

УДК 658:336(045)

В. М. Ковтуненко,

асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

V. Kovtunenکو,

Assistant, National Aviation University, Kiev

PROBLEMS OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT AND SOLUTION'S PRACTICAL ASPECTS

У статті визначено проблеми, які виникають у підприємств в сучасних економічних умовах. Наведено вчених, які займаються вивченням вказаних проблем. Вказані етапи управління дебіторською заборгованістю, ідентифіковано сутність безнадійної та сумнівної заборгованості. Сформульовано необхідність управління дебіторською заборгованістю та наведені проблеми, які виникають при цьому. Наведені форми її рефінансування такі як факторинг та форфейтинг та їх порівняльна характеристика.

The article defines problems in today's economic environment, that companies have deal with, analyzed scientist's point of view which investigated this problem. The stages of accounts receivable management are shown, the meaning of hopeless and doubtful debts is identified. The importance of accounts receivable management is cited and related problems are also shown. The article tells us about refinancing forms, such as factoring and forfeiting, and has a comparative characteristic of that forms.

Ключові слова: управління, заборгованість, факторинг, ліквідність, безнадійна, сумнівна.
Key words: management, debt factoring, liquidity, hopeless questionable.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Недостатня кількість обігових коштів чи їх надмірна кількість на підприємстві призводить до розбалансування структури активів. Так, суттєве значення в структурі активів підприємств України має дебіторська заборгованість. Надмірна дебіторська суттєво відволікає оборотні кошти і як результат на підприємстві виникає додаткова необхідність отримання кредитів, що призводить до виникнення додаткових витрат і як результат до зменшення прибутку підприємства. А як відомо, максимізація прибутку є головною метою діяльності будь-якого підприємства. Отже, належної уваги слід приділити дослідженню та вдосконаленню процесу управління дебіторською заборгованістю з метою покращення фінансових результатів діяльності підприємств, що дасть можливість вирішити ряд проблем, викликаних наявністю дебіторської заборгованості та неконтрольованим її збільшенням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням визначення сутності цих понять займалися чимало вчених як вітчизняних, так і зарубіжних. Проблеми управління дебіторською заборгованістю приділяється значна увага як серед українських, так і серед зарубіжних вчених. Серед українських можна назвати таких як І. Бланк, Г. Ситник, Ф. Бутинець,

М. Стельмах, О. Карлін, І. Єригіна, А. Мороз, Т. Головченко та інші.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної статті є визначення проблем пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю та застосування факторингу та форфейтингу як інструментів ефективного управління нею.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму управління дебіторської заборгованості передбачає виконання таких етапів управління дебіторською заборгованістю:

- формування інформаційної бази;
- формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
- моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення; розробка змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу;
- оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості [2].

Залежно від своєчасності погашення неоплачена дебіторська заборгованість поділяється на безнадійну та сумнівну. Безнадійна дебіторська заборгованість — це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є певність про її неповернення боржником або за якою закінчився термін позовної давності (3 роки). Сумнівним боргом є заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої є непевність у тому, що вона буде погашена боржником [3]. Тому недопущення утворення такої заборгованості є важливою етапом в управлінні підприємством. А основною метою управління дебіторською заборгованістю є мінімізація її обсягу та строків інкасації боргу.

У процесі прийняття рішень щодо надання комерційного кредиту покупцям продукції необхідно зважити всі плюси і мінуси такої тактики та визначити загальний ефект від інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

До переваг широкого застосування кредитної політики у відношеннях з покупцями продукції слід віднести збільшення реалізації продукції та збільшення доходів і прибутку підприємства в умовах високої ринкової конкуренції.

Недоліками кредитної політики є:

- можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;

- додаткові фінансові витрати у випадку залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;

- можливі (альтернативні) витрати у зв'язку з відволіканням грошових коштів з обороту [1].

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства застосовують рефінансування. Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків. До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести: спонтанне фінансування, факторинг, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг [5].

Українські підприємства використовують факторинг як одну з найефективніших форм рефінансування рідко — у разі гострої потреби у кредиті й на дуже короткий термін. Це пов'язано, насамперед, із тим, що в Україні поширена передплата за товар і слабо розвинений комерційний (товарний) кредит як високоризиковий. До того ж факторинг у сучасному варіанті як тільки з'явився на вітчизняному ринку.

Факторинг — придбання права на стягнення боргів, на перепродаж товарів і послуг з подальшим отриманням платежів по них. При цьому мова йде, як правило, про короткострокові ви-

моги. Іншими словами, факторинг є різновидом посередницької діяльності, при якій фірма-посередник (факторингова компанія) за певну плату одержує від підприємства право стягувати і зараховувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість). Факторингове обслуговування найбільш ефективно для малих і середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові труднощі через несвоєчасне погашення дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування. Цей метод тим паче цікавий для даних підприємств, оскільки доповнюється елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта), що дає можливість клієнтам зосередитися на виробництві та економити на витратах з оплати праці.

Поряд з факторингом підприємства України застосовують форфейтинг для рефінансування дебіторської заборгованості. Форфейтинг, як і факторинг, є операцією з продажу дебіторської заборгованості. Однак існують і помітні відмінності між цими операціями. Слід зазначити, що сутність операції форфейтинг закладається в тому, що продавець, надаючи відстрочку по платежах, може вимагати від покупця виписати боргову розписку (вексель). За векселем продавець отримує безперечне право отримання платежу за векселем при настанні терміну виконання зобов'язання. Для зменшення ризику продавець може вимагати гарантій третьої особи виконання зобов'язань за векселем. Гарантія третьої особи на векселі називається авалем, а вексель — авальованим. Вексель можна в будь-який момент продати третій особі (форфейтеру) надписавши його.

Доцільність використання того чи іншого методу визначається метою, якої бажає кредитор (продавець, експортер).

Щоб прискорити погашення дебіторської заборгованості, необхідно проводити поглиблений аналіз платоспроможності клієнтів, своєчасно оформляти розрахункові документи, застосовувати передоплату, вексельні розрахунки та інші прогресивні форми.

ВИСНОВКИ

Для ефективного управління підприємством загалом управління дебіторською заборгованістю має велике значення, адже ефективна політика управління дебіторами дозволяє розширювати ринки збуту товарів, залучати нових реалізаторів продукції, але прорахунки в роботі із дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, у тому числі і до

Таблиця 1. Порівняльна характеристика факторингу і форфейтингу

ФАКТОРИНГ	ФОРФЕЙТИНГ
Об'єкт - переважно рахунок-фактура.	Об'єкт - переважно вексель
Короткострокове кредитування (до 180 днів)	Середньострокове кредитування (від 180 днів до 10 років)
Сума кредиту обмежена можливостями фактора	Сума кредиту може бути досить високою внаслідок можливості синдикації
Фактор авансує оборотний капітал кредитора 70-90% суми боргу. Решта 10-30% надходять на рахунок кредитора тільки після погашення боргу покупцем продукції за вирахуванням комісії та відсотків	Форфейтер виплачує суму боргу повністю за вирахуванням дисконту
Фактор або залишає за собою право регресу до експортера або відмовляється від цього права, але навіть у цьому випадку при експорті товарів політичні та валютні ризики несе експортер	Форфейтер несе всі ризики несплати боргу включаючи політичні та валютні ризики при експорті товарів
Операція може бути доповнена елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта)	Не передбачає будь-якого додаткового обслуговування
Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена	Передбачається можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторинному ринку
Не потрібні гарантії від третьої особи	Вимагається гарантія третьої особи (аваль)
Передбачає кредитування під вже існуючу грошову вимогу, або під вимогу, яка виникне в майбутньому, але чітко визначену в договорі купівлі-продажу	Можливе кредитування в обмін на фінансовий вексель, випущений з метою акумуляції коштів, для реалізації інших цілей, не обмежених торговим

банкрутства підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю дає можливість суттєво збільшувати об'єми продажів, що позитивним, проте є і негативний бік — ризик виникнення простроченої та безнадійної заборгованості. Отже, управління дебіторською заборгованістю зводиться до:

- формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості по видах;
- ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості і обертання дебіторської заборгованості;
- включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів;
- реструктуризація дебіторської заборгованості.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. — К.: Эльга, Ника-центр, 2004.
2. Боровицька О.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств в кризових умовах / О.В. Боровицька [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://int-konf.org/borovitska-ov-mehanizm-upravlinnyadebitorskoyu-zaborgovanistyu-pidpriemstv-v-krizovih-umovah/>
3. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи // Т.С. Єдинак. — Держава та регіони [Електронне фахово видання]. — 2009. — № 3.

4. Іванов Є.О. Класифікація факторів, то впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства// Вісник Міжнародного слов'янського університету (економічні науки). — 2005. — Т. VIII. — № 1—2. — С. 35—38.

5. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент — К.: Издательский дом "Максимум", 2005. — 884 с.

References:

1. Blank, I.A. (2004), *Finansovyj menedzhment [Financial management]*, El'ga, Nika centr, Kyiv, Ukraine.
2. Borovic'ka, O.V. "Mechanism of accounts receivable management companies in crisis", *Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferencija "Prostir i chas suchasnoi' nauky"* [Online], available at: <http://int-konf.org/>, (Accessed 20 april 2014).
3. Yedynak, T.S. (2009), "Problems of accounts receivable management companies in the financial and economic crisis", *Derzhava ta regiony*, [Online], vol. 3, available at: [http:// catalog.uccu.org.ua/opacunicode/](http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/), (Accessed 18 april 2014).
4. Ivanov, Ye.O. (2005), "Classification of factors that affect the overall level of receivables enterprise", *Visnyk Mizhnarodnogo slov'jans'kogo universytetu (ekonomichni nauky)*, vol. 1—2, pp. 35—38.
5. Savchuk, V.P. (2005), *Prakticheskaja enciklopedija. Finansovyj menedzhment*, [Practical encyclopedia. Financial management], Izdatel'skij dom "Maksimum", Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2014 р.