

УДК 658.153

Н. В. Рунчева,

Н. В. Колесник

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ Й ОПТИМІЗАЦІЯ СТЯГНЕННЯ

Анотація. У статті розглянуто проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими зустрічаються на практиці більшість підприємств. Проаналізовано шляхи запобігання виникненню дебіторської заборгованості, а також запропоновано дієві механізми максимального стягнення існуючої заборгованості.

Ключові слова: дебітор, дебіторська заборгованість, фінансовий стан, аутсорсинг, управління, кредитна політика.

Summary. The article deals with the problem of managing accounts receivable, which are in practice for a lot businesses. The ways to prevent receivables and effective mechanisms proposed maximum penalty of existing debt.

Key words: receivable, accounts receivable, financial condition, outsourcing, management, credit policy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства неспроможні ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагому частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаємонеplateжів. Більшість підприємств практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відволікає кошти з обігу. У таких умовах особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів.

Діяльність кожного підприємства полягає у значному обсязі оборотних коштів у складі їх активів, тому для підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю,

спрямованого на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної її інкасації, має дуже важливий характер. Повернення дебіторської заборгованості в щонайменші терміни та недопущення в подальшому її збільшення вище припустимої межі — реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотних коштів.

Саме тому одним із етапів вирішення нагальної проблеми є розробка дієвого алгоритму дій з приводу стягнення дебіторської заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікації. Сучасні теоретичні та методичні аспекти проблеми формування дебіторської заборгованості певною мірою висвітлювалися в працях таких вітчизняних науковців та вчених, як Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, І. О. Бланк, М. Д. Білик, А. М. Карбовник,

© Н. В. Рунчева, Н. В. Колесник, 2013

Г. Г. Кірейцева, О. Г. Лищенко та ін. Ці дослідження є вагомим внеском як в теорію, так і в практичні питання управління дебіторською заборгованістю підприємства. Проте в сучасній літературі питанню управління дебіторською заборгованістю приділяється незначна увага, тому дослідження процесу ефективної інкасації дебіторської заборгованості та ефективне управління нею є досить актуальним і потребує значних теоретичних розробок.

Мета статті — поглиблення теоретичних знань та методологічних засад, розробка механізму удосконалення управління дебіторською заборгованістю та процедури стягнення заборгованості з контрагентів-боржників вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки України призводить до постійного зростання дебіторської заборгованості і неприпустимо високого її рівня.

Фінансовий стан сучасних підприємств характеризується зростанням дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що призводить до вповільнення платіжного обігу. При цьому дебіторська заборгованість інколи виступає засобом стимулювання попиту.

Дебіторською вважається заборгованість підприємству різних інших підприємств та осіб, що виникла на певну дату, а дебітори — це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їхніх еквівалентів або інших активів [1, с. 221].

Існування певного обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах в ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора виконують свої фінансові зобов'язання згідно з умовами, визначеними договірними відносинами.

Але якщо з боку дебіторів починається уникання виконання своїх фінансових зобов'язань в повному обсязі та у встановлені терміни, це призводить до порушення розрахунково-платіжної дисципліни, сприяє уповільненню кругообігу грошових коштів, погіршенню фінансового стану підприємства-кредитора та неспроможності останнього відповідати за своїми фінансовими зобов'язаннями.

Для визначення напрямків вирішення проблеми зростання дебіторської заборгованості підприємств України необхідно виокремити фактори, які призвели до незадовільного стану у цій сфері.

Фактори, що впливають на дебіторську заборгованість підприємства, поділяються на три великі групи за такими критеріями:

— зовнішні, або загальноекономічні фактори (стан економіки в країні, загальний стан розрахунків, рівень інфляції);

— галузеві фактори (місткість ринку галузі, ступінь його насиченості);

— внутрішні, або фактори, що керовані адміністрацією підприємства (можливі терміни надання кредиту, кредитна політика підприємства) [2, с. 39].

Ріст дебіторської заборгованості погіршує фінансовий стан підприємств, а іноді призводить навіть до банкрутства. Зростання дебіторської заборгованості можливе внаслідок нерациональної кредитної політики, збільшення обсягу продажу, неплатоспроможності покупців тощо. При цьому більшість підприємств стикається із досить типовими проблемами:

1) немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;

2) не регламентована робота із простроченою дебіторською заборгованістю;

3) відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;

4) не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування;

5) функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості й ухвалення рішення про надання кредиту розподілені між різними підрозділами.

Особливу увагу в процесі ефективного управління дебіторською заборгованістю слід приділяти попереджувальним діям, що спрямовані на недопущення виникнення невиправданої заборгованості, яка загрожувала б фінансовому стану суб'єкта господарювання, і має здійснюватися цим суб'єктом власними силами. Зокрема, до таких дій належать:

1) ефективно розроблена кредитна політика підприємства;

2) попередній аналіз платоспроможності потенційних контрагентів;

3) своєчасний контроль за виникненням дебіторської заборгованості.

Зарубіжні економісти-аналітики пропонують низку ефективних методів управління заборгованістю дебіторів, що допоможуть інкасувати грошові суми з боржників та надають практичний механізм дій при виникненні такого виду заборгованості:

— визначати термін прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівнювати цей термін із нормами в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;

— періодично переглядати граничну суму реалізації продукції, виходячи із фінансового стану клієнтів;

— якщо виникають проблеми з одержанням грошей, вимагати заставу на суму, не меншу ніж сума на рахунку дебітора;

— використовувати установи, які стягують борги;

— продати рахунки дебіторів факторинговій компанії, якщо при цьому можна отримати економію [3, с. 54].

Проблема стягнення дебіторської заборгованості вже стала звичною у соціальній та юридичній сфері, і, судячи з нестабільного економічного стану в економіці, питання стягнення боргів з плином часу буде тільки збільшуватися і ставати все більш актуальним [4, с. 69]. Тому в умовах, що склалися, зростає необхідність теоретичної розробки ефективних процедур стягнення дебіторської заборгованості та майбутнє застосування їх на практиці.

Сучасна практика пропонує два основні способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління заборгованістю, тобто процедура стягнення заборгованості починається підприємством-кредитором самостійно, власними силами і методами, і передання управління заборгованістю на аутсорсинг. При самостійному управлінні заборгованістю використовуються виключно ресурси підприємства (трудові, фінансові, технічні). Для цього в організації можуть створюватися спеціалізовані служби: кредитні контролери, служби безпеки тощо.

Аутсорсинг (зовнішнє управління) дозволяє доручити роботу із заборгованістю спеціалізованій організації. Переваги аутсорсингу полягають у тому, що він дає можливість підприємству ефективно вирішувати ті завдання, якими самостійно займатися або дорого, або неможливо через нестачу ресурсів.

Саме із цією метою на ринку з'являються спеціалізовані компанії, які пропонують послуги зі стягнення дебіторської заборгованості різними методами впливу: юридичними, економічними, психологічними [5, с. 101]. Головним завданням таких компаній є мінімізація строку повернення найбільшої частки боргів. Винагородою за такі послуги є або фіксована плата, або відсоток від загальної суми дебіторської заборгованості.

Крім того, останнім часом набувають поширення непрямі методи вирішення проблем із дебіторською заборгованістю. Серед таких методів — PR-супровід діяльності зі збору боргів, PR-супровід юридичної діяльності із захисту прав обдурених кредиторів. Або освітлення в ЗМІ обставин розгляду в суді справи про стягнення боргу. Подібні публічні заходи, на яких оповістять конкретні факти несумлінної поведінки в бізнесі, зі вказівкою імен підприємців, назв фірм, привертають велику увагу ЗМІ і громадськості.

Усе це, безумовно, має фатальне значення для ділової репутації несумлінного бізнесмена. Часто, боячись розголосу негативної інформації, боржник погоджується на погашення боргу, сторони погоджують терміни і порядок платежу.

Процедура інкасації дебіторської заборгованості із контрагентів-боржників містить у собі низку заходів, які мають передувати процедурі стягнення боргів у судовому порядку. До таких дій, зокрема, відносять:

— телефонний дзвінок у бухгалтерію покупця з метою нагадати про суму заборгованості та пере-

од її прострочення, а також поцікавитися причиною затримки платежу та взнати можливий строк оплати рахунка;

— направлення боржнику акта звіряння разом із листом, який містить прохання погасити наявну заборгованість;

— направлення боржнику вимоги про сплату боргу протягом певного строку;

— направлення боржнику листа, підписаного юристом підприємства, про наміри звернутися до суду з метою стягнення боргу;

— звернення до суду (при значних сумах заборгованості).

Загальноприйнятими і більш загальними є такі етапи стягнення дебіторської заборгованості:

1) досудове врегулювання і повернення заборгованості;

2) направлення справи до суду [6, с. 94].

Методи досудового врегулювання, якими найчастіше користуються сучасні підприємства-кредитори, можна класифікувати таким чином:

— психологічні. До них відносять постійне нагадування по телефону, факсу, пошті, боржник повинен знати, що затримка платежу непокоїть кредитора. Більш складним, а значить, і дієвим є поширення інформації про затримку оплати серед суміжних постачальників та інших зацікавлених осіб. Психологічний вплив виявляється ефективним, якщо використовується для роботи з добросовісними дебіторами;

— економічні. До економічних методів варто віднести фінансові санкції та заставні відносини. Застава слугує найбільш ефективним важелем впливу на боржника, оскільки може бути реалізована за заниженою ціною;

— юридичні. Застосування методів юридичного впливу передбачає звернення до правоохоронних органів і проведення досудової перевірки боржника, яка може стимулювати останнього якнайскоріше погасити заборгованість [6].

У непростих умовах світової економічної кризи кількість проблемних контрагентів, які несвоєчасно погашають заборгованість, постійно росте. У той же час своєчасне обслуговування позичальником його боргу дуже важливе для успішного розвитку і стабільної діяльності підприємства-кредитора.

Висновки. Зі зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба управління дебіторською заборгованістю. У сучасних умовах господарювання розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю є однією із ключових проблем у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

Уміле керування й управління дебіторською заборгованістю дасть змогу раціонально використовувати наявні фінансові ресурси та зміцнити

економічну безпеку підприємства. Наданий механізм інкасації дебіторської заборгованості сприятиме ефективному поверненню заборгованостей та вивільненню грошових сум.

Література

1. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навч. посібник для студентів / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. — Житомир : ЖІТІ, 2005. — 672 с.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик. — К. : Фінанси України, 2011. — 69 с.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. — К. : КНТЕУ, 2010. — 181 с.
4. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А. М. Карбовник. — К. : Фінанси України, 2010. — 197 с.
5. Кірейцева Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцева. — Житомир : ЖІТІ, 2009. — 332 с.
6. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста. — К. : Держава та регіони, 2009. — 117 с.