

УДК 657.421.1

А.О. Бірюкова, аспірантка

Національний транспортний університет, м. Київ, Україна

УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття присвячена проблемі зростання дебіторської заборгованості на підприємствах та методам управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення ліквідності підприємства.

Статья посвящена проблеме роста дебиторской задолженности на предприятиях и методам управления дебиторской задолженностью с целью повышения ликвидности предприятия.

The article deals with the growth at the enterprises of accounts receivable and receivables management methods in order to increase of liquidity.

Постановка проблеми. У процесі здійснення різноманітних виробничих та комерційних операцій у підприємства може виникати дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями продукції, персоналом, власниками, бюджетом та позабюджетними фондами тощо. Але господарська практика свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію (виконані роботи і послуги) припадає більше 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості підприємств, що робить її основним об'єктом фінансового управління [3].

На розрахунки з замовниками за виконані роботи і послуги припадає найбільша частка від загального обсягу дебіторської заборгованості підприємств, тому виникає нагальна потреба у створенні методів, що дозволять керівництву підприємства прийняти рішення про надання послуг без оплати і попередити можливість трансформації поточної дебіторської заборгованості в сумнівну та безнадійну дебіторську заборгованість.

Політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, а й маркетингової стратегії підприємства. Дебіторська заборгованість є невід'ємним елементом збутової діяльності будь-якого підприємства. Досить велика її частина в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства і підвищує ризик фінансових втрат компанії, тому є необхідність у розробці заходів щодо вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління дебіторською заборгованістю є досить поширеною і вивчається у працях багатьох науковців і практиків: І.А. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, М.Д. Білик, І.Т. Балабанова, Т.П. Головченко Л.А. Дробозиної, В.С. Лень, А.М. Поддєрьогіна, О.С. Стоянової, А.Д. Шеремета, В.В. Шокуна та інших.

Проте навіть наявність великої кількості наукових праць, присвячених управлінню дебіторською заборгованістю, не дають можливості вирішення питання зростання дебіторської заборгованості на підприємствах та збільшення частки сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні умови розвитку економіки нашої країни передбачають динамізм розвитку взаєморозрахунків між контрагентами, але деякі підприємства з різних причин не вчасно погашають свої зобов'язання перед продавцями, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості, тому існує потреба своєчасного повернення та попередження виникнення безнадійних боргів.

Щоб вирішити це важливе питання, необхідно звернутись до методів наукового пошуку оптимальних шляхів розв'язання цієї проблеми, ґрунтовного економічного аналізу підприємницької діяльності ринкової та економічної ситуації в цілому, методів планування та прогнозування.

Мета статті полягає в аналізі умов виникнення дебіторської заборгованості та обґрунтуванні організаційно-економічних заходів з метою забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сьогоднішніх економічних умовах в Україні однією з вагомих причин погіршення ліквідності підприємств є невчасність платежів замовників, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості.

Важливе значення у відносинах між партнерами має дотримання встановлених домовленостей, у тому числі й строків проведення розрахунків чи поставки товарів. Для покращення роботи кожного підприємства потрібно дотримуватись діючих правил розрахунків, не допускати прострочення, сприяти зменшенню дебіторської та кредиторської заборгованості [7].

Відповідно до П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” визначається як сума заборгованості дебіторів на певну дату. Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [2].

Існує велика кількість визначень терміна “дебіторська заборгованість”, але одним із найбільш вдалих є термін Н.О. Матициної, яка визначає дебіторську заборгованість як розмір неспроможності суб’єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов’язання перед підприємством після настання встановленого договором строку оплати їх [5].

Дебіторська заборгованість виникає після того, як право власності на товари переходить до контрагента, або постачальник передає йому акт виконаних робіт, виконує послуги, в наслідок чого у покупців виникає обов’язок зустрічних дій (оплати, зустрічної поставки).

Таким чином, можна вважати, що дебіторська заборгованість виникає за таких умов:

- переходу права власності на товари;
- при передачі акта виконаних робіт, наданні послуг.

Момент переходу права власності на товар може бути зазначений у договорі окремо, і тоді, відповідно до цього моментом у бухгалтерському обліку відображається дебіторська заборгованість.

У загальному випадку дебіторська заборгованість відображається:

- 1) після оформлення документів на відвантаження товарів;
- 2) після підписання акта виконаних робіт (послуг).

Важливим моментом управління дебіторською заборгованістю може бути підвищення її якості. Досягнення цієї мети управління можливе використання таких методів:

- всебічного оцінювання фінансового стану потенційних кредиторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, кон’юнктурної стадії в галузі, де партнери здійснюють свою діяльність;
- 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);
- підвищення дієвості штрафних санкцій щодо боржників.

Використання запропонованих методів дозволить контролювати рівень дебіторської заборгованості та попередить можливість її трансформації у сумнівну та безнадійну. Також для визначення складу платоспроможних дебіторів доцільно здійснювати періодичні обстеження.

Управління дебіторською заборгованістю – специфічна функція фінансового менеджменту, основною метою якої є збільшення прибутку компанії за рахунок ефективного використання дебіторської заборгованості як економічного інструменту.

Основні завдання управління дебіторською заборгованістю:

- 1) комплексна перевірка контрагента на початковому етапі співробітництва;

- 2) подальший юридичний супровід угод;
- 3) фінансування дебіторської заборгованості;
- 4) облік, контроль, оцінка ефективності дебіторської заборгованості;
- 5) стягнення простроченого боргу;
- 6) претензійна робота з недисциплінованими дебіторами.

Основні функції керівника в процесі управління дебіторською заборгованістю:

- 1) планування дебіторської заборгованості, визначення фінансових та управлінських цілей;
- 2) організаційна функція, забезпечення виконання запланованих цілей;
- 3) мотивування співробітників, затвердження системи мотивації для співробітників, які беруть участь у процесі управління;
- 4) контроль запланованих показників;
- 5) аналіз результатів змін та зворотній зв'язок.

Для вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю можливо використовувати такі заходи:

- виключення з числа партнерів підприємств з високим ступенем ризику;
- періодичний перегляд граничної суми кредиту;
- використання можливості оплати дебіторської заборгованості векселями, цінними паперами;
- формування принципів розрахунків підприємства з контрагентами на майбутній період;
- виявлення фінансових можливостей надання підприємством товарного (комерційного кредиту);
- формування умов забезпечення стягнення заборгованості;
- формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань контрагентами;
- використання сучасних форм рефінансування заборгованості.

Підприємствам, які відпускають товари в кредит, необхідно, окрім звичайних, передбачених договорами умов, враховувати загальний стан економіки країни у теперішній час, становище покупця та постачальника на ринку відповідних товарів і послуг. Отримати й оцінити інформацію про платоспроможність можливого покупця, що дозволяє кредитувати його відпуском товару в борг без особливого ризику для постачальника.

У ряді західних країн існують спеціальні агентства, які збирають таку інформацію, а потім надають її за плату. На основі цієї інформації підприємство-продавець може створити свого роду рейтинг платоспроможності своїх покупців і залежно від цього проводити індивідуальну кредитно-збутову політику щодо кожного клієнта.

Ризик дебіторської заборгованості включає в себе потенційну можливість її значного збільшення, зростання безнадійних боргів і загального часу погашення боргових зобов'язань.

Про можливість посилення ступеня такого ризику свідчить значне зростання відпуску товарів у кредит, подовження термінів цього кредиту, збільшення числа організацій-банкрутів серед покупців, загальне погіршення економічної ситуації в країні та світі.

У процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків доцільно використовувати сучасні форми її рефінансування. Під рефінансуванням розуміється 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 належать:

- факторинг (продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку);

– облік або дисконтування векселів (придбання банком векселя за іменним індосаментом і термінова сплата його пред'явнику, а отримання платежу тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення);

– форфейтинг (кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовано імпортером) [4].

Незалежно від виду операції рефінансування її використання базується на єдиних принципах:

– загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [3].

Важливими моментами в управлінні дебіторською заборгованістю є планування, організація та контроль роботи з дебіторами, які зводяться до:

- формування кредитного рейтингу клієнтів;
- класифікації дебіторської заборгованості за видами;
- введення реєстру старіння заборгованості;
- оцінки справедливої вартості й обертання дебіторської заборгованості;
- включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів;
- реструктуризації дебіторської заборгованості.

Визначальну роль у системі управління дебіторською заборгованістю відіграють відділи збуту продукції. Саме пов'язаність системи мотивації персоналу відділу збуту із розміром дебіторської заборгованості може стати чинником своєчасного погашення дебіторської заборгованості, але винагороди персоналу відділу збуту не повинні перевищувати витрати підприємства на дебіторів. На жаль, у сучасних умовах в Україні не дуже багато методів впливу на несумлінних дебіторів. В нашій країні поки що не набув широкого використання факторинг як один із інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод. Тому основними методами впливу на дебіторів виступають переговори з боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше обумовлених у договорі умов оплати за продукцію, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або вирішення проблем через господарський суд [6].

Висновки і пропозиції. Дебіторська заборгованість є невід'ємною частиною діяльності підприємства, уникнути якою неможливо. Основною метою ефективного управління дебіторською заборгованістю є підвищення ліквідності підприємства та прискорення грошового обороту коштів.

Загальна сума дебіторської заборгованості за операціями, пов'язаними з реалізацією продукції, товарів і послуг, залежить від двох основних чинників: обсягу продажів у кредит, тобто без попередньої або негайної оплати, та середньої тривалості часу між відпуском товару (відвантаженням) та пред'явленням документів для оплати. Величина цього часу визначається кредитною та обліковою політикою підприємства, до складу якої входить:

- визначення рівня прийнятної ризику відпуску товарів в борг;
- розрахунок величини кредитного періоду, тобто тривалості часу наступної оплати виставлених рахунків;
- стимулювання дострокового платежу шляхом надання цінових знижок;
- політика інкасації, застосовувана підприємством для оплати прострочених рахунків.

На жаль, на теперішній час в Україні не дуже багато методів впливу на несумлінних дебіторів. У нашій країні поки що не набув широкого використання факторинг як один із інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод. Тому основними методами впливу на дебіторів виступають переговори з боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше обумовлених в договорі умов оплати за продукцію, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або вирішення проблем через судові органи. Для зменшення ризику неплатежів підприємство повинно прискіпливо проводити аналіз учасників товарообороту з точки зору кредитоспроможності, створити чіткі правила та умови розрахунків, яких підприємство буде дотримуватися.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України (зі змінами, внесеними від 25.09.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92&ArtID=120&PHPSESSID=7ui75jmhclcavtp2mmo1npod53>.
2. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: навчально-практичний посібник / за ред. С. Ф. Голова. – Дніпропетровськ: ТОВ "Баланс-Клуб", 2000. – 768 с.
3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
4. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Середа // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 84-89.
5. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38-42.
6. Матицина Н. О. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7. – С. 25-28.
7. Некрасенко Л. А. Шляхи оптимізації дебіторської заборгованості підприємств / Л. А. Некрасенко // Економічний простір. – 2008. – № 12/2.