

Лівощко Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки підприємства

Кузьменко О.В.
Запорізька державна інженерна академія
oksana1993_10@mail.ru

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Лівощко Т.В., Кузьменко О.В. Підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. У статті розглянуто проблеми управління дебіторської заборгованості з метою формування методів підвищення ефективності управління нею та підтримання рівня платоспроможності суб'єкта господарювання.

Ливощко Т.В., Кузьменко О.В. Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. В статье рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженности с целью формирования методов повышения эффективности управления ею и поддержания уровня платежеспособности предприятия.

Livoshko T., Kyzmenco O. Increasing of efficiency of enterprise accounts receivable management. In the article the problems of management of account receivable are considered with the purpose of forming of methods of increase of management efficiency by it and maintenance of level of solvency of subject of menage.

Постановка проблеми. Специфіка виробничої діяльності потребує значного обсягу оборотних активів, в тому числі активів у розрахунках, тому для цих підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю, спрямованого на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації, має вельми важливе значення. Погашення дебіторської заборгованості в стислі терміни, недопущення її збільшення вище за допустиму межу - реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотного капіталу. В зв'язку з цим особливого значення набуває питання ефективного управління дебіторською заборгованістю, оскільки остання призводить до відволікання коштів з господарського обороту.

Аналіз останніх досліджень: Дослідження різних аспектів управління дебіторською заборгованістю наявні у працях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: Голов С.Ф., Стоун Д., Хітчинг К., Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б., Лищенко О.Г., Момот Т., Кірейцев Г.Г. та ін.

Сьогодні в період глобальних змін у різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від своєчасного погашення

дебіторської заборгованості, а тому виникає потреба в ефективності її управління.

Не вирішені раніше частини проблеми. На даний момент серед великого різноманіття моделей управління дебіторською заборгованістю не існує єдиної для визначення оптимального її рівня.

Метою дослідження є систематизація та розкриття інформації про особливості процесу управління дебіторською заборгованістю, а також пропозиція заходів щодо оптимізації її розміру.

Виклад матеріалу дослідження. Розрахунки – невід’ємна складова діяльності будь-якого підприємства. Саме вони забезпечують його власними фінансовими ресурсами для продовження виробничого циклу, надають можливість розвиватися з урахуванням інноваційних технологій, підвищувати конкурентоздатність, ринкову вартість та довіру акціонерів. Проте в ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції та миттєву її оплату, що призводить до утворення дебіторської заборгованості, розмір якої без належного управління досягає критичного значення. Ось чому все більше керівників усвідомлюють значення своєчасного аналізу стану та динаміки розміру дебіторської заборгованості, величини її впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства і необхідність ефективного управління нею.

Здійснюючи наукові дослідження в галузі управління дебіторською заборгованістю необхідно, перш за все, визначити сутність такого поняття як «Дебіторська заборгованість».

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

Як вважає Білик М.Д. дебіторська заборгованість є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому оскільки по суті незавершеною залишається така угода. «Дебіторська заборгованість – матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучені у підприємства».

Як зазначає Коблянська О.І. дебіторська заборгованість відображається у формі № 1 «Баланс» у складі активів. Активи підприємства – це ресурси, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигід у майбутньому. Звичайно економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті погашення такої заборгованості розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти [4, с. 53].

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і оптимізації загального розміру заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації. Необхідність управління дебіторською заборгованістю викликана тим, що:

– одержання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів на підприємство від операційної діяльності;

– врахування реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рішень може використовуватися як інструмент розширення продажів [5, с. 63].

Основні завдання управління дебіторською заборгованістю є:

- сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і тим самим зростання прибутку;
- підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочки платежу;
- визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця;
- розрахунок планового резерву сумнівних боргів;
- надання рекомендації по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями.

Управління дебіторською заборгованістю включає в себе:

- а) визначення політики надання кредиту й інкасації для різних груп покупців і видів продукції;
- б) аналіз і ранжування покупців залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати;
- в) контроль розрахунків із дебіторами по відстрочених та прострочених заборгованостях;
- г) визначення прийомів прискорення повернення боргів і зменшення безнадійних боргів [5, с. 65].

Типовими проблемами, з якими стикається підприємство при управлінні та обліку дебіторської заборгованості:

- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;
- недостатній професіоналізм фінансових менеджерів;
- низька платоспроможність покупців;
- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;

Бланк І.А. виділяє такі етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді.
2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції.
3. Визначення можливої суми фінансових ресурсів, що будуть інвестуватися в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредиту.
4. Формування системи кредитних умов.
5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.
6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.

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

8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [6, с. 142].

Для покращення фінансового стану підприємства необхідне ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке передбачає:

- формування кредитної політики щодо дебіторів;
- мінімізацію ризиків виникнення прострочених боргів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування дебіторської заборгованості передбачає швидке переведення її в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцями продукції;
- форфейтинг [6, с. 152].

У процесі формування кредитної політики перед менеджментом підприємства визначається завдання, суть якого у прийнятті рішення щодо вибору між додатковим прибутком від збільшення обсягів продажу і можливими витратами, що пов'язані із збільшення грошових коштів інвестованих у дебіторську заборгованість. Оптимальна кредитна політика полягатиме у розширенні комерційного кредиту доти, доки додатковий прибуток від збільшення обсягів продажів не буде дорівнювати прибутку, необхідному для покриття витрат за додатковою дебіторською заборгованістю, необхідною для досягнення такого обсягу продажів [7, с. 212].

Важливим інструментом в процесі управління дебіторською заборгованістю є надання знижок клієнтам. Знижки клієнтам надаються у таких випадках:

а) здійснення передоплати або швидкої оплати за продукцію (використовується підприємством при дефіциті грошових коштів);

б) купівлі великих обсягів продукції; купівлі продукції нижчої якості, а також з метою залучення нових клієнтів, підтримання ділових стосунків з давніми клієнтами або з тими, що є «цінними» для підприємства.

Швидка оплата за продукцію вивільняє кошти, які можуть бути знову інвестовані у виробництво тобто, збільшуються дохідність і прибутковість підприємства. Проте, розмір знижок не повинен перевищувати вигод від швидкої чи попередньої оплати. У зв'язку з цим у процесі формування кредитної політики менеджменту підприємства доцільно розробити шкалу знижок відповідно до термінів швидкої оплати і шкалу штрафів за прострочені платежі.

Надання більшого обсягу знижок, ніж розраховано, буде економічно невигідним для підприємства. Проте, в окремих випадках, якщо клієнт важливий для підприємства і є імовірності довготривалої співпраці, менеджменту підприємства доцільно погодитись на втрати прибутку у короткотерміновому періоді (якщо підприємство має такі економічні

можливості) з метою утримання потужного покупця (розширення ринку збуту продукції) і отримання прибутку у перспективі.

Кредитну політику, особливо щодо нових клієнтів, необхідно формувати на основі ґрунтовного вивчення їх фінансових можливостей і ділової репутації. І якщо існує хоч найменша імовірність неповернення заборгованості чи немає ймовірності повторного замовлення, краще відмовити клієнту в наданні кредиту.

Розширення умов кредитування, як правило, спричиняє ризик неповернення боргу.

У разі неповернення боргу підприємство матиме збиток у сумі понесених витрат, які необхідно привести до теперішньої вартості. Інкасаційна політика підприємства має ґрунтуватися на співвідношенні дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей не повинен перевищувати «1» і мати тенденцію до зменшення. У випадку, якщо цей показник перевищує «1» і зберігає тенденцію до зростання, це свідчить про те, що підприємство потребує додаткових фінансових ресурсів для фінансування дебіторської заборгованості.

Ці моменти необхідно враховувати в процесі формування кредитної політики підприємства.

Щоб зробити висновок про правильність і збалансованість обраної кредитної політики необхідно постійно аналізувати дебіторську заборгованість за термінами давності, аналіз фактичних термінів, протягом яких здійснюється повернення заборгованості.

Середній термін отримання платежів (CT_n) у днях розраховується за формулою (1):

$$CT_n = \frac{СДЗ}{ОП} \cdot 365, \quad (1)$$

де $СДЗ$ – середня дебіторська заборгованість за період;

$ОП$ – загальний обсяг продажів за період

Загальний обсяг продажів розраховується за формулою (2):

$$ОП = \text{продаж за готівку} + \text{сальдо ДЗ на початок періоду} - \text{сальдо ДЗ на кінець періоду}, \quad (2)$$

Середній рівень інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість ($ІДЗ_c$) можна розрахувати за формулою (3):

$$ІДЗ_c = ДЗ_c \cdot \frac{СП}{ЦП}, \quad (3)$$

де DZ_c – середня дебіторська заборгованість;

$СП$ – собівартість продукції;

$ЦП$ – ціна продажу продукції.

Бланк І.А. пропонує розраховувати і можливу суму оборотного капіталу, спрямованого у дебіторську заборгованість. Цей показник розраховується за формулою (4) [6, с. 147]:

$$OK_{\partial z} = \frac{OP_k \cdot K \cdot (ППК + ПР)}{360}, \quad (4)$$

де $OK_{\partial z}$ – необхідна сума оборотного капіталу, спрямованого у дебіторську заборгованість;

OP_k – запланований обсяг реалізації в кредит;

K – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

$ППК$ – середній період надання кредиту клієнтам, дні;

$ПР$ – середній період протермінування платежів за наданим кредитом, дні.

Зважаючи на отримані результати розрахунків, підприємство може оцінити, чи достатньо у нього фінансових можливостей, щоб інвестувати розраховану суму грошових засобів у повному обсязі. Якщо ж ні, то необхідно корегувати кредитні умови шляхом зменшення терміну кредитування чи обсягів реалізації продукції у кредит. Другий варіант, як правило, є більш прийнятним для сторонніх контрагентів підприємства.

Визначаючи розмір знижки, необхідно враховувати, що швидке надходження грошей за реалізовану продукцію повинно принести проценти за середній термін отримання платежів, які компенсують величину наданої знижки. Отже, для розрахунку величини знижки можна використовувати формулу (5):

$$CZ_m = ОП \cdot ПВ \cdot СТ_n, \quad (5)$$

де CZ_m – максимально можлива сума знижок;

$ОП$ – загальний обсяг продажів;

$ПВ$ – процентний відсоток на ринку фінансів;

$СТ_n$ – середній термін отримання платежів за заборгованістю.

Кредитну політику, особливо щодо нових клієнтів, необхідно формувати на основі ґрунтовного вивчення їх фінансових можливостей і ділової репутації. І якщо існує хоч найменша імовірність неповернення заборгованості чи немає ймовірності повторного замовлення, краще відмовити клієнту в наданні кредиту.

Інкасаційна політика підприємства повинна містити набір методів співпраці з дебіторами щодо повернення боргів або ж використовувати форми рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, облік векселів або їх

продаж тощо). Максимізувати прибуток і мінімізувати ризики втрати платоспроможності можна лише за умови здійснення взаємоузгодженої кредитної й інкасаційної політики підприємства.

Економіст Ван Хорн зазначає: «Щоб максимізувати прибуток, отриманий в результаті проведення кредитної і інкасаційної політики, фірма повинна одночасно змінювати свою стратегію в тій та іншій сфері, поки не досягне оптимального рішення. Це рішення визначить найкращу комбінацію нормативів кредитоздатності, термінів кредиту, стратегії знижок, особливих умов і рівня витрат на інкасацію» [4, с. 283].

Отже, сума прибутку, від якої доводиться відмовлятися за умов існування дебіторської заборгованості, зазвичай менша, ніж при збільшенні невкладених грошових коштів і ринкових цінних паперів, але більша, ніж при нагромадженні обсягів запасів [4, с. 235].

Висновок: Таким чином, аналіз досліджень кредитної і інкасаційної політики підприємства відносно управління дебіторською заборгованістю показало, що для ефективного управління нею необхідно:

- аналізувати зміни в часі реєстру старіння дебіторської заборгованості. Це дозволяє виділити ті часові періоди, в яких були допущені прорахунки в управлінні рахунками дебіторів;
 - згрупувавши дебіторську заборгованість за термінами виникнення, необхідно оцінити імовірність безнадійних боргів для того, щоб мати більш реальну оцінку коштів, які в перспективі може одержати підприємство від дебіторів;
 - зменшувати дебіторську заборгованість на суму безнадійних боргів, тим самим очищуючи активи підприємства та полегшуючи баланс;
 - проводити аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних із погляду інкасації товарів;
 - контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства;
 - визначати конкретні розміри знижок при достроковій оплаті;
 - проводити оцінку доцільності використання факторингу.
- Таким чином, політика управління дебіторською заборгованістю являє собою комплекс заходів організаційного та аналітичного характеру, що до оптимізації загального розміру заборгованості, забезпечення своєчасної її інкасації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Глибокий аналіз дебіторської заборгованості виступає одним із основних етапів управління дебіторською заборгованістю, який інформує керівництво підприємства про склад та структуру дебіторської заборгованості, її частку в сумі поточних активів, реальність та середній термін її погашення, і є основою для прийняття управлінського рішення, щодо оптимізації дебіторської заборгованості.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» //Офіц. вісн. України. – 1999. – № 43. – С. 118. – (Код акта 12269/1999).
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / Бланк И.А. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
4. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / [Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. / гл. ред. серии Я. В. Соколов]. – М. : «Финансы и статистика», 2006. – 803 с.
5. Коблянська О.І. Фінансовий облік : навч. посіб. / Коблянська О.І. – К. : Знання, 2004. – 473 с – (Київський національний університет імені Тараса Шевченка).
6. Фінансовий менеджмент : Методичні вказівки для самостійного вивчення курсу / Уклад.: Т.М. Мельник, І.О. Школьник, І.М. Боярко. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 178 с.
7. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : КНЕУ, 2006. – 780 с.
8. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г.Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, фінансове управління, кредитна політика, грошові кошти, оптимізація.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовое управление, кредитная политика, денежные средства, оптимизация.

Keywords: account receivable, financial management, credit policy, cash assets, optimization.

Надійшла до редакції 06.06.2014 р.

Рецензент: к.е.н., доцент Конашук В.Л.