

Є.В.Дубровська,

Харківський державний університет будівництва та архітектури,
м. Харків

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Досліджено методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю та здійснено їх класифікацію.

Methods and instruments of account receivable management are researched and classified its.

У зв'язку з кризовими явищами, що відбуваються в Україні на цей час, першорядного значення для вітчизняних підприємств набувають питання ефективного управління дебіторською заборгованістю. Більшість підприємств практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відволікає кошти з обороту.

Проблематика управління дебіторською заборгованістю впродовж десятиліть визначається вітчизняними науковими школами та практиками бізнес шкіл з питань фінансового менеджменту. У сучасній науковій думці зустрічаються різні підходи до управління дебіторською заборгованістю. Т.Момот, Г.Бреславська [1] пропонують розробку ефективних стандартів кредитування. Л.Носач [2], Н.Новікова [3] політику знижок вважають ефективним інструментом при управлінні дебіторською заборгованістю. О.Ареф'єва [4], І.Шестова [5] стверджують, що управління дебіторською заборгованістю полягає в формуванні ефективної кредитної політики. І.Бланк [6] розробив політику управління дебіторською заборгованістю. А.Черненко [7] пропонує здійснювати управління дебіторською заборгованістю через модель, яка передбачає порядок розрахунків з покупцями на умовах надання знижки, відстрочки платежу в прийнятних обсягах і термінах; диференційований підхід до покупців різних категорій та класів платоспроможності. М.Білик [8] вважає, що покращення управління дебіторською заборгованістю можливе за умови посилення контролю через створення на підприємстві спеціальних підрозділів. О.Скорба [9], Т.Беялов [10], А.Карбовник [11], Н.Курта [12], Д.Грабчак [13], О.Агеєва [14], В.Здреник [15], Д.Глінкіна [16], Ю.Скакальський [17] пропонують застосування сучасних методів рефінансування при управлінні дебіторською заборгованістю, також А.Карбовником [11] розроблено концепцію оптимізації

розрахунку процента, який нараховуються дебітору за користування комерційним кредитом, тобто дебіторською заборгованістю підприємства – кредитора. Т.Басюк [18] розглядає реструктуризацію як важливий етап політики управління дебіторською заборгованістю. Н.Вахрушина пропонує здійснювати управління дебіторською заборгованістю через створення системи управління нею, що ґрунтується на засадах критичного терміну оплати [19].

У ході дослідження наукових джерел було виявлено, що в економічній літературі представлена значна кількість методів та інструментів щодо управління дебіторською заборгованістю, але відсутня їх класифікація, яка, на думку автора, є важливим аспектом при побудові механізму управління дебіторською заборгованістю.

Враховуючи теоретичні надбання в питанні методології управління дебіторською заборгованістю, в статті ставиться за мету згрупувати методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю шляхом дослідження їх економічного змісту.

Досягнення основної мети та виконання завдань управління дебіторською заборгованістю здійснюється за допомогою ефективної системи управління нею. При цьому можуть використовуватися різноманітні методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю. Та як зазначалося вище, що в науковій літературі представлена значна кількість методів та інструментів щодо управління дебіторською заборгованістю, але відсутня їх класифікація, яка, на нашу думку, є важливим аспектом при побудові механізму управління дебіторською заборгованістю.

Заповнюючи цей недолік, пропонуємо своє бачення класифікації методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю. Згідно з ієрархічною системою класифікації можна виділити два способи стягнення дебіторської заборгованості: досудове стягнення дебіторської заборгованості та її стягнення у судовому порядку.

Пропонуємо розробити класифікацію досудових методів та інструментів стягнення дебіторської заборгованості, яка передбачає виділення двох груп, а саме: інкасаційні методи та інструменти стягнення дебіторської заборгованості й інструменти рефінансування дебіторської заборгованості.

Інкасаційні методи та інструменти стягнення дебіторської заборгованості, застосування яких забезпечує своєчасність

виконання дебіторами зобов'язань по наданому комерційному кредиту.

Розглянемо кожну з вищезазначених груп методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю, які, базуючись на розробках, можна класифікувати на такі методи впливу на боржників:

1. Психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.

2. Економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), призупинення постачань.

3. Юридичні – претензійна робота, досудове переписування.

Також додатково виділяємо альтернативні інструменти стягнення дебіторської заборгованості: взаємозалік, реструктуризацію, погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету.

Для більш повного розуміння цих інструментів розглянемо кожен з них докладніше.

Реструктуризація дебіторської заборгованості передбачає розробку заходів, спрямованих на зміну структури зобов'язань підприємства. Тобто реструктуризація – комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на зміну якісних та кількісних параметрів наявної заборгованості [20, с. 42].

Відповідно до статті 203 Господарського кодексу України, господарське зобов'язання може припинятися за заявою однією із сторін зарахуванням зустрічної однорідної вимоги, строк якої настав або строк якої не зазначений чи визначений на момент витребування [21, ст. 203].

Взаємозалік, як зазначає Н.М.Новікова, є інструментом погашення взаємних вимог підприємств, тобто спосіб виконання зобов'язань, при якому погашаються зустрічні вимоги [22, с.99; 23, с.70]. Взаємозалік дебіторської заборгованості дозволяє прискорити оборотність оборотних коштів та, на відміну від інших інструментів та методів управління дебіторської заборгованості, дозволяє водночас припинити взаємні зобов'язання.

Погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету є припустимим за умови, якщо дебітор має певну суму податку на додану вартість із бюджету, а підприємство – кредитор має податкову заборгованість по платежах до Державного

бюджету [23, с.70].

До низки питань, що мають бути уточнені та відіграють важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю, належить рефінансування дебіторської заборгованості, що становить систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Таким чином, інструменти рефінансування дебіторської заборгованості дозволяють підприємству прискорити конверсію дебіторської заборгованості в грошові активи, тим самим підприємство не тільки повертає кошти, інвестовані в дебіторську заборгованість, але і, передаючи дебіторську заборгованість третім особам, отримує можливість управляти якістю цього активу.

Вивчення спеціальної економічної літератури свідчить про необхідність застосування сучасних методів рефінансування при управлінні дебіторською заборгованістю. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються нині, є факторинг, форфейтинг, облік векселів [6, с.258; 24, с.162].

Незалежно від виду операції рефінансування її використання ґрунтується на таких засадах: по-перше, загальні витрати на фінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті. По-друге, витрати на фінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості. По-третє, витрати на фінансування не повинні перевищувати інфляційні витрати у випадку затримки платежів [25, с.36].

Зважаючи на вищевикладені засади, важливим моментом у процесі обґрунтування доцільності рефінансування дебіторської заборгованості є визначення загальних витрат або ціни рефінансування. Розглянемо особливості кожної з форм рефінансування.

Факторинг – це процес перевідступлення банку або факторинговій компанії неоплачених боргових вимог, що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і робіт на умовах комерційного кредиту в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника [26, с.94].

Операцією, подібною до факторингу, є форфейтинг. Форфейтинг, на відміну від факторингу, є одноразовою операцією, пов'язаною зі

стягненням коштів шляхом перепродажу придбаних прав на товари і послуги.

У ході дослідження було виявлено розбіжність поглядів науковців щодо розуміння поняття «форфейтинг», оскільки багато вчених не є однозначними в дефініції цього поняття, тому було проаналізовано погляди науковців щодо даного поняття.

Найбільш розповсюдженою думкою є те, що форфейтинг – це форма кредитування зовнішньої торгівлі. Цього погляду дотримуються [10, 24]. Але, на нашу думку, таке визначення є неповним і тим самим не розкриває всіх особливостей форфейтингової операції, оскільки механізм форфейтингу використовується ще й при фінансових операціях – із метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань.

До протилежної думки схиляються [6, 10, 23, 27], котрі наголошують, що форфейтинг – це фінансова операція щодо рефінансування дебіторської заборгованості з товарного кредиту шляхом передання переказного векселя на користь банку. Тобто автори не акцентують увагу на експортному характері форфейтингової операції.

Отже, можна дійти висновку, що механізм форфейтингу використовується у двох видах операцій:

1. При фінансових операціях – із метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;
2. При експортних операціях – для сприяння надходженню грошових коштів експортеру, що надав комерційний кредит іноземному покупцю.

З вищесказаного можна зробити висновок, що форфейтинг є достатньо гнучким інструментом міжнародних фінансів. Проте для нього характерні декілька обмежень: експортер повинен бути згоден продовжити термін кредиту на період від 6 місяців до 10 років і довше; експортер повинен бути згоден приймати погашення боргу серіями; якщо імпортер не є державним агентом або міжнародною компанією, повернення боргу повинне бути безумовно гарантовано банком або державним інститутом, прийнятним для форфейтера [27, с.68].

Наступним інструментом рефінансування, який потребує окремого розгляду, є облік векселів. Як відомо, вексель – це цінний папір, що підтверджує боргові відносини між емітентом та утримувачем векселя та надає право останньому вимагати сплати

зазначеної суми при настанні вказаних строків [28, с.40]. Оформлення заборгованості векселем дає можливість підприємству – кредитору в подальшому продати цей вексель й отримати гроші або ж використати вексель як засіб платежу зі своїми кредиторами [23, с.69].

Як показало проведене дослідження, поняття «облік векселів» не є дискусійним, оскільки більшість науковців при вивченні особливостей даного виду рефінансування спираються на наступну дефініцію. Облік векселів - це фінансова операція, в основі якої лежить продаж підприємством – постачальником банку (або іншого суб'єкта господарювання) векселів, до настання строку виконання зобов'язання за ними, за визначеною дисконтною ціною, яка залежить від номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку [6, с.340; 9, с.201; 12, с.371; 24, с.162].

Таким чином, було розглянуто методи та інструменти досудового стягнення дебіторської заборгованості та проведено їх систематизацію. При виборі методів або інструментів, що представлені вище, необхідно враховувати строки зобов'язань дебіторів, строки позивної давності, платоспроможність дебіторів, а також правові, бухгалтерські та податкові наслідки при проведенні операцій та додаткові витрати, що можуть виникнути в процесі реалізації рішень. Для цього необхідно проаналізувати усі параметри (кількісні, якісні) кожного методу та інструменту для прийняття ефективних та оптимальних управлінських рішень. За неможливості або економічної недоцільності досудового стягнення дебіторської заборгованості необхідно оцінити можливість стягнення дебіторської заборгованості у судовому порядку.

Як зазначає Н.М.Новікова, подання позову в суд є завершальним етапом управління простроченою заборгованістю, який засвідчує, що всі заходи досудового врегулювання не мали позитивних результатів [23, с. 66].

Виходячи з вищезазначеного, пропонуємо дослідити інструменти (особливості) стягнення дебіторської заборгованості у судовому порядку керуючись при цьому Господарським процесуальним кодексом України, Законом України «Про виконавче провадження», Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Першим етапом у системі стягнення дебіторської заборгованості у судовому порядку є її стягнення за рішенням суду. Але розпочати

цей етап є неможливим за відсутності претензійної роботи, досудового переписування, тобто порядок досудового врегулювання спору вважається виконаним за наявності відповіді на претензію. За умови, якщо претензія відхилена повністю або частково, або ж відповіді взагалі не отримано, чи не надійшло грошових коштів, підприємство-кредитор має право звернутися до Господарського суду. Пройшовши всю процедуру судового розгляду справи та отримавши рішення суду про стягнення заборгованості, підприємство – кредитор може розраховувати на отримання грошових коштів.

Наступним етапом при стягненні дебіторської заборгованості у судовому порядку є виконавче провадження, що є процесуальною формою, котра гарантує примусову реалізацію рішення суду та інших юрисдикційних органів.

Після вступу рішення суду в законну силу боржник зобов'язаний виконати певні дії на користь кредитора, встановлені рішенням суду. Якщо протягом певного часу боржник не погашає заборгованість, підприємство-кредитор може вимагати примусового виконання судового рішення через органи державної виконавчої служби. У випадку нездатності боржника погасити заборгованість підприємство-кредитор може звернутися до господарського суду з позовом про банкрутство. Як зазначено у праці [22, с.158], навіть наказ суду про стягнення грошової суми не гарантує, що дебітор сплатить свої борги. У зв'язку з цим одним із засобів захисту інтересів кредитора може стати спрямування стягнення на майно дебітора шляхом ініціювання справи про банкрутство.

Таким чином, опрацювавши найбільш розповсюджені методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю, можна їх систематизувати. Систематизація методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю представлена на рис. 1.

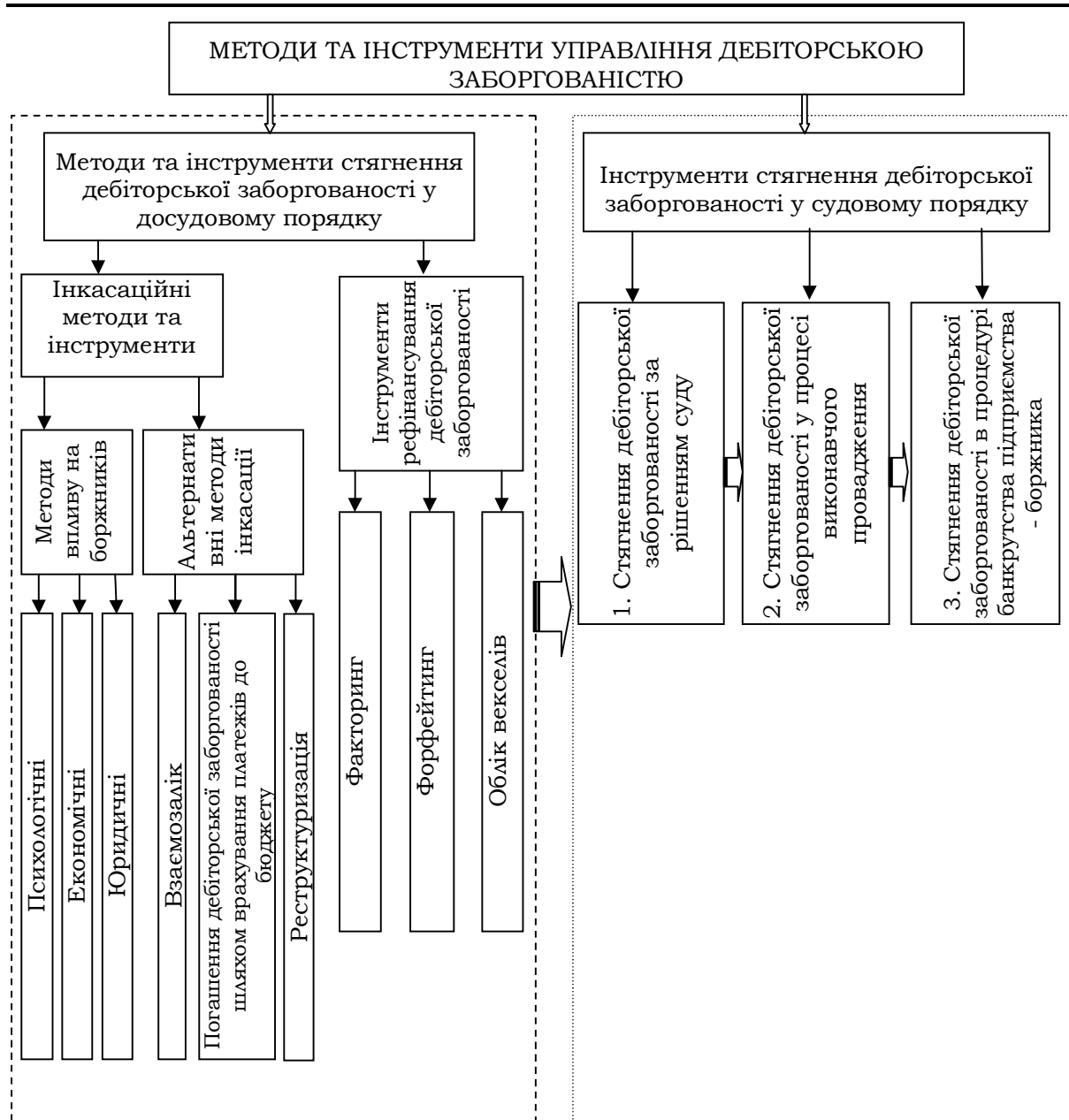


Рис. 1. Класифікація методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю

Викладену класифікацію методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю буде покладено в основу ефективного управління дебіторською заборгованістю, що знайде своє відображення в подальших дослідженнях.

Список використаних джерел:

1. Момот Т.В., Бреславська Г.М. Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства // Коммунальное хозяйство городов. Серия: экономические науки: Науч. –техн. сб. – К.: Техніка, 2008. – Випуск 85. – С.207-211.
2. Носач Л.Л. Знижки як інструмент управління дебіторською та кредиторською заборгованостями // Економічна стратегія і перспектива розвитку сфери торгівлі та послуг. Зб. наук. праць. Вип. 1(3). – Харків: ХДУХТ, 2006. – С. 60-67.
3. Новікова Н.М. Заходи стимулювання погашення дебіторської заборгованості підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2006. – №6. – Т.2 (86). – С.78-82.

4. Арефьева Е. Научись управлять дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2002. – №5. – С.73-77.
5. Шестова И.А. Процесс управления дебиторской задолженностью; основные показатели структурного анализа дебиторов // Научовий журнал менеджера. Вісник ДонДУУ. – 2004. – №2 (28). – С.109-113.
6. Бланк И.А. Словарь – справочник финансового менеджера. – К.: Ника-центр, 1998. – 480 с.
7. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”. – К., 2008. – 18 с.
8. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С.24 - 36.
9. Скорба О.А. Управління дебіторською заборгованістю та альтернативні методи її рефінансування // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 204. – Т.І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С.196-202.
10. Т.Е. Белялов. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9 (51). – С.30-36.
11. Карбовник А.М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів // Фінанси України. – 2001. – №9. – С.92-97.
12. Курта Н.В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю // Держава та регіони, серія економічні науки. – 2006. – №6. – С.370-373.
13. Грабчак Д.В. Проблеми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства // Вісник Хмельницького національного університету, економічні науки. – 2007. – Т.1. – №6. – С.123-126.
14. Агеева Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. – 2004. – №6. – С.22-33.
15. Здренник В.С. Формування ефективної політики погашення дебіторської заборгованості в контексті розвитку фінансового інструментарію // Вісник ЖДТУ. – 2006. – №3 (37). – С.37-41.
16. Глінкіна Д.В. Регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю // Вісник Східноєвропейського університету економіки та менеджменту. – 2007. – №1-2. – С.80 – 87.
17. Скакальський Ю.С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств // Тези доповідей. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – С.154-157.
18. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України. – 2004. – №12. – С.115-123.
19. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2005. – № 5. – С.40-51.
20. Лігоненко Л.О. Управління погашенням зобов'язань підприємства // Вісник КНТЕУ. – 2005. – №2. – С.39-45.
21. Господарський кодекс України від 16.01. 2003 р., № 436-IV.
22. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: Навч. посіб. – К.: КНТЕУ, 2005. – 275 с.
23. Новікова Н.М. Інструменти досудового погашення прострочення дебіторської заборгованості // Вісник КНТЕУ. – 2005. – №2. – С.65-73.
24. Кохась О. Переваги та недоліки наслідків рефінансування з управління дебіторською заборгованістю // Сіверянський літопис. – 2008. – №2. – С.161-166.
25. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні // Фінанси України. – 2007. – №7. – С.35-45.
26. Внукова Н.М. Особливості й переваги факторингових послуг // Фінанси України. – 1999. – №9. – С.94-98.
27. Дука А.П. Фінансування спільних інноваційних проектів: форфейтинг // Фінанси України. – 1999. – №11. – С.58-68.
28. Стеценко Л. Вексель – старейший финансовый инструмент // Дистрибуция и логистика. – 2004. – №8. – С.39-43.