

І.М. МАЦІКАНИЧ, магістр НТУ «ХП», Харків
І.М. ПОГОРЕЛОВ, доц. НТУ «ХП», Харків

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ

У статті розкрито необхідність проведення на підприємствах політики управління дебіторською заборгованістю. Визначено основні напрямки формування такої політики.

The article highlights the need for policy in the business accounts receivable management. The main directions of this policy.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, управління дебіторською заборгованістю, факторинг.

Вступ. В умовах фінансово-економічної кризи, яка супроводжується неплатежами за товари (роботи, послуги), особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та запобігання безнадійним боргам на підприємствах. При цьому політика управління дебіторською заборгованістю має бути складовою не лише фінансової, а й усієї маркетингової стратегії підприємства.

Постановка задачі. Метою даної роботи є визначення основних напрямів управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Методологія. Дослідженню цих проблем присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема: Ф.Ф. Бутинця, Ареф'євої О.В. І.О. Власова, С.Ф. Голова, Т.П. Головиченка, Л. Городянської, М.Д.Білик, Т.В. Момот, С.І. Маслова, Т.М. Браславської, А.М. Рєхачевої та інших. У цих працях розкриваються більшою мірою загальні аспекти формування та питання щодо напрямків удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю.

Результати дослідження. Актуальність теми управління дебіторською заборгованістю заключається в тому, що відсутність управління негативно впливає на платоспроможність підприємства, особливо, коли необхідно розрахуватися з бюджетом та не бюджетними фондами – потрібні платежі «живими» грошима. Тому зараз актуальною є задача трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти, мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу.

Основні проблеми управління та обліку дебіторської заборгованості, з якими стикається підприємство та які були розглянуті в роботах таких науковців як М.Д. Білик, Т.М. Браславська та Ф.Ф. Бутинець, достатньо типові: - відсутність конкретних методик по роботі з простроченою дебіторською заборгованістю; - відсутність методик розрахунку затрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та періоду її обігу; - нерозвиненість комерційного

кредитування; - необізнаність в сучасних формах рефінансування та інші.

Якою ефективною б не була організація управління на підприємстві, в процесі діяльності можливі різноманітні накладки, тому організація вимушена створювати деяку систему контролю за виконанням покупцями розрахункової дисципліни[1].

Узагальнення результатів визначення основних напрямів управління дебіторською заборгованістю підприємств дозволило виділити такі основні пріоритетні напрямки її здійснення: 1. Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості. 2. Формування принципів кредитної політики підприємства стосовно покупців, включаючи формування стандартів оцінки покупців. 3. Формування системи надання товарного кредиту покупцям. 4. Визначення можливої суми оборотного капіталу, що направляється в дебіторську заборгованість по товарному кредиту. 5. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості. 6. Застосування сучасних форм і методів рефінансування дебіторської заборгованості з метою оптимізації розміру і структури дебіторської заборгованості та прискорення її погашення.

В теперішній час використовуються такі форми та методи рефінансування як факторинг, форфейтинг, облік векселів, продаж векселів на фондовому ринку, цесія. Найбільш передовими є форфейтинг та факторинг.

Факторинг (factor - в перекладі з англійського «агент, посередник») є різновидом торгово-комісійної операції, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, що пов'язане з переуступкою клієнтом-постачальником факторингової компанії неоплачених платіжних вимог за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги і, відповідно, права отримання платежу по них[3].

Метою факторингового обслуговування є своєчасне інкасування боргів для скорочення втрат, унаслідок затримки платежу, і запобігання появі сумнівних боргів, підвищення ліквідності і зниження фінансового ризику для клієнтів, які не хочуть брати на себе роботу по перевірці платоспроможності своїх контрагентів, по веденню бухгалтерського обліку відносно своїх вимог і зацікавлені, по можливості, в найшвидшому отриманні грошей по рахунках.

У вітчизняному законодавстві поняття факторингу визначено ст.350 Господарського Кодексу України, згідно з якою факторинг являє собою банківську операцію у вигляді придбання банком права вимоги у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також прийом платежів [4].

За скоєння факторингової операції фактор стягує з постачальника відповідну плату. Вартість факторингу, особливо, залежить від його виду, кредитоспроможності постачальника, розміру процентної ставки за кредит, рівня ризиків, які несе фактор, а також від строку перебування ресурсів фактора в розрахунках з покупцем [5].

До основних переваг факторингу належить: - забезпечення фінансової ліквідності; - прискорення обігу капіталу; - різні терміни погашення заборгованості; - зниження рівня заборгованості по кредитах.

Недолік факторингу для постачальника - більш висока вартість даної операції в порівнянні зі стандартним кредитуванням; лімітна політика щодо надання фінансування, і її обґрунтованість в умовах кризи [6]. Все це пояснюється високою чутливістю операції факторингу до ринкових коливань попиту, що позначається на обсягах продажів підприємств, які можуть скористатися даним видом фінансування лише після того як товар відвантажено і проданий.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань.

В свою чергу форфейтинг — кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовано імпортером. Продавцем вимог за форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість з метою зменшення кредитного ризику та поліпшення ліквідності (платоспроможності). Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і є також однією із форм трансформації комерційного кредиту в банківський[3].

Переваги форфейтингу:

1. Експортер вільний від: а) відповідальності по боргах імпортера у найближчому майбутньому (протягом 1 року); б) потенційних пасивів у вигляді боргів, які мають бути виплачені імпортером протягом середньострокового періоду (до 5 років).

2. Позиція експортера щодо ліквідності поліпшується, оскільки він негайно отримує готівкові.

3. Якщо експортер не має потенційних пасивів і має кращу ліквідність, його шанси отримати позику збільшуються. Форфейтинг не впливає на ліміти експортера а овердрафту або на інший кредит, наданий банком.

4. На валютні ризики наражається не експортер, а форфейтер.

5. Експортер не повинен захищати себе від ризику неплатежу шляхом страхування експортного кредиту через Відділ гарантування експортних кредитів або приватну страхову компанію.

6. Не існує ризику процентних ставок, оскільки облікова ставка відома з самого початку.

7. Експортер звільняється від адміністративних проблем та витрата інкасування боргів.

8. Він являє собою метод фінансування, коли фінансування, гарантоване Відділом гарантування експортних кредитів, просто недоступне.

9. Договір про форфейтинг може бути укладений швидко.

10. Форфейтинг може бути дешевшим за традиційний метод фінансування середньострокового експортного кредиту шляхом банківського кредиту в залежності від поточних процентних ставок по консенсусу для такого фінансування.

До недоліків форфейтингу з боку експортера можна віднести: високу вартість;

ймовірність того, що експортер зможе знайти гаранта або аваліста, який відповідає вимогам форфейтора; необхідність підготовки документів таким способом, щоб на експортера не було регресу у разі банкрутства гаранта або аваліста; необхідність знання законодавства країни імпортера.

У зв'язку з тим, що ці види рефінансування є новими для підприємств в Україні, то доцільно розглянути їх переваги та недоліки (таблиця 1), що дозволить підприємствам, виходячи з власних потреб, вибрати відповідний метод рефінансування дебіторської заборгованості..

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика факторингу й форфейтинг.

Показник	Факторинг	ПІІ*		Форфейтинг
Область застосування	Застосовується для управління дебіторської заборгованості як для внутрішніх, так і для зовнішньоекономічних операцій	+	-	Застосовується для управління дебіторської заборгованості тільки у зовнішньоекономічних операціях
Об'єкт угоди -	Комплекс послуг, який фактор надає підприємствам, що працюють зі своїми покупцями на умовах відстрочення платежу.	+	-	Операції з придбання форфейтору комерційного зобов'язання позичальника (покупця, імпортера) перед кредитором (продавцем, експортером).
Суб'єкт угоди	Постачальник товарів (робіт, послуг), покупець товарів (робіт, послуг) і фактор	=		Експортер (компанія-постачальник), імпортер (компанія-покупець), форфейтор.
Характер угоди	Передбачає встановлення між сторонами угоди постійний характер.	+	-	Угоди майже завжди носять разовий характер.
Термін фінансування	Короткострокове кредитування (до 180 днів).	-	+	Середньострокове та довгострокове кредитування (від 180 днів до 10 років).
Розмір фінансування	Сума кредиту обмежена можливостями фактору.	-	+	Сума кредиту може бути достатньо високою.
Механізм виплати боргу	Фактор авансує оборотний капітал кредитора 70-90% суми боргу. Решта 10-30% поступають на рахунок кредитора лише після погашення боргу покупцем продукції за вирахуванням комісії та відсотків.	-	+	Форфейтер виплачує суму боргу за вирахуванням дисконту.
Можливість повернення вимог	Залежно від умов, укладених між підприємством продавцем і фактором	-	+	Обов'язкове авалювання векселів без права регресу
Вартість фінансування	1. Факторингова комісія; 2. Позичковий відсоток з щоденного залишку виплаченого клієнту авансу проти інкасованих рахунків.	+	-	1. Комісія за достроковий платіж, або форфейтингових комісія; 2. Комісія за зобов'язання; 3. Граціонні дні; 4. Комісія за обслуговування акредитиву
Право передачі (перепродажу)	Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена.	=		Передбачає можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторинному ринку.
Наявність поруки	Не потрібна порука третьої особи.	+	-	Потрібна гарантія третьої особи або аваль.
Форма гарантії - -	-	+	-	Векселі та інші боргові зобов'язання (акредитив)
Особливості фінансування	Передбачає кредитування під уже існуючу грошову вимогу, чи під вимогу, яка виникне в майбутньому, але чітко визначене в договорі фінансування під уступку грошової вимоги.	-	+	Можливе кредитування під уступку фінансового векселя, випущеного з метою акумуляції засобів, для реалізації інших цілей не обмежених торговими.

* Показники порівняння, де:

«» - Позитивний фактор для підприємства, у разі використання обраного методу управління дебіторською заборгованістю;

«-» - Негативний фактор для підприємства, у разі використання обраного методу управління дебіторською заборгованістю;

«=» - Рівнозначність порівнюваних показників для підприємства, У разі використання обраного методу управління дебіторською заборгованістю.

В цілому ж слід зазначити, що факторинг найбільш ефективен для малих і середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові проблеми через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженості доступних для них джерел кредитування.

Форфейтинг найбільш ефективний для великих підприємств, які переслідують мету акумуляції грошових коштів для реалізації довгострокових і дорогих проектів зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки. Підбиваючи підсумки, можна відмітити, що питання управління дебіторською заборгованістю актуальне для будь-якого підприємства. При правильному управлінні заборгованістю підприємство може значно покращити своє фінансове становище. Комплексне вирішення проблеми оптимізації структури заборгованості, а також прискорення терміну її погашення можливе за допомогою диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

Список літератури. 1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.А. Білик // Фінанси України. - 2003. - №12.-с. 2 Момот Т.В., Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т.В. Момот, Г.М. Бреславська // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст». - 2008. - №85.- С. 201-211. 3 Арєф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. - 170 с. 4. http://www.cons-ua.ru/kodeks2_73.html; 5.<http://fingal.com.ua/content/view/1299/35/1/1/>; 6.www.factors-chain.com;

Подано до редакції 30.03.2011