

Теоретико-методологічні засади механізму управління дебіторською заборгованістю

Сарапіна О.А.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування
Херсонського національного технічного університету

Осадча Н.С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Херсонського національного технічного університету

У статті досліджено основні аспекти управління дебіторською заборгованістю на підприємствах України. Визначено необхідність її поглибленого дослідження. Висвітлено теоретичні основи управління цією частиною оборотних активів. Розглянуто основні показники аналізу дебіторської заборгованості та сучасні методи її управління.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, механізм управління заборгованістю, управлінські функції, розрахунки з покупцями, дебітори.

Сарапіна О.А., Осадчая Н.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье исследованы основные аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях Украины. Определена необходимость ее углубленного исследования. Освещены теоретические основы управления данной частью оборотных активов. Рассмотрены основные показатели анализа дебиторской задолженности и современные методы ее управления.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, механизм управления задолженностью, управленческие функции, расчеты с покупателями, дебиторы.

Sarapina O.A., Osadcha N.S. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

The article examines the main aspects of managing receivables at Ukrainian enterprises. The necessity of its in-depth study is determined. The theoretical bases of management of this part of current assets are discussed. The main indicators of the analysis of accounts receivable and modern methods of its management are considered.

Keywords: accounts receivable, debt management mechanism, management functions, settlements with customers, debtors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні стосунки між суб'єктами господарювання, що складаються на різних ринках, зумовлюють виникнення різних видів заборгованості. Їх формування пов'язане з особливостями сфери обігу, організації виробництва, фінансування й обігу грошових коштів на підприємстві.

У різні періоди для підприємства настає проблема неможливості стягнути дебіторську заборгованість. Такий стан на підприємстві може бути спричинений цілою низкою факторів. Серед таких факторів слід виділити неефективне управління фінансами, що зумовлено відсутністю розробленої системи аналізу та прогнозування в системі управління фінансами, зокрема аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості.

Як відомо, найбільшу частину у складі дебіторської заборгованості займає заборгованість покупців за відвантажені їм товари та надані послуги. Більшість вітчизняних підприємств не приділяє значної уваги питанню утворення та погашення заборгованості, що може привести до фінансових утрат та недоотримання частини прибутку. Це вимагає розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців приділяє увагу пошуку напрямів підвищення ефективності управління розрахунками. Значний внесок у вирішення проблем теорії і практики управління дебіторською заборгованістю підприємств зробили такі вітчизняні та закордонні дослідники: С.Л. Береза, М.Д. Білик,

І.О. Бланк, В.В. Вітлінський, І.О. Власова, Б. Едвардс, Т.С. Єдинак, К.Г. Заров, Д.І. Коваленко, Л.А. Костирко, Н.М. Новікова, В.П. Савчук та багато інших науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найголовнішими стратегічними завданнями будь-якого підприємства є отримання максимально можливого прибутку та підтримка фінансової стабільності підприємства. Отже, дуже важливим є раціональне та ефективне проведення політики управління заборгованістю. Для досягнення цієї мети виділяють основні завдання, які представлено на рис. 1.

Особливу увагу необхідно приділити роботі керівництва підприємства. Саме від нього залежить вибір стратегії управління та ефективності роботи з дебіторами. Необхідно планувати дебіторську заборгованість, забезпечувати виконання поставлених цілей, аналізувати отримані результати, формувати висновки, на основі яких приймаються управлінські рішення [1, с. 126].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», визначаються методологічні основи формування бухгалтерського обліку і розкриття у фінансовій звітності підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій) інформації про дебіторську заборгованість [2].

Важливим питанням управління дебіторською заборгованістю є аналіз складу та динаміки заборгованості. Аналізують стан, динаміку та структуру дебіторської та кре-

диторської заборгованості для визначення їх питомої ваги в загальній валюті балансу [3, с. 119].

Основні показники, які використовують для цих розрахунків, представлено в табл. 1.

Джерелами інформації для аналізу дебіторської заборгованості є:

1. реєстри синтетичного обліку і звітність (Баланс Форма № 1, Головна книга);
2. реєстри синтетичного і аналітичного обліку розрахунків;
3. первинні документи з обліку розрахунків (накладні, рахунки-фактури, касові та банківські документи, договори).

Досить показовим під час аналізу дебіторської заборгованості є порівняння наявного рівня заборгованості покупців з оптимальним її розміром [4, с. 143].

Оптимальний розмір дебіторської заборгованості визначають за формулою:

$$\text{Од.з} = \frac{\text{ОР} \times \text{Кс/ц} \times (\text{Сп.о} + \text{СПП})}{360}, \quad (1)$$

де:

ОР – плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту;

Кс/ц – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції;

Сп.о – середній період обороту дебіторської заборгованості в минулому періоді;

СПП – середній період прострочення платежів.

Проводячи аналіз дебіторської заборгованості, обов'язково необхідно порівняти її з рівнем кредиторської заборгованості. На кожному підприємстві фінансові служби повинні стежити за співвідношенням цих двох показників [4, с. 144].

Якщо дебіторська заборгованість більше кредиторської, це може свідчити про високий рівень коефіцієнта загальної ліквідності, проте водночас це може означати, що оборот-

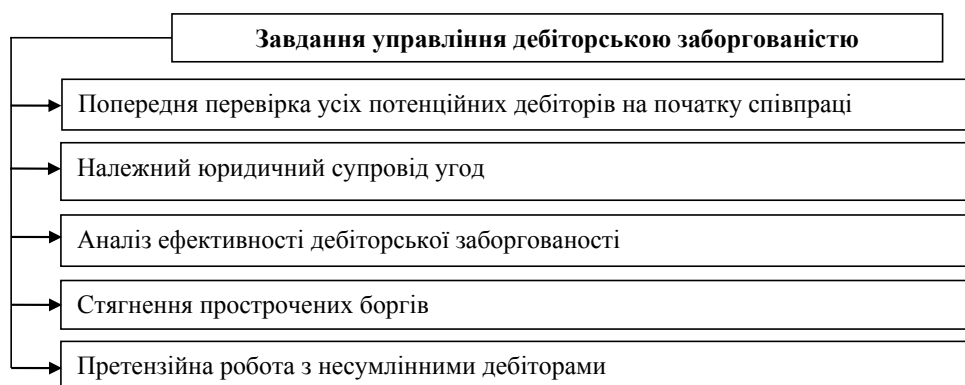


Рис. 1. Завдання управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості

Показник	Методика розрахунку	Пояснення
1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ефективність кредитного контролю)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}$	Показує, скільки разів протягом періоду обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Характеризує швидкість обертання заборгованості за період, що аналізується
2. Співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції	$\frac{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}$	Відображає частку середньої величини дебіторської заборгованості, яка припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг)
3. Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (термін кредиту покупцям, середній термін погашення дебіторської заборгованості), днів	$\frac{360}{\text{Коб}} \text{ або } \frac{\text{Середня величина дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги}}{\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}{\text{Кількість днів у періоді}}}$	Характеризує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства
4. Коефіцієнт простроченої заборгованості	$\frac{\text{Сума дебіторської заборгованості, несплаченої в строк}}{\text{Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства}}$	Відповідно до облікової політики, нормальною вважають дебіторська заборгованість зі строком погашення до 3-х міс., а зі строком погашення більше від 3-х міс. – простроченою
5. Середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості	$\text{Впдз} = \frac{\text{Сума простроченої дебіторської заборгованості}}{\text{Сума одноденного обороту по реалізації}}$	«Вік» заборгованості є величиною, за допомогою якої можна здійснювати моніторинг і контроль змін зайнятості капіталу
6. Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги}}{\text{Сума оборотних активів}} \times 100 \%$	Показує питому вагу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги в сумі оборотних активів підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду
7. Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Сума оборотних активів}} \times 100 \%$	Характеризує питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду

ність кредиторської заборгованості швидша за дебіторську. Тобто борги дебіторів перетворюються на гроші довше, а отже, у підприємства виникає нестача грошових коштів та необхідність залучати додаткові джерела фінансування. Якщо ж збільшується кредиторська заборгованість, то це може привести до неплатоспроможності на підприємстві [5, с. 115].

Аналізуючи дебіторську заборгованість підприємств, необхідно звернути увагу на розмір сумнівних боргів, вести їх облік, оскільки прострочена понад один рік дебіторська заборгованість може перетворитися на безнадійну, якщо керівництво підприємства не вживе заходів, спрямованих на її стягнення.

Тому важливо зазначити, що один з ефективних способів управління ризиками виникнення простроченої заборгованості – це визначення ліміту дебіторської заборгованості.

На думку О. Савіна [6, с. 112], можна визначати ліміт дебіторської заборгованості виходячи з того, що він не повинен перевищувати суму кредиторської заборгованості перед постачальниками та обсяг короткострокових банківських кредитів, які залучаються на поповнення оборотних коштів компанії. Іншими словами, кредитування клієнтів перекладається на постачальників компанії та банки. При цьому дебіторська заборгованість та зобов'язання повинні бути збалансовані за термінами.

Для того щоб поліпшити стан розрахунків із кредиторами, необхідно дотримуватися розрахунково-платіжної дисципліни, виробити на основі облікової та аналітичної інформації такі управлінські впливи, які сприятимуть оптимізації обсягу та структури заборгованості.

Підприємство повинно не допускати невинуватих боргів, адже значне збільшення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Ефективними сучасними методами управління заборгованістю є факторинг, форфейтинг та аутсорсинг, які представлено на рис. 2.

Щодо формування системи стягнення заборгованості з клієнтів та ведення штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтами, то ці заходи повинні включати телефонні переговори, виїзди до контрагентів, розроблення схем погашення заборгованості векселями з їх подальшою реалізацією, опрацювання можливостей звернення до арбітражу [3, с. 120].

Одним з основних завдань керівництва підприємства в процесі управління розрахунками з покупцями та замовниками є оцінка її ефективності. Для цього необхідно оцінювати рентабельність продажів, а також продажів із відстрочкою платежів, порівнювати показники діяльності з діяльністю інших підприємств.

Також для підвищення ефективності управління розрахунками керівництву необ-

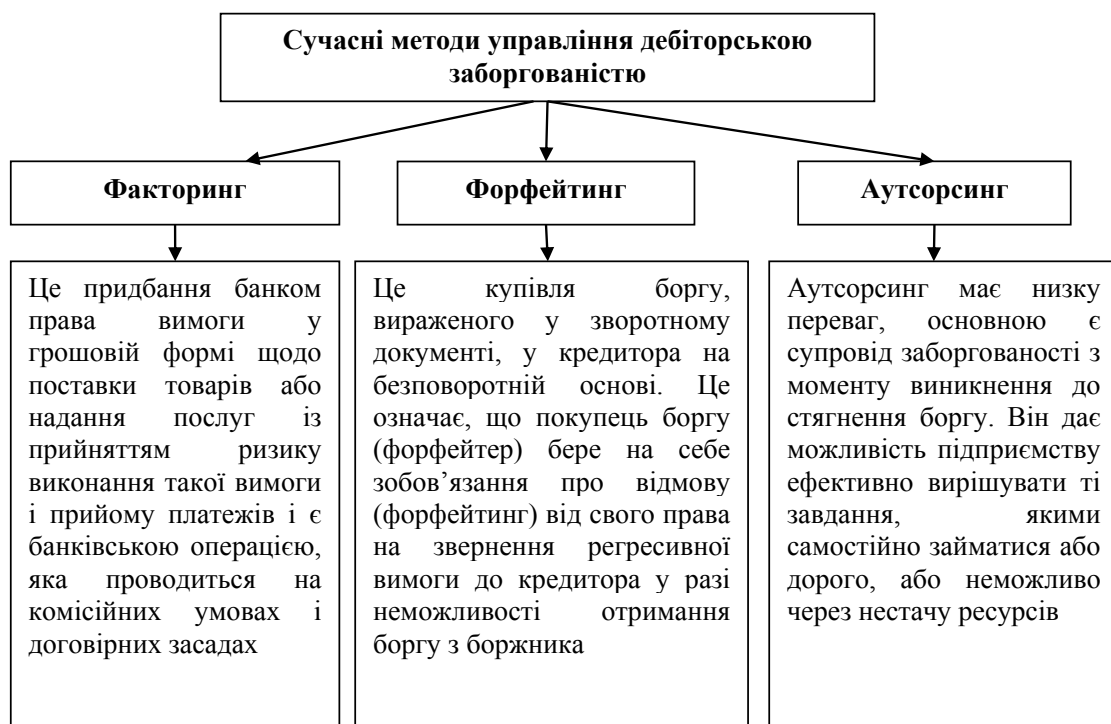


Рис. 2. Сучасні методи управління дебіторською заборгованістю

хідно чітке розмежування обов'язків між працівниками фірми, слідкувати за дотриманням ними фінансової дисципліни, постійне підвищення кваліфікації та професіоналізму співробітників.

Під час вибору методу управління дебіторською заборгованістю на підприємстві доцільно провести оцінку всіх можливих ризи-

ків та вибрати найоптимальніший із запропонованих методів.

Висновки з цього дослідження. Користування запропонованим алгоритмом управління дебіторською заборгованістю допоможе оптимізувати її розмір та використання, поліпшити якість контролю розрахунків із покупцями та замовниками на підприємствах України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голубінка Ю.М. Управління дебіторською заборгованістю / Ю.М. Голубінка // Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів / відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк : РВВ Луцького національного технічного університету. – 2010. – С. 126–127.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
3. Барановська А.С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості / А.С. Барановська // Фінанси і кредит. – 2012. – С. 118–120.
4. Новицька Н.В. Алгоритм управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємствах торгівлі України / Н.В. Новицька // Бізнес Інформ. Серія «Економіка торгівлі та послуг». – 2012. – № 4. – С. 140–144.
5. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескоста // Держава та регіони. Економіка і підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 114–117.
6. Савин А. Управление дебиторской задолженностью. Рабочие инструменты компаний / А. Савин // Financial director. – 2009. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fd.ru/reader2.htm?id=843#>.
7. Bilyk, M. (2015). Upravlinnia debitorskoïu zaborhovanistiï pidpriemstv [Debt management companies]. *Finansy Ukrainy*, 12, 24–36 (in Ukr.).