій на кожному з них рекомендуємо визначити так:

1. Формування принципів залучення товарного кредиту й визначення основних їхніх видів.

Принципи й основні види залучення товарного кредиту визначаються з урахуванням сформованої господарської практики; структури й періодичності закупівель сировини, матеріалів і товарів; тривалості господарських зв'язків із партнерами.

2. Визначення середнього періоду використання товарного кредиту.

Розраховується середній період заборгованості за комерційним кредитом за ряд минулих періодів і його динаміка.

3. Оптимізація умов залучення товарного кредиту:

1) розширення сфери кредитних відносин із постійними господарськими партнерами по товарних операціях;

2) залучення нових партнерів із можливостями широкого використання комерційного кредиту;

3) забезпечення збільшення середнього періоду використання комерційного кредиту;

4) удосконалення видів кредиту в розрізі господарських партнерів.

4. Мінімізація вартості залучення товарного кредиту, яка визначається:

а) розміром цінової знижки - чим нижчий цей розмір, тим відповідно нижчою (за інших рівних умов) буде вартість залучення товарного (комерційного) кредиту на підприємство;

б) періодом надання відстрочки платежу - чим

довший цей період, тим відповідно нижчою (за інших рівних умов) буде вартість залучення товарного (комерційного) кредиту на підприємство.

Варто керуватися й іншим критерієм - по жодному товарному кредиту вартість залучення не повинна перевищувати рівень ставки відсотка за короткостроковий банківський кредит.

5. Забезпечення ефективного використання товарного кредиту.

Критерієм такої ефективності виступає різниця між середнім періодом використання комерційного кредиту й середнім періодом обертання запасів товарно-матеріальних цінностей, що він обслуговує.

6. Забезпечення своєчасних розрахунків по товарному кредиту.

Розрахунки по комерційному кредиту включаються до розроблюваного платіжного календаря й контролюються в процесі моніторингу поточної фінансової діяльності.

У структурі позикових коштів, якими користується підприємство, найбільш короткостроковим та постійним видом є внутрішня кредиторська заборгованість, або так звані "стійкі пасиви". І. О. Бланк характеризує її такими основними особливостями [1]:

1) внутрішня кредиторська заборгованість є для підприємства безкоштовним джерелом використовуваних позикових засобів;

2) розмір внутрішньої кредиторської заборгованості, виражений у днях її обороту, впливає на тривалість фінансового циклу підприємства;

3) сума формованої підприємством внутрішньої кредиторської заборгованості знаходиться в прямій залежності від обсягу господарської діяльності підприємства, у першу чергу - від обсягу виробництва й реалізації продукції;

4) прогнозований розмір внутрішньої кредиторської заборгованості по більшості видів носить лише оцінний характер;

5) розмір внутрішньої кредиторської заборгованості по окремих її видах і по підприємству в цілому залежить від періодичності виплат (погашення зобов'язань) нарахованих засобів.

Ураховуючи означені особливості, визначають мету управління внутрішньою кредиторською заборгованістю, яка полягає в забезпеченні своєчасного нарахування й виплати коштів за кожним її видом [6].

Для реалізації поставленої мети підприємства розробляють політику управління внутрішньою кредиторською заборгованістю, основні етапи формування якої, а також зміст дій на кожному з них рекомендуємо представити так:

1. Аналіз внутрішньої кредиторської заборгованості (ВКЗ) підприємства в попередньому періоді:

1) досліджується динаміка загальної суми ВКЗ підприємства в попередньому періоді, зміна її питомої ваги в загальному обсязі позикового капіталу;

2) розглядається оборотність ВКЗ підприємства, виявляється її роль у формуванні його фінансового циклу;

3) вивчається склад ВКЗ по окремих її видах; виявляється динаміка питомої ваги окремих її видів у загальній сумі ВКЗ; перевіряється своєчасність нарахування й виплати коштів;

4) вивчається залежність зміни окремих видів ВКЗ від зміни обсягу реалізації продукції; по кожному виду розраховується коефіцієнт її еластичності від обсягу реалізації продукції.

2. Визначення складу ВКЗ підприємства в майбутньому періоді.

№ 5 (112) липень-серпень 2011 р.

Установлюється перелік конкретних видів ВКЗ підприємства з урахуванням нових видів господарських операцій, видів діяльності, внутрішніх (до-чірніх) структур підприємства, видів обов'язкових платежів тощо.

3. Установлення періодичності виплат по окремих видах ВКЗ.

За кожним видом ВКЗ установлюється середній період нарахування коштів від моменту початку цих нарахувань до здійснення виплат.

4. Прогнозування середньої суми платежів, що нараховуються, по окремих видах ВКЗ.

Таке прогнозування здійснюється двома методами [4, 7, 9]:

а) методом прямого розрахунку - у тих випадках, коли по окремих видах ВКЗ заздалегідь відомі строки й суми виплат;

б) статистичним методом на основі коефіцієнтів еластичності - коли сума виплат по конкретному виду заборгованості заздалегідь чітко не визначена.

5. Прогнозування середньої суми й розміру приросту ВКЗ по підприємству в цілому.

Середня сума ВКЗ по підприємству в цілому визначається шляхом підсумовування прогнозованого середнього її розміру по окремих видах цієї заборгованості.

Приріст ВКЗ в майбутньому періоді по підприємству в цілому визначається як різниця між середньою сумою ВКЗ, що прогнозується, та за аналогічний попередній період.

6. Оцінка ефекту приросту ВКЗ підприємства в майбутньому періоді.

Цей ефект полягає в скороченні потреби підприємства в залученні кредиту й витрат, пов'язаних із його обслуговуванням.

7. Забезпечення контролю за своєчасністю нарахування і виплати коштів у розрізі окремих видів ВКЗ.

Нарахування цих коштів контролює бухгалтерія за результатами здійснення окремих господарських операцій підприємства. Виплата цих коштів включається в розроблюваний платіжний календар і контролюється в процесі моніторингу поточної фінансової діяльності підприємства.

Як бачимо, при побудові політики управління заборгованістю підприємству необхідно враховувати протилежні цілі: з одного боку, максимально користуватися залученими коштами, з іншого, найшвидше отримати власні оборотні кошти. Виходячи з сутності розрахунків, кожне підприємство одночасно є і кредитором, і дебітором, а кожна розрахункова операція приводить до одночасного виникнення дебіторської заборгованості в одного підприємства і кредиторської - в іншого. Відтак, кожна розрахункова операція генерує різні, здебільшого суперечливі, цілі її суб'єктів.

З наведеного вище можна дійти висновку, що на кожному підприємстві політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями повинні розроблятися не окремо, а бути узгодженими між собою.

Однією зі спроб поєднати деякі з аспектів політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є політика управління грошовими потоками підприємства.

Висновок

Вивчення теоретичних та практичних підходів до формування об'єктів фінансового менеджменту дозволило дійти висновку, що при розробці політики управління дебіторською, кредиторською заборгованістю, грошовими потоками недостатня увага приділяється розрахункам як операціям, що спричинюють і появу заборгованості, і рух грошових коштів. Тобто не достатньо вивчати і керувати лише частковими проявами розрахункових операцій, не враховуючи їхньої специфіки та узагальнюючого системного характеру. Нами зроблено спробу виправити протиріччя та недоліки, що виявлені в діючій методичці, однак можливо, що деяка їхня частина лишилась не охопленою. Тому вважаємо, що ця тема потребує подальшої розробки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. - К. : Эльга ; Ника-центр, 2003. - 447 с.
2. Бригхем Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Юджин Ф. Бригхем ; [сокр. пер. с англ. ; ред. кол. : А. М. Емельянов, В. В. Воронов, В. И. Кушлин и др.]. - 5-е изд. - М. : РАГС ; ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. - 823 с.
3. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками : Схемы финансовых операций. Бюджетирование и контроль. Финансовая автоматизация / А. Р. Горбунов. - М. : Глобус, 2004. - 222 с.
4. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 2001. - 767 с.
5. Кох Ричард. Менеджмент и финансы : от А до Я / Ричард Кох. - СПб. : Питер, 1999. - 496 с.
6. Половинкин С. А. Управление финансами предприятия / С. А. Половинкин. - М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. - 376 с.
7. Савчук В. П. Управление финансами предприятия / В. П. Савчук. - М. : БИНОМ ; Лаборатория знаний, 2003. - 480 с.
8. Ченг Ф. Ли. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти ; [пер. с англ.]. - М. : ИНФРА-М, 2000. - XVIII, 686 с.
9. Чернов В. А. Финансовая политика организации / В. А. Чернов ; [под ред. М. И. Баканова]. - М. : Юнити-Дана, 1999. - 246 с.

I. Vlasova

A POLICY OF DEBTS AND LIABILITIES CONTROL IN A SYSTEM OF ENTERPRISES' FINANCIAL MANAGEMENT

The article was devoted to research elements of enterprises' financial management, namely a policy of debts and liabilities control. The author detected a factors which affect on the settling with debtors and creditors, and more effective policy of management of enterprises' finance was made.

Key words: financial management, financial policy, settling an account, a debt, a liability, a debtor, a creditor, a cash flow.

© I. Vlasova

Надійшла до редакції 06.07.2011

№ 5 (112) липень-серпень 2011 р.