

Скорба, О. А. Управління дебіторською заборгованістю та альтернативні методи її рефінансування [Текст] / О. А. Скорба // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 204 : в 5 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. - С. 196-203.

*К.е.н., в/о доцента Скорба О.А. Українська академія банківської справи*

## **Управління дебіторською заборгованістю та альтернативні методи її рефінансування**

*Розглянуто питання управління дебіторською заборгованістю, та альтернативні методи рефінансування, а також їх порівняльна характеристика.*

**Ключові слова:** дебітор, дебіторська заборгованість, вексель, факторинг.

**I. Вступ.** У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств постійно виникає потреба у проведенні розрахунків із контрагентами, бюджетом, податковими органами. Суб'єкти підприємництва постійно вступають у взаємовідносини між собою шляхом укладення договорів купівлі-продажу та виконання відповідних зобов'язань за ними. Проте, одночасне виконання зустрічних зобов'язань, передбачених договорами відбувається дуже рідко.

Окремі питання зазначеної проблеми досліджувалися у працях вітчизняних науковців – Басюк Т.П., Білик М.Д., Богатко Н., Винокуров Д та інші.

**II. Постановка завдання.** Основною метою роботи є розгляд питань управління дебіторською заборгованістю та альтернативних методів її рефінансування.

**III. Результати.** З огляду на вище зазначене, за час від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежів кошти підприємств відволікаються у дебіторську заборгованість.

Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до ліквідних активів не гарантує надходження грошових коштів від дебітора.

Залежно від розміру дебіторської заборгованості, найімовірніших термінів її погашення, а також можливого непогашення заборгованості можна зробити висновок про стан обігових активів підприємства і тенденції його розвитку. Неможливо говорити про ефективну структуру активів у підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості складає 40-50% від суми обігових активів.

Як переконує досвід українських підприємств, що ведуть успішну господарську діяльність, дебіторська заборгованість їх активів становить близько 20%. У Західній Європі повернення боргів, що недавно виникли становить близько 85-95%, особливо тих, строк яких не перевищує піврічного періоду. В Росії спостерігається наступна тенденція: близько 70% рахунків-фактур сплачуються в перший місяць після їх виставлення, близько 9% - у другий, 5% - у третій, інші 16 % рахунків-фактур являють собою систематичну прострочену дебіторську заборгованість (більше 3-х місяців).

В економіці України масовим явищем стало збільшення неплатежів та наявність значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі обігових активів підприємства.

Виходячи з цього, для підприємства досить важливим є управління дебіторською заборгованістю, як на стадії її інкасації, яке має бути спрямоване на оптимізацію її розміру, забезпечення своєчасного погашення боргу, а також за потреби на реструктуризацію дебіторської заборгованості.

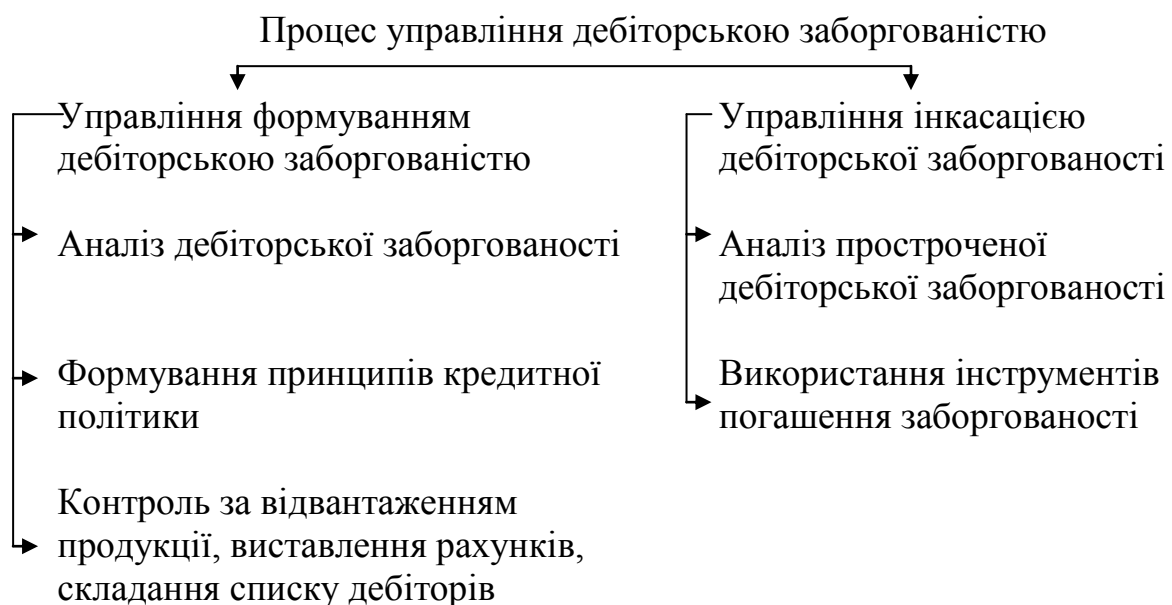
Управління дебіторською заборгованістю передбачає прийняття управлінських рішень щодо зменшення безнадійної заборгованості з одного боку і зростання обсягів реалізації з іншого.

Досконале управління дебіторською заборгованістю дасть змогу не лише зменшити її суму, а й видатки по її обліку на балансі, пов'язані з інфляційними втратами, відшкодуванням тимчасово-відсутніх оборотних коштів, списанням безнадійної заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю починається з розробки політики управління формуванням дебіторської заборгованості (Рис.1), яка

спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації розміру дебіторської заборгованості та забезпеченні своєчасної її інкасації.

На початковому етапі управління формуванням дебіторської заборгованості проводиться її аналіз за допомогою групи коефіцієнтів, яка складається з коефіцієнту оборотності, показника періоду погашення, коефіцієнта покриття заборгованості. Проведення даного аналізу дозволяє своєчасно виявляти проблемні місця, що потребують значно глибшого дослідження.



**Рис.1. Організація процесу управління дебіторською заборгованістю**

Також на цьому етапі здійснюється: вивчення середнього періоду інкасації; аналіз динаміки зміни обсягу дебіторської заборгованості; дослідження обсягу формування дебіторської заборгованості по окремих групах дебіторів та за окремими статтями попереднього періоду.

Слідуючим етапом є формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції, що являє собою систему кредитних умов, котра складається з наступних елементів: термін надання кредиту; його розмір; стандарти кредитування; система цінових знижок при здійсненні термінових розрахунків за придбану продукцію; ;система штрафних санкцій за прострочення платежу.

Формування параметрів кредитної політики є одним із головних напрямків підвищення прибутковості товарної дебіторської заборгованості.

На наступному етапі управління дебіторською заборгованістю здійснюється контроль за відвантаженням продукції, виписування рахунків, складання переліку дебіторів.

Для кредитора дуже важливо контролювати дату відвантаження продукції та пильнувати, щоб час виписування рахунку максимально був наближений до часу відвантаження продукції. Взагалі, вважається за ідеальне, індивідуальний підхід до виставлення рахунків дебітору, залежно від умов кожного конкретного договору. Для цього слід мати відповідальну особу, яка буде вести базу даних за кожним дебітором; будувати таблиці, які показують розподіл у часі строків сплати отриманих і виставлених рахунків – фактур, що допоможе виявити найбільш ненадійних контрагентів, розрахунки з якими слід ретельно контролювати.

Що стосується погашення дебіторської заборгованості, встановлені строки погашення якої минув, тут потрібно звернутися до її інкасації. Перш за все, проводиться комплексний аналіз простроченої заборгованості за її термінами, видами, за дебіторами, за видами продукції, а також оцінюється реальна вартість дебіторської заборгованості.

Суттєвою допомогою при одержанні повної та достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості є формування звітності по дебіторській заборгованості, що надає можливість своєчасно виявляти прострочену заборгованість та вжити відповідних заходів.

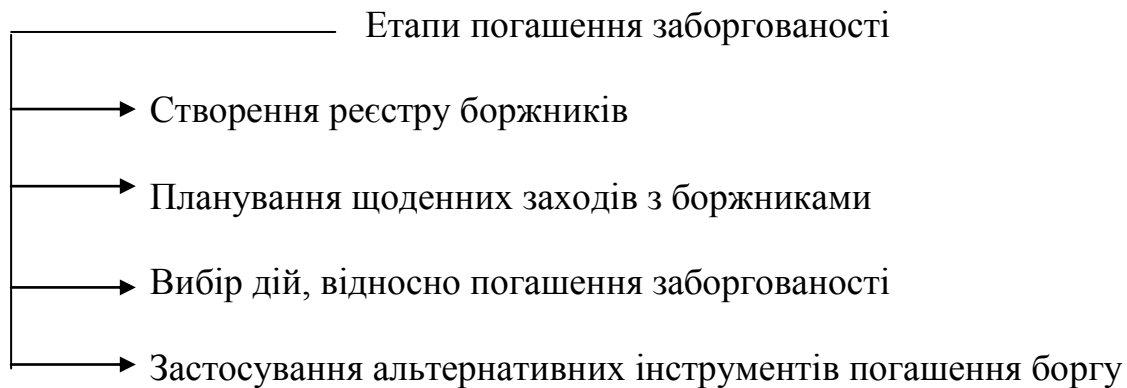
Погашення дебіторської заборгованості повинно здійснюватися в декілька етапів ( Рис 2), зокрема:

перший етап - створення реєстру боржників, що передбачає систематизацію, упорядкування дебіторів за сумою боргу, строками, фінансовим станом;

другий етап – планування щоденних заходів з боржниками: телефонні переговори, листи, договори і т.д.;

третій етап – вибір дій, відносно погашення заборгованості, що може включати графіки погашення, аналіз балансів позичальників та іншої інформації стосовно господарсько-економічної діяльності;

четвертий етап – застосування альтернативних інструментів погашення боргу, що виражається у оформленні заборгованості векселем, факторингом, взаємозаліком, реструктуризацією заборгованості.



**Рис.2. Схема погашення заборгованості**

Перераховані інструменти дозволяють прискорити переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства. До позитивних характеристик рефінансування дебіторської заборгованості слід віднести терміновість отримання грошових ресурсів.

Рефінансування у формі факторингу та обліку векселів, як і будь-яке явище, має свої плюси та мінуси (див.табл.1).

Таблиця 1.

**Переваги та недоліки форм рефінансування заборгованості**

<b>Факторинг</b>	<b>Облік векселів</b>
<b>Переваги</b>	

1. Високий рівень гарантії стягнення заборгованості.	1. Підвищення рівня ліквідності активів.
2. Зменшення кредитних ризиків.	2. Гарантія рефінансування кредитів за вигідними відсотковими ставками.
3. Швидке поліпшення рівня платоспроможності.	3. Забезпечення ефективності діяльності при великому замовленні або існуванні сумнівів щодо платоспроможності покупця.
4. Отримання короткострокового кредиту.	
<b>Недоліки</b>	
Висока вартість у порівнянні з кредитом	

Суть факторингової операції полягає у придбанні банком чи фактор-компанією рахунків-фактур підприємств-постачальників, тобто має місце передача права вимоги платежів від покупця продукції. За здійснення такої операції стягується комісія, розмір якої залежить від рівня платоспроможності контрагента та передбачених строків сплати заборгованості.

До переваг факторингу належить:

- зменшення кредитних ризиків;
- досить швидке поліпшення рівня платоспроможності;
- вищий рівень гарантії стягнення заборгованості;
- можливість отримання короткострокового кредиту.

Облік векселів – це фінансова операція, в основі якої лежить продаж підприємством-постачальником банку векселів, до настання строку виконання зобов'язання за ними, за визначеною дисконтною ціною, яка залежить номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку.

Позитивний ефект від обліку векселів заключається в наступних можливостях:

- підвищення рівня ліквідності активів;
- гарантія рефінансування кредитів за вигідними відсотковими ставками;
- забезпечення ефективності діяльності при великому замовленні або існуванні сумнівів щодо платоспроможності покупця.

До недоліків обох форм рефінансування дебіторської заборгованості слід віднести високу вартість у порівнянні з кредитом. Таким чином, ефективність

факторингу оцінюється шляхом порівняння рівня витрат операції із середнім рівнем відсоткової ставки за короткостроковими кредитами банків. Що стосується ефективності операцій з обліку векселів, то вона оцінюється шляхом порівняння додаткових доходів з розмірами дисконтної ціни.

При зниженні рівня абсолютної платоспроможності, при появі потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних розрахунків необхідно провести реструктуризацію дебіторської заборгованості, що полягає у зміні структури та обсягу товарної дебіторської заборгованості.

Використання вище зазначених напрямків політики управління дебіторською заборгованістю буде сприяти її доходності та зменшенню витрат по її обліку. Менеджмент підприємств в сучасних умовах господарювання повинен бути спрямованим на удосконалення організації обліку дебіторської заборгованості, що надасть можливість підвищити ефективність використання фінансових ресурсів, знизити імовірність утворення сумнівних та безнадійних боргів, забезпечити максимізацію прибутку та збільшення інвестиційних можливостей підприємства.

**IV. Висновки.** В роботі визначено складові процесу управління дебіторською заборгованістю, представлено алгоритм погашення заборгованості, запропоновані альтернативні методи рефінансування та їх порівняльна характеристика. При здійсненні фінансово-господарської діяльності, все це дозволяє ефективніше управляти дебіторською заборгованістю, а також перевести її в інші форми оборотних активів підприємства.

#### **Література:**

1. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України – 2004 - №12 – с. 115-123.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України – 2003 - № 12 – с. 24-36.
3. Богатко Н. Продаж дебіторської заборгованості: визначення, оцінка, облік // Бухгалтерія – 2004 - №22 – с. 57-62.

4. Заїка І.П. Оцінка дебіторської заборгованості як етап в управлінні фінансовими ресурсами підприємства // економіка АПК – 2004 - №11 – с. 83-87.

5. Карбовник А.М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних коштів // Фінанси України – 2001 - №9 – с. 92-97.

6. Новикова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки – 2005 - № 1 – с. 75-82.