

Управління дебіторською заборгованістю на підприємствах хлібопекарської промисловості

Шереметинська О.В.

Національний університет харчових технологій, м. Київ

Під поточною дебіторською заборгованістю розуміється заборгованість юридичних і фізичних осіб певних сум грошових коштів та їх еквівалентів підприємству, яке виникає в ході нормального операційного циклу або передбачена до погашення у період до одного року.

Найбільший обсяг поточної дебіторської заборгованості хлібопекарських підприємств припадає на заборгованість покупців за товари, роботи, послуги. На цю заборгованість покупців доводиться близько 80-90%. Ефективне управління поточною дебіторською заборгованістю пов'язано в першу чергу з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості покупців за товари, роботи і послуги.

За наведеними даними у більшості виробників хліба та хлібобулочних виробів дебіторська заборгованість займає найбільшу частку в сукупних оборотних засобах, наступними за обсягом є виробничі запаси та готової продукції, а решту займають інші оборотні активи, грошові кошти та незавершене виробництво. Проаналізуємо ефективність використання окремо кожного з елементів оборотних засобів на хлібопекарських підприємствах України.

Аналізуючи дебіторську заборгованість можна зробити висновок, що основна складова заборгованості – це заборгованість за готову продукцію та відвантажені товари, що у 2011 році в середньому складає 30-40% та заборгованість за авансами, що обіймає друге місце за величиною близько 40-60% від всієї суми дебіторської заборгованості. Існує також на заводах заборгованість з бюджетом, в яку включається лікарняні та відпускні, які не були оплачені. Значна частка дебіторської заборгованості в складі поточних

активів визначає її особливе місце в структурі оборотних засобів. Дебіторська заборгованість – це своєрідна іммобілізація робочого капіталу, яка в будь-який час, а особливо в період інфляції не вигідна для бізнесу.

Довготермінові неплатежі надовго відволікають кошти із господарського обороту. Практичний досвід свідчить, що чим довший термін розрахунків за продукцію, тим менша вірогідність одержання заборгованості. З метою максимізації надходження коштів, підприємству варто розробляти широку кількість договорів із гнучкими умовами форми оплати і ціноутворення. Можливі різні варіанти: від повної до часткової передоплати, передачі на реалізацію і банківської гарантії. Система знижок за прискорення оплати більш ефективна, ніж система штрафних санкцій за прострочену оплату.

Формування алгоритмів управління поточною дебіторською заборгованістю, здійснюється за такими основними етапами:

1. Аналіз поточної дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді. Основним завданням цього аналізу є оцінка рівня і складу поточної дебіторської заборгованості підприємства в розрізі товарного (комерційного) і споживчого кредиту.

2. Вибір типу кредитної політики підприємства стосовно покупців продукції. У процесі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції вирішуються два основних питання: а) у яких формах здійснювати реалізацію продукції в кредит, б) який тип кредитної політики слід обрати підприємству по кожній з форм реалізації продукції в кредит.

3. Визначення можливої величини оборотних засобів, що направляється у дебіторську заборгованість за товарним і споживчим кредитом.

4. Формування системи кредитних умов. До складу цих умов входять наступні елементи: термін надання кредиту (кредитний період); розмір наданого кредиту (кредитний ліміт); вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію); система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. В основі встановлення таких стандартів оцінки покупців лежить їх кредитоспроможність.

6. Формування процедури інкасації поточної дебіторської заборгованості. У складі цієї процедури повинні бути передбачені: терміни і форми попереднього і наступного нагадувань покупцям про дату платежів; можливості й умови пролонгування боргу за наданим кредитом; умови порушення справи про банкрутство неплатоспроможних дебіторів.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування поточної дебіторської заборгованості. Розвиток ринкових відносин та інфраструктури фінансового ринку дозволяють використовувати в практиці фінансового менеджменту ряд нових форм управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування, тобто прискорене переукладання в інші форми оборотних засобів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери.

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, використовуваними в даний час, є: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасної інкасацією поточної дебіторської заборгованості. Такий контроль організовується в рамках побудови загальної системи фінансового контролю на підприємстві як самостійний його блок. Одним із видів таких систем є «Система ABC» стосовно до портфеля дебіторської заборгованості підприємства. У категорію «А» включаються при цьому найбільш великі і сумнівні види поточної дебіторської заборгованості (так звані «проблемні кредити»); в категорію «В» - кредити середніх розмірів; в категорію «С» - решта види дебіторської заборгованості, що не роблять серйозного впливу на результати фінансової діяльності підприємства.