

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У даній роботі досліджуються теоретичні аспекти особливостей управління дебіторською заборгованістю малого підприємства.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, мале підприємство, управління, вексель, факторинг.*

Abstract

The paper the theoretical aspects of peculiarities of management of receivables work of the enterprise are investigated.

Keywords: *accounts receivable, small enterprise, management, bill, factoring.*

Вступ

Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні свідчать про його значний вплив на всі сторони суспільного життя завдяки високому ступеню адаптування внутрішньої виробничо-комерційної системи до змін зовнішнього середовища господарювання. Малі підприємства відрізняються гнучкістю та чутливістю до змін ринкової кон'юнктури, сприйняттям технологічних інновацій, здатністю розширювати обсяг своєї діяльності відповідно до попиту за незначних інвестицій, сприяють зайнятості населення. Проблеми управління окремими видами заборгованості підприємства ставали об'єктом наукових досліджень багатьох українських та зарубіжних науковців. Зокрема, ці наукові проблеми досліджували Гуцаленко Л. В., Марусяк Н. Л., Лищенко О. Г., Примак Т. О., Ісар І. В, та багато інших.

Метою даної роботи є узагальнення особливостей управління дебіторською заборгованістю малого підприємства.

Результати дослідження

На сьогодні в світовій економіці малі підприємства забезпечують від 40 до 70% валового внутрішнього продукту, тоді як в Україні їх вклад складає до 15%. При цьому значна їх кількість є збитковими протягом ряду років майже за всіма видами економічної діяльності [1]. Не останню роль при цьому відіграє неефективне управління дебіторською заборгованістю малих підприємств.

Дебіторська заборгованість – це складова оборотних активів малого підприємства, яка являє собою вимоги до фізичних і юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, робіт або послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення частини грошових коштів з обігу, що своєю чергою вимагає додаткового фінансування [2, с. 114].

Наявність дебіторської заборгованості свідчить про те, що певною часткою оборотних активів підприємства користуються покупці – тобто, з метою заохочення покупця до придбання продукції мале підприємств (як і будь-яке інше) надає йому можливість відстрочки платежу. Але таке явище може призвести до дефіциту грошових коштів, загрози нормальної роботи підприємства, необхідності залучення зовнішніх джерел фінансування для забезпечення погашення власної кредиторської заборгованості, а у разі неможливості залучення – до низької або нульової платоспроможності, і як наслідок – до банкрутства. Тому основне питання управління дебіторською заборгованістю полягає у реалізації стратегії балансування між ризиковістю інвестицій у дебіторську заборгованість та їх рентабельністю.

Політика управління дебіторською заборгованістю є частиною загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики малого підприємства, яка спрямована на

розширення обсягів реалізації продукції та оптимізацію загального розміру дебіторської заборгованості, а також забезпечення своєчасної її інкасації.

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю малого підприємства є:

- сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і тим самим зростанню прибутку;

- підвищення конкурентоспроможності за допомогою відстрочки платежів;

- визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця;

- розрахунок планового розміру резерву сумнівних боргів;

- надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями.

Загальний алгоритм управління дебіторською заборгованістю малого підприємства повинен включати такі складові [3]:

1) фінансовий аналіз діяльності організації-постачальника;

2) розробка кредитної політики малого підприємства;

3) прийняття рішення про надання кредиту, страхування, дебіторської заборгованості;

4) зміна кредитної політики малого підприємства;

5) контроль за відвантаженням продукції, випискою рахунків та його відправкою покупцю; складання картотеки дебіторів.

Одним з ефективних методів управління дебіторською заборгованістю малого підприємства є рефінансування дебіторської заборгованості, а саме:

1. Спонтанне фінансування – призначення знижок покупцям за скорочення термінів розрахунку (при оплаті товару достроково) покупець одержує знижку з ціни. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка, ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

2. Факторинг – це банківська операція, суть якої полягає у придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги), ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів [4].

Оскільки дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика контрагентам, то її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо форми розрахунків є прогресивними, то зменшується обсяг продажу товарів (продукції) в кредит і відповідно зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростає обсяг реалізації продукції і сума дебіторської заборгованості. Послаблення розрахункових умов, що збільшує дебіторську заборгованість покупців, має свої переваги і недоліки. Так, з одного боку – це зростання обсягу продажу товарів та прибутку, а з другого – збільшення суми безнадійних боргів та додаткові фінансові витрати через наявність на балансі дебіторської заборгованості. Перш ніж прийняти рішення про послаблення розрахункових умов, слід порівняти витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості контрагентів з вигодою від зростання обсягу продаж. Якщо результат такого порівняння дає прибуток, то мале підприємство може послабити покупцям свої розрахункові умови. Однак послаблення вимог щодо розрахунків не завжди дає такий результат. Інколи додаткові витрати на безнадійні борги та утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості значно перевищує прибуток від додаткового обсягу реалізації продукції. [5, с. 139 – 142. 6].

Результатом може стати накопичення на балансі, окрім дебіторської заборгованості минулих періодів, ще й нової дебіторської заборгованості. У цьому разі краще не змінювати умови розрахунків, тобто не послаблювати їх

Висновки

Таким чином, для формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю малого підприємства необхідно:

1) слідкувати за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування;

- 2) орієнтуватися на збільшення кількості замовників для зменшення ризику неоплати, який є значним при наявності монопольного замовника;
- 3) контролювати стан розрахунків за простроченою заборгованістю, оскільки відстрочка платежу призводить до отримання лише частину боргу;
- 4) своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської та кредиторської заборгованості, до яких, в першу чергу, відносять прострочену заборгованість постачальникам і прострочену заборгованість покупцям понад трьох місяців, заборгованість за платежами до бюджету тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
2. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко // Держава та регіони. – Серія: Економіка і підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 114-117.
3. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі. / Н.В. Вірстюк, І.І. Воронцова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm.
4. Курта Н.В. Сучасні проблеми обліку дебіторською заборгованістю // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 370-373.
5. Марусяк Н.Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства / Марусяк Н.Л. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 58-142.
6. Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Спіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Ілона Миколаївна Воротнюк – магістрант групи МФК-18 мі, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний університет, м. Вінниця, e-mail: vorotnyuk97@gmail.com

Науковий керівник: **Спіфанова Ірина Юріївна** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця

Iona Nikolayevna Vorotnyuk - student of the IFC-18 group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National University, Vinnytsya, e-mail: vorotnyuk97@gmail.com

Scientific supervisor: **Yepifanova Irina Yuriivna** - candidate. econ Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Innovation Management Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia