

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Б.В. Верницький, В.И. Матвійчук

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения. Исследован вопрос взаимосвязи и зависимости дебиторской и кредиторской задолженности. Проведенный анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности исследуемого предприятия показал существенное отклонение показателей от рекомендуемых значений. Рассмотрено и предложено использование различных способов и методов для эффективного управления и сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности. Сформулированы выводы по результатам исследования. Определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, учет векселей, форфейтинг, финансовый анализ.

Постановка проблемы. На сегодняшний день экономика Украины характеризуется напряженными политическими событиями, неконтролируемыми инфляционными процессами, нестабильностью общественных связей и другими неблагоприятными для развития экономики факторами. Результатом воздействия подобных факторов на деятельность предприятий является снижение деловой активности, низкая платежеспособность, которая обычно приводит к кризисному состоянию хозяйствующих субъектов.

Основной причиной низкой платежеспособности предприятий является несвоевременность возврата дебиторской задолженности или возврат задолженности в неполном объеме, что способствует возникновению сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности.

Важной предпосылкой преодоления указанных проблем является создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам управления дебиторской задолженностью посвящены труды А. Н. Кияшко, А. Г. Лищенко, А. С. Барановской, И. О. Бланка, Р. Бредли, Р. Льюиса и др.

Формулировка цели. Основной целью исследования является определение рациональных способов и методов управления дебиторской задолженностью.

Результаты исследования. При предоставлении отсрочки платежа у предприятия возникает дебиторская задолженность по расчетам с покупателями, акционерами, персоналом, бюджетом, внебюджетными фондами и т.п. Возникновение дебиторской задолженности – это объективный процесс, обусловленный существованием рисков при проведении взаиморасчетов между контрагентами по результатам хозяйственных операций.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосторожной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж в кредит, или о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же размер дебиторской задолженности уменьшается в связи с уменьшением реализации продукции в кредит, то это может свидетельствовать о снижении деловой активности предприятия [1, с. 190–191].

Таким образом, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение – положительно. Необходимо разграничивать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы. Просроченная дебиторская

задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей. Поэтому для уменьшения дебиторской задолженности предприятию необходимо проанализировать ее состояние и выбрать эффективные методы управления.

Важным показателем анализа следует считать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. В случае, если долги дебиторов превращаются в денежные средства через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам - возникает нехватка денежных средств в обороте, которая сопровождается необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Результаты анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «Могилев-Подольский машиностроительный завод» [2] за 2014–2016 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности публичного акционерного общества «Могилев-Подольский машиностроительный завод»

Года	Общая сумма задолженности (тыс. грн.)		Рекомендуемое значение	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	Отклонение от рекомендуемого значения
	дебиторской	кредиторской			
2014	2718	12628	0,9-1,0	0,22	- 0,78
2015	1608	18631	0,9-1,0	0,09	- 0,91
2016	3893	17996	0,9-1,0	0,22	- 0,78

Результаты расчетов свидетельствуют о серьезном отклонении показателей от рекомендуемых значений. Предприятию необходимо принять все возможные меры для уменьшения суммы кредиторской задолженности, иначе оно столкнется с угрозой неплатежеспособности.

В табл. 2 представлены результаты исследования состояния дебиторской задолженности предприятия за 2014–2016 гг.

Таблица 2

Показатели состояния дебиторской задолженности ПАО «Могилев-Подольский машиностроительный завод»

Год	2014	2015	2016
Дебиторская задолженность (тыс. грн.)	2901	1868	4041
Оборачиваемость ДЗ (количество оборотов)	5,6	10,3	18,9
Период погашения ДЗ (дней)	64	35	19
Доля ДЗ в общем объеме текущих активов (%)	25,97	17,79	28,86
Выручка от реализации продукции (тыс. грн.)	28364	25676	55969
Отношение средней величины ДЗ к выручке от реализации (макс. 1)	0,17	0,1	0,05

За анализируемый период объем дебиторской задолженности увеличился на 39,30%; количество оборотов дебиторской задолженности выросло с 5,6 раз до 18,9 раз, период погашения уменьшился с 64 дней до 19 дней. Это свидетельствует об изменении условий кредитования покупателей. Доля дебиторской задолженности в общей сумме текущих активов увеличилась с 25,97 % до 28,86 %, что говорит об увеличении объема продукции, проданной в кредит. Отношение величины дебиторской задолженности к выручке от реализации уменьшилось с 0,17 до 0,05 пунктов. Сама же выручка в 2016 году, по сравнению с 2014 годом, увеличилась на 97,32 %. Можно сделать вывод, что темпы роста выручки от реализации продукции опережают рост дебиторской задолженности. Однако, предприятию следует разработать комплекс мероприятий по уменьшению доли дебиторской задолженности в оборотных активах для минимизации финансовых затруднений в будущем.

Для решения выявленных проблем следует использовать различные методы и способы управления дебиторской задолженностью.

В зависимости от видов задолженности могут использоваться следующие методы:

1) психологические – напоминание по телефону, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков, что грозит должнику потерей имиджа – используются при сомнительной дебиторской задолженности;

2) экономические – финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог имущества и имущественных прав, приостановление поставок продукции – применяются при просроченной дебиторской задолженности;

3) юридические – претензии, подача иска в суд – применяются при безнадежной дебиторской задолженности;

4) физические – арест имущества должника – производится органами государственной исполнительной службы [3, с. 114–115].

На мировом рынке и в Украине действует механизм возврата дебиторской задолженности, который предусматривает такие методы рефинансирования дебиторской задолженности:

- факторинг;
- учет векселей;
- форфейтинг.

Факторинг – продажа дебиторской задолженности в пользу факторинговой компании или банка. На основании договора о проведении расчетных операций с помощью факторинга банк может приобрести у предприятия-продавца право требования долга за поставленные товары и оказанные услуги, сроки оплаты которых прошли (просроченная дебиторская задолженность), или по текущим расчетам. Предприятия уступают право на получение денег по платежным документам за поставленную продукцию, предоставленные услуги в обмен на немедленное получение основной суммы дебиторской задолженности (за вычетом комиссионного вознаграждения банку или факторинговой компании, размер которого зависит от рискованности операции, действующей процентной ставки и сроков наступления платежа).

Главное преимущество применения факторинга – быстрое преобразование дебиторской задолженности в денежные средства.

Среди недостатков следует выделить:

- расширенный пакет документов;
- высокая плата за факторинговые услуги, по сравнению с кредитованием;
- предоставление максимум 50–90 % от суммы долга вне зависимости от того, насколько надёжен клиент [4].

В Украине данный метод является применимым для предприятий с небольшим капиталом и большим количеством клиентов, в т.ч. и для исследуемого предприятия.

Сущность метода учета, или дисконта, векселей заключается в том, что банк, купив вексель по именному индоссаменту, срочно его оплачивает предъявителю, а платеж получает только с наступлением указанного в векселе срока погашения. Экономической сутью операции дисконтирования есть досрочная реализация векселя его держателем банку и перевод коммерческого кредита в банковский. За досрочный платеж банк удерживает из номинальной суммы векселя определенное вознаграждение в свою пользу, то есть оплачивает вексель за минусом скидки. Это хороший инструмент для поддержания текущей ликвидности предприятия. Но следует обратить внимание, что украинские банки принимают к учёту векселя, содержащие обязательства солидных фирм, платёжеспособность которых не вызывает сомнений, так называемые первоклассные векселя. Векселя с обязательствами мелких и слабых в финансовом отношении фирм банками не принимаются для учёта или учитываются по отличным от обычных, сильно завышенным процентным ставкам.

Форфейтинг представляет собой кредитование внешнеэкономических операций в форме выкупа у экспортера векселей и других долговых требований, которые акцептированы импортером. Продавцом требований по форфейтингу может быть предприятие, которое выполнило обязательства по контракту и стремится рефинансировать дебиторскую задолженность с целью уменьшения кредитного риска и улучшения ликвидности (платежеспособности). Форфейтинг, как правило, осуществляется с участием банковского учреждения и является также одной из форм трансформации коммерческого кредита в банковский. В Украине данный инструмент слабо распространен среди торговых предприятий в сегменте малого и среднего бизнеса. Данные компании обычно осуществляют деятельность внутри страны и отдают предпочтение факторингу. В форфейтинге заинтересованы только большие предприятия, т.к. он является весьма затратным и заключается в среднем на суммы 1–2 миллиона долларов США.

Данные методы рефинансирования являются достаточно эффективными инструментами управления дебиторской задолженностью и применяются в зависимости от сферы деятельности и масштабов производства предприятия. Именно поэтому исследуемому предприятию целесообразно использовать факторинг.

Следует отметить, что основным условием эффективной реализации политики управления дебиторами выступает соблюдение предельных объемов дебиторской задолженности и сроков ее погашения [5, с. 19–21]. Эффективным способом обеспечения соблюдения условий договоров выступает предварительный анализ каждого дебитора. Поэтому важную роль в управлении дебиторской задолженностью играют планирование, организация и контроль работы с дебиторами.

Выводы. Последствия финансового кризиса, которые испытывают так или иначе практически все субъекты хозяйствования в Украине, требуют поиска принципиально новых подходов к управлению дебиторской задолженностью предприятий. Результаты анализа исследуемого предприятия показали существенное превышение доли кредиторской задолженности над дебиторской (на 82,3 %), что свидетельствует о нехватке денежных средств в обороте исследуемого предприятия. На протяжении анализируемого периода изменились условия кредитования покупателей, что позитивно отразилось на сумме выручки от реализации продукции предприятия. Также увеличилась доля дебиторской задолженности в общей сумме активов предприятия (с 25,9 % до 28,86 %). Для соблюдения оптимального размера дебиторской задолженности предприятию целесообразно проводить активную дебиторскую политику путем оценки надежности покупателей, осуществлять контроль за движением и своевременной инкассацией денежных средств, использовать факторинг. Правильное применение рассмотренных способов и методов управления дебиторской задолженностью обеспечит развитие предприятия и поддержание его платежеспособности в современных рыночных условиях.

Перспективы будущих исследований. В процессе совершенствования системы управления дебиторской задолженностью становится актуальным использование новых способов и методов управления. Целесообразным является изучение системы факторов, влияющих на уровень дебиторской задолженности, с использованием математической модели для оценки степени влияния выявленных факторов. представляется необходимым рассмотреть возможность дальнейшей адаптации и использования зарубежной практики управления дебиторской задолженностью на украинских предприятиях.

Анотація. У статті розглянуто проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві та шляхи їх вирішення. Досліджено питання взаємозв'язку і залежності дебіторської та кредиторської заборгованості. Проведений аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості досліджуваного підприємства засвідчив про суттєве відхилення показників від рекомендованих значень. Розглянуто і запропоновано використання різних способів і методів для ефективного управління та збалансованості дебіторської та кредиторської заборгованості. Сформульовано висновки за результатами дослідження. Визначені напрями подальших досліджень.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, факторинг, облік векселів, форфейтинг, фінансовий аналіз.

Annotation. In the article the problems of management of accounts receivable at the enterprise and ways of their solution are considered. The question of interrelation and dependence of accounts receivable and accounts payable is investigated. The analysis of the ratio of the accounts receivable and payable of the enterprise studied showed a significant deviation of the indicators from the recommended values. Considered and proposed the use of various methods and methods for the effective management and balance of receivables and payables. Conclusions are drawn from the results of the study. Directions for further research have been determined.

Key words: accounts receivable, factoring, discounting of bills, forfeiting, financial analysis.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кияшко О. М. Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / Кияшко О. М. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 190–191.
2. База даних емітентів «SMIDA» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://smida.gov.ua/db/participant/14313398>
3. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2014. – № 10. – С. 114–115.
4. Факторинг уже не дешевле кредита: обзор рынка банковского факторинга на 6 января 2015 года : (экономический портал «Prostobiz.ua») [Электронный ресурс] / Кочевых О. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring_uzhe_ne_deshevle_kredita_obzor_rynka_bankovskogo_faktoringa_na_6_yanvarya_2015_goda
5. Барановська А. С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості / А. С. Барановська // Фінанси і кредит. – 2014. – № 1. – С. 19–21.

УДК 311.312

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ ЗА 2000–2016 рр.

Д. В. Гнідунець, Я. В. Гуменюк, Н. В. Буркіна

Анотація: В даній статті проаналізовано стан туристичних потоків на території України. Висвітлено основні тенденції зміни напрямів туризму основної маси людей, розраховано основні показники, що впливають на динаміку туристичних потоків України та побудовані прогнози на майбутнє.

Ключові слова: туризм, потоки, аналіз, геополітика, зміни, моделювання.

Постановка наукової проблеми: Аналізуючи сучасний стан туристичної сфери України можна стверджувати, що вона перебуває в досить негативному стані. Серед основних причин є нестабільність геополітичного стану України, що пов'язана з незаконною анексією АР Крим і проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей з 2014 року. Це призвело до того, що частина курортно-рекреаційних зон і санаторних закладів, пам'яток культури та заповідних зон опинилися на непідконтрольних Україні територіях, що стало результатом масової внутрішньої міграції в центральні та західні регіони України. В свою чергу, це створило негативне враження про Україну в іноземних громадян і викликало зменшення потоку іноземних туристів. Зниження сукупного напливу туристів призвело до негативних тенденцій зменшення обсягу грошових надходжень до державного бюджету з цієї сфери.

Аналіз дослідження проблеми: Дослідженням туристичних потоків присвячено праці багатьох українських та науковців О. Любіцевої, І. Ю. Афанасьєвої, Л. Г. Агафонової, В. Ф. Киячки, О. М. Портера, Н. Тейлора, Дж. Холлоуея. В їх працях висвітлюються головні чинники та аспекти формування, розвитку та функціонування туристичних потоків в Україні.

Виділення невирішених питань: Основним питанням, яке залишається невирішеним є напрями туристичних потоків та їх обсяги в цілому. За останні роки напрями людей з метою оздоровитися суттєво змінилися у зв'язку з ситуацією на території держави.