

Запарнюк О.С.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Для ринкової економіки в сучасних умовах абсолютно нормальним явищем в процесі розрахунків між контрагентами є виникнення дебіторської заборгованості. Воно пов'язано, в першу чергу, із недосконалістю платіжної культури у вітчизняних підприємств та майже повною відсутністю їх майнової відповідальності за невиконання договірних зобов'язань. З огляду на це, суб'єкти господарювання прагнуть спочатку вирішити власні фінансові негаразди, затримуючи тим самим строк оплати і викликаючи дефіцит оборотного капіталу у контрагентів.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги займає приблизно 80–90% у загальній сумі дебіторської заборгованості і відображається в активі балансу підприємства одночасно із визнанням доходу, що в свою чергу, може суттєво вплинути на визначення фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Якщо обсяги дебіторської заборгованості становлять більше 40% від вартості оборотних активів, то говорити про ефективну роботу підприємства неможливо, адже це означає, що майже половина оборотних активів підприємства тимчасово вилучена із обігу.

За цих умов особливо нагальним стає питання ефективного управління дебіторською заборгованістю, яке включає такі складові: формування заборгованості; контроль за своєчасністю її повернення; розробка заходів щодо повернення боргу у випадку прострочення платежів; попередження виникнення безнадійних боргів, що дасть змогу зменшити не тільки саму заборгованість, але й витрати, пов'язані з її утриманням (відсотки за кредити на поповнення нестачі оборотного капіталу і т. п.).

Постановка завдання. Актуальність проблеми управління дебіторською заборгованістю підтверджується наявністю інтересу до неї у численних вітчизняних вчених та практиків, що, в свою чергу, засвідчується в працях Беялова Т., Білика М., Бланка І., Іванілова О., Смачило В., Дубровської Є., Краснова В., Жнякіна Б., Кірейцева Г., Купріної Н. та інших. В більшості випадків автори приділяють значну увагу питанням визнання дебіторської заборгованості, критеріям її класифікації та механізму управління нею, в якому головну роль відіграє кредитна політика підприємства як основний елемент впливу на формування заборгованості. Невирішені частини загальної проблеми полягають у систематизації підходів щодо розробки класифікації дебіторської заборгованості, визначення основних форм та методів управління нею.

Мета статті полягає в ґрунтовному дослідженні різних підходів до визначення критеріїв класифікації дебіторської заборгованості та основних методів управління нею на стадіях формування та інкасації.

Результати. Для здійснення управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно розробити параметри щодо її класифікації, стосовно яких у науковців також не склалося єдиної точки зору. Так, на думку Білика М.Д. [1] для повного розуміння сутності різних видів заборгованості та створення належних умов управління нею, дебіторську заборгованість слід поділяти за такими ознаками:

1. За способом виникнення заборгованість буває: товарна (заборгованість за товари, роботи, послуги); інша (не пов'язана із реалізацією продукції).
2. За строками погашення: очікуваного терміну погашення; реального терміну погашення.
3. За наявністю забезпечення: забезпечена (коли присутня гарантія її повернення у вигляді застави і т. п.); незабезпечена (нічим не обумовлена).
4. За ступенем дотримання фінансової дисципліни: допустима або нормальна (виникає за нормальних умов діяльності і не перевищує встановлених підприємством допустимих меж); невинуватна (з'являється внаслідок порушення процесів фінансово-господарської діяльності підприємства).
6. За формою погашення: монетарна (погашається готівкою); немонетарна (погашається через розрахунковий рахунок та іншими немонетарними способами).

На нашу думку, такий підхід до класифікації дебіторської заборгованості доцільно застосовувати на середніх та малих підприємствах з незначною номенклатурою продукції, невеликим переліком покупців, вузьким колом послуг, тобто там, де кожен контрагент відіграє суттєву роль в діяльності суб'єкта господарювання і його заборгованість може істотно вплинути на ліквідність позичальника.

На великих підприємствах, де обсяги дебіторської заборгованості досягають значних розмірів, здійснювати таку детальну класифікацію може бути недоцільно та досить складно. Тому на таких підприємствах, на нашу думку, ефективніше було б ділити заборгованість на строкову (по якій ще не вийшов строк погашення) та прострочену (яка не була виплачена в обумовлений договором строк). Таку класифікацію запропонував Іванілов О.С. [3].

Крім того, слід виділити поняття сумнівної та безнадійної заборгованості. Під сумнівною розуміють борги, строк позовної давності яких ще не минув, однак повернення яких є малоімовірним, або ж заборгованість, позовна давність якої пройшла, але боржник визнає борг і зобов'язується його повернути. Безнадійною вважається заборгованість, по якій минув строк позовної давності, або ж якщо існує впевненість у неповерненні строкової заборгованості.

За строками погашення найповнішу класифікацію дебіторської заборгованості розробили Жнякін Б.О. та Краснова В.В. [4], згідно з якою її поділяють на безнадійну, довгострокову, прострочену, термінову та поточну.

Наступним кроком управління дебіторською заборгованістю є визначення кредитної політики підприємства. Це є, на нашу думку, найважливішим етапом управління. По суті дебіторська заборгованість є безпроцентною позичкою покупцям. Ось чому суб'єкту господарювання необхідно вибрати таку кредитну по-

літику, яка б, з одного боку забезпечувала своєчасне повернення заборгованості, а з іншого – не була занадто жорсткою і не «відлякувала» клієнтів. Залежно від рівня доходності та ризику підприємство може застосовувати такі види кредитної політики: агресивну, помірну або консервативну [2].

При обранні агресивного типу кредитної політики кредитор прагне максимізувати прибуток шляхом розширення обсягів реалізації продукції в кредит. В цьому випадку спостерігається лояльніше ставлення до боржників, що проявляється в пом'якшенні умов повернення кредиту, подовженні відстрочки платежів, збільшенні розмірів кредиту та розширенні кола покупців з більшим ризиком неплатежів. Поміркований тип кредитної політики спрямований на вибір середнього рівня прибутковості та ризиків стосовно продажу товарів, надання послуг та виконання робіт в кредит. Жорстка (консервативна) кредитна політика орієнтована на мінімізацію ризиків, пов'язаних з продажем товарів у кредит. Вона реалізується через використання жорстких умов повернення боргу, зменшення строку надання кредиту, скорочення сум кредитування, звуження кола покупців з високим ступенем ризику. Обрання типу кредитної політики повинно базуватись на принципі співставлення доходів і витрат.

Після цього підприємству слід провести неупереджений аналіз покупців для визначення якості кредиту (імовірності невиконання зобов'язань). Воно може самостійно розробити ряд показників, що характеризуватимуть покупців (позичальників), і в залежності від їх оцінки, приймати рішення про продаж в кредит. Ми пропонуємо здійснювати оцінку покупців за такими критеріями:

1. Загальна характеристика позичальника, яка є суб'єктивною оцінкою, основою на власних спостереженнях, результатах попередньої співпраці; даних, отриманих від інших контрагентів і т. д.
2. Визначення кредитоспроможності покупця, тобто оцінка здатності контрагента виконати свої зобов'язання.
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності покупця, що обчислюється на базі фінансових даних. Провідну роль тут відіграють такі показники: показник відношення заборгованості до загальної вартості капіталу; коефіцієнти ліквідності; коефіцієнт покриття відсотків (співвідношення чистого прибутку до сплати податків і процентів на цінні папери до загальної суми процентів на цінні папери).
4. Ступінь забезпечення заборгованості, здійснюється для страхування від неповернення боргів і підтверджується заставою або гарантією уплати.

Наступним кроком є визначення обсягів дебіторської заборгованості, що покликано вирішити такі питання [5]: забезпечити її якість, гарантувати захист від знецінення, прискорити строки повернення, збалансувати обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Слідуючим етапом процесу управління дебіторською заборгованістю є реалізація заходів по управлінню сумнівною та безнадійною заборгованістю. Так, Краснова В. і Жнякін Б. [4] виділяють слідуючи методи впливу на боржників:

- психологічні – нагадування шляхом використання засобів зв'язку (телефон, факс і т. д.), засобів масової інформації, поширення інформації між контрагентами дебітора, яка може суттєво погіршити його імідж;
- економічні – вимога отримання заставного майна, зупинка постачання, застосування фінансових санкцій (неустойки, пені штрафи);
- юридичні – висунення претензій, досудовий розгляд справи, подача позову в господарський суд;
- фізичні – арешт майна боржника, виданий відповідними органами державної виконавчої влади.

Цей перелік, на нашу думку, можна доповнити заходами щодо реструктуризації заборгованості, а саме – зміна умов, форм, термінів виконання та сторін угоди. Також ефективним виявиться рефінансування боргів, наприклад оформлення векселів.

Загалом, чим жорсткіша буде позиція кредитора щодо простроченої та сумнівної заборгованості, тим вища імовірність погашення боргу, і відповідно, меншим є ризик по перетворенню її в безнадійну, що в свою чергу позитивно відображається на діяльності підприємства.

Висновки. В ході дослідження було розглянуто основні проблемні питання, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю. Вони, як бачимо, з'являються з моменту виникнення цієї заборгованості і нарастають із її простроченням. Тому здійснення управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною частиною фінансової політики підприємства та включає два етапи: кредитний та, безпосередньо, управлінський. На першому етапі відбувається класифікація покупців за групами ризику та обрання відповідного типу кредитної політики. Безпосереднє управління дебіторською заборгованістю полягає в її оцінці та розробці заходів щодо своєчасного повернення.

Перспективним, на нашу думку, є розгляд і дослідження методів рефінансування та реструктуризації дебіторської заборгованості, що дасть змогу підприємствам звести до мінімуму втрати від сумнівної та безнадійної заборгованості.

Джерела та література

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – №12.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004.
3. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1(67).
4. Краснова В.В., Жнякін Б.О. Финансовый менеджмент підприємства. Навч. Посібник. – Донецьк: Альфа-прес, 2005.
5. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1(43).