

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

И.Ф. ПОНОМАРЕВ, д.э.н., профессор,
О.А. ЛЕГЧЕНКО,
ДонНТУ

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО ТОВАРНОМУ КРЕДИТУ
В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Переход к рыночной экономике в Украине обусловил принятие самостоятельных решений по большому числу финансовых проблем, связанных с хозяйственной деятельностью предприятий. Особую значимость приобретает проблема платежеспособности предприятия за счет эффективного управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность – неизбежное следствие существующей системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

В настоящее время дебиторская задолженность является одной из наиболее актуальных проблем, остро стоящих перед каждым хозяйствующим субъектом, которая напрямую связана с расчетно-платежными операциями и, как следствие этого, – несомненно, координирующая работу хозяйствующего субъекта в целом.

Дебиторская задолженность является важной частью активов хозяйствующих субъектов. Осуществляя предпринимательскую деятельность, участники имущественного оборота предполагают, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвратят вложенные средства, но и получают доходы.

Однако в реальной действительности невозможно говорить об эффективности активов предприятия, тогда как удельный вес дебиторской задолженности составляет 40–60% от суммы оборотных активов, и деятельность предприятий характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызванным ростом

этой задолженности.

Поэтому одной из важнейших задач экономики Украины является разработка механизма управления дебиторской задолженностью, направленной на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Над проблемой дебиторской задолженности проводится большая исследовательская работа как в Украине, так и за рубежом. К научным деятелям Украины и стран СНГ, которые внесли значительный вклад в решение проблемы, следует отнести И.А. Александрова [1], М.Д. Билык [2], И.А. Бланка [3, 4], В.И. Гребельного [5], В.В. Ковалева [6], О. Конторщикову [7, 8], Н.М. Новикову [10], А.Н. Поддерегина [12], С.Ю. Титова [11] и других. В этих работах рассмотрены различные аспекты управления дебиторской задолженностью предприятия.

Проведенный анализ относительно влияния факторов на общий размер дебиторской задолженности в экономической литературе свидетельствует об отсутствии единого их определения как украинскими авторами, так и зарубежными.

Исследования показали, что авторы рассматривают различные аспекты теории дебиторской задолженности. Все теории имеют право на существование как в научном, так и практическом плане, поскольку они позволяют проводить анализ и принимать меры по снижению дебиторской задолженности. Однако в условиях рыночной экономики, когда главным критерием хозяйственной деятельности выступает платежеспособность предприятия, возникает необходимость исследования функ-

ционирования более эффективного механизма управления дебиторской задолженностью как фактора платежеспособности.

Целью данной статьи является обоснование особенностей формирования финансового механизма управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту.

Раскрытие экономического содержания товарного кредита, его специфики и особенностей необходимо определить с позиции теории рыночной экономики, которая позволит глубже осознать социально-экономическую сущность и механизм его формирования, влияние товарного кредита на уровень платежеспособности предприятия.

Исследуя процесс роста дебиторской задолженности по товарному кредиту, следует подчеркнуть, что выработка стратегии управления этим видом дебиторской задолженности должна осуществляться на высшем уровне управления предприятия. Вопросы управления платежным оборотом с целью обеспечения платежеспособности предприятия является одной из важнейших задач финансового менеджера. Прежде всего, необходима оценка финансовой деятельности предприятия и выбор оптимальных вариантов для достижения поставленной цели, направленной на оптимизацию общего размера дебиторской задолженности и обеспечение своевременной инкассации долга.

Согласно Приказу Государственного казначейства Украины от 26.12.2003 № 242, зарегистрированного в Министерстве юстиции Украины 23.01.2004г. № 106/8705 “Про затвердження Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ”, дебиторскую задолженность следует понимать как финансовый актив организации, который возникает вследствие договорных отношений между двумя юридическими лицами, среди которых одно лицо, владелец активов, после наступления определенных условий договора имеет право на получение платежей, товаров, работ и услуг.

Просроченная дебиторская задолженность – это задолженность, которая

возникает на 30-й день после окончания срока обязательного платежа, согласно заключенных договоров, или если дата платежа не определена после выписанного счета на оплату.

Дебиторская задолженность, срок исковой давности которой истек, – дебиторская задолженность, которая учитывается после окончания срока исковой давности (срок исковой давности, согласно ст. 71 ГК Украины, составляет 3 года).

Безнадежная дебиторская задолженность – текущая дебиторская задолженность, в отношении которой есть уверенность о невозврате ее должником или срок исковой давности которой истек.

Анализируя структуру дебиторской задолженности по товарному кредиту Донецкого завода высоковольтных опор следует отметить, что в течение 2002г. общий ее размер увеличился с 8634,8 тыс.грн. до 8796,6 тыс.грн., т.е. на 1,87%, а в 2003г. соответственно с 8796,6 тыс.грн. до 13059,6 тыс.грн. или на 48,46%. По Донецкому производственному предприятию «Электромагнит» дебиторская задолженность в течение 2002г. выросла с 93,6 тыс.грн. до 159,7 тыс.грн. или на 70,6%, а на конец 2003г. она сократилась до 51,2 тыс.грн. или на 67,94%. Уровень дебиторской задолженности ОАО «Донбассэнерго-ремонт» на конец 2002г. снизился на 12,88% или на 1958,6 тыс.грн., а в 2003г. этот показатель уменьшился еще на 1495,3 тыс.грн. или на 11,28%. ОАО «Силур» в течение 2002г. сократило объем дебиторской задолженности на 14,88%, в 2003г. – на 22,29%. По ОАО «Угольная компания «Шахта «Красноармейская–Западная №1» в 2002г. дебиторская задолженность сократилась на 33,66%, по сравнению с предшествующим периодом, а на конец 2003г. этот показатель увеличился на 1,33 дол. ед.

Интерес представляет соотношение дебиторской и кредиторской задолженности по каждому предприятию. Дебиторская задолженность Донецкого завода высоковольтных опор в 2002г. превысила кредиторскую на 24,38%, а в 2003г. на 39,82%. По Донецкому производственному предприятию «Электромагнит» в 2002г. деби-

торская задолженность превысила на 5,04 дол. ед. кредиторскую, а в 2003г. этот показатель снизился до 1,46 дол. ед. По ОАО «Донбассэнергоремонт» дебиторская задолженность в 2002г. была меньше кредиторской на 52,38%, а в 2003г. превысила на 231,64%. Дебиторская задолженность ОАО «Силур» в 2002г. превышала кредиторскую на 1,25%, а в 2003г. – на 49,18%. По ОАО «Угольная компания «Шахта «Красноармейская–Западная №1» дебиторская задолженность на начало 2002г. превышала кредиторскую на 122,5%, на начало 2003г. дебиторская задолженность на 9,32% была меньше кредиторской, а в течение 2003г. – на 15,36%.

Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность по Донецкому заводу высоковольтных опор в течение 2002г. увеличился с 0,708 дол. ед. до 0,74 дол. ед. или на 4,52%, а в 2003г. снизился до 0,724 дол. ед. или на 2,16%. Подобная ситуация наблюдается на ДПП «Электромагнит», где данный коэффициент в 2002г. с 0,073 дол. ед. возрос до 0,137 дол. ед. или на 87,67%, а в 2003г. сократился до 0,067 дол. ед. или на 51,09%. По ОАО «Донбассэнергоремонт» удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах в 2002г. составил 0,78 дол. ед., а в 2003г. увеличился на 1,28%. Данный показатель по ОАО «Силур» возрос в течение 2002г. с 0,38 дол. ед. до 0,41 дол. ед. или на 7,9%, а в 2003г. снизился до 0,38 дол. ед. или на 7,32%. Дебиторская задолженность ОАО «Угольная компания «Шахта «Красноармейская–Западная №1» на начало 2002г. составляла 32,7% оборотных активов, а на конец этого же года – 14,86%. В 2003г. удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах составил 0,186 дол. ед. или увеличился на 25,17%.

Анализ дебиторской задолженности предприятий позволяет сделать вывод, что данная ситуация складывается непосредственно из-за:

- неэффективной политики управления дебиторской задолженностью;
- низкой платежеспособной дисциплины потребителей;

- применения неэффективной формы расчетов за угольную продукцию;
- слабый профессионализм финансового менеджера;
- низкий уровень контроля за дебиторской задолженностью.

Совершенствование управления дебиторской задолженностью на предприятии связано с повышением эффективности товарного кредита, направленного на оптимизацию прогнозных доходов и обеспечение инкассации задолженности по просроченному кредиту.

Исследуя процесс роста дебиторской задолженности, следует подчеркнуть, что выработка стратегии управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту осуществляется на недостаточно высоком уровне управления. Вопросы управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту, с целью обеспечения платежеспособности предприятия, в условиях рыночной экономики являются одной из важнейших задач финансового менеджера.

Прежде всего, должна осуществляться оценка финансовой деятельности предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу; производиться выбор эффективных вариантов для достижения платежеспособности; разрабатываться меры для достижения поставленной цели, направленной на оптимизацию общего размера дебиторской задолженности и обеспечение своевременной инкассации долга. Рост конкурентной борьбы на товарных рынках требует изменения политики управления дебиторской задолженностью относительно организации системы денежных отношений, связанных с оплатой товаров, работ и услуг. При построении системы расчетов в условиях рыночной экономики необходимо исходить из требований сокращения срока платежа с момента отправки продукции потребителю до их поступления на расчетный счет, недопущения образования необоснованной дебиторской задолженности, сокращения расходов платежных средств для совершения расчетов и обеспечения контроля за использованием денежных средств.

Для управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту финансовые менеджеры должны разработать соответствующую политику управления дебиторской задолженностью, которая является частью общей политики управления платежеспособностью предприятия.

Анализ литературных источников [1 - 12] и проведенное исследование позво-

лило разработать политику управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту в условиях рыночной экономики Украины.

Финансовый механизм политики управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту состоит из следующих функциональных элементов (рис. 1).



Рис. 1 – Финансовый механизм политики управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту и его функциональные элементы

Функциональный элемент 1. Создание комиссии по управлению дебиторской задолженностью. В ее состав включаются квалифицированные работники планового, финансового отдела, бухгалтерии, маркетинговой службы. Общими усилиями совместной работы финансовых менеджеров, обладающих разносторонними знаниями по изучаемому вопросу, следует комплексно исследовать проблему дебиторской задолженности и найти наиболее оптимальный вариант ее решения.

Функциональный элемент 2. Разработка плана управления дебиторской задолженностью. Эффективность работы финансовых менеджеров зависит от планомерности ее проведения. План составляется на текущий год. По своему содержанию план представляет собой календарное расписание отдельных аналитических исследований по состоянию дебиторской задолженности. В плане, кроме целей и задач анализа, перечисляются вопросы, которые должны быть исследованы на протяжении года, определяется период и время изучения состояния дебиторской задолженности, дается схема документооборота, срок поступления документов и их содержание.

Функциональный элемент 3. Анализ дебиторской задолженности по товарному кредиту за предшествующий период. В процессе анализа оценивается объем дебиторской задолженности, ее динамика и удельный вес в сумме оборотных активов. Устанавливается средний период инкассации и количество оборотов дебиторской задолженности. Важным моментом анализа является определение состава дебиторской задолженности по ее срокам.

Средний срок инкассации дебиторской задолженности по каждому потребителю продукции определяется по формуле:

$$N_{сидз} = \frac{ДЗ_{ср.п}}{O_{двр}}, \text{ дней,}$$

где $ДЗ_{ср.п}$ - средняя сумма дебиторской задолженности за исследуемый период, грн;

$O_{двр}$ - сумма однодневного объема реализации продукции по товарному кредиту за исследуемый период, грн;

$$O_{двр} = \frac{Q_{pn_i}}{N_{днп_i}}, \text{ грн.,}$$

где Q_{pn_i} - объем реализации товаров, работ, оказанных услуг за i -й исследуемый период, грн.;

$$Q_{pn_i} = Q_{pn_1} + Q_{pn_2} + Q_{pn_3} + \dots + Q_{pn_n}, \text{ грн.,}$$

где $Q_{pn_1}, Q_{pn_2}, Q_{pn_3}, Q_{pn_n}$ - соответственно объем реализации товаров, работ, оказанных услуг за первый, второй, третий, n -й месяц, грн.;

$N_{днп_i}$ - количество дней за анализируемый период (месяц, квартал, год).

Средний срок погашения дебиторской задолженности рассматривается по всем дебиторам. Для целей стимулирования вся дебиторская задолженность по срокам погашения разделяется на три группы.

Первая группа включает дебиторов со сроком задолженности ниже среднего; во вторую группу относятся дебиторы со средним сроком задолженности; третья группа объединяет дебиторов со сроком погашения задолженности выше среднего показателя.

К первой группе дебиторов может быть применен ряд льготных условий. Особое внимание следует обратить на дебиторов третьей группы. С ними необходимо проводить финансовым менеджерам дополнительную работу по ужесточению договорных условий, а также применять ряд штрафных санкций.

Оценка относительных показателей, характеризующих состояние дебиторской задолженности, дается с помощью следующих коэффициентов.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности равен

$$k_{д.к.} = \frac{ДЗ_{оо}}{КЗ_{оо}}, \text{ дол.ед.},$$

$k_{д.к.} = 1,0 \rightarrow 0$ - нормальное состояние;

$k_{д.к.}$ свыше 1,0 - неблагоприятная обстановка с дебиторской задолженностью;

где $ДЗ_{оо}$ - общая сумма оплаты дебиторской задолженности, тыс.грн.;

$КЗ_{оо}$ - общая сумма кредиторской задолженности за исследуемый период, тыс.грн.

Коэффициент погашения дебиторской задолженности равен

$$k_{н.д.з.} = \frac{ДЗ_{прос}}{ДЗ_{оо}}, \text{ дол.ед.}, k_{н.д.з.} = 1.0 \rightarrow 0,$$

где $ДЗ_{прос}$ - общая сумма дебиторской задолженности, не оплаченной в срок, грн.

Коэффициент отвлечения дебиторской задолженности из оборота активов предприятия:

$$k_{о.д.з.} = \frac{ДЗ_{оо}}{ОА}, \text{ дол.ед.}, k_{о.д.з.} = 1.0 \rightarrow 0,$$

где $ОА$ - сумма текущих оборотных активов по балансу предприятия, грн.

Средний срок неоплаченной дебиторской задолженности:

$$N_{нодз} = \frac{ДЗ_{нос}}{O_{двр}}, \text{ дней},$$

где $ДЗ_{нос}$ - сумма дебиторской задолженности, неоплаченной в срок, грн.

Выполненный анализ по предложенной методике позволяет перейти к формированию кредитной политики и кредитных условий.

Функциональный элемент 4. Формирование кредитной политики и кредит-

ных условий по товарному кредиту.

Важным элементом финансовой политики управления дебиторской задолженностью является формирование кредитной политики и системы кредитных условий по товарному кредиту. В состав этих условий входят следующие: а) выбор типа кредитной политики; б) установление оптимального срока предоставления кредита; в) разработка рекомендаций по определению стоимости кредита; г) установление системы штрафных санкций за просрочку исполнения финансовых обязательств покупателями; д) разработка системы льгот за сокращение сроков оплаты за поставленную продукцию; е) определение уровня риска по товарному кредиту; ж) страхование кредитных рисков по товарному кредиту. Остановимся более подробно на каждом элементе системы кредитных условий.

При выборе типа кредитной политики финансовые менеджеры исходят из следующего. Тип кредитной политики характеризует принципиальные подходы к организации товарного кредита. Исследования показали, что ученые различают три подхода к кредитной политике – консервативный, умеренный и агрессивный [3, с.354; 6, с.135-143]. Консервативный – направлен на минимизацию кредитного риска, сокращение объема реализации продукции в кредит, минимизацию срока кредита, повышение стоимости кредита, определение эффективных процедур инкассации дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики направлен на обоснование среднего уровня кредитного риска при реализации продукции с отсрочкой платежа.

Агрессивный тип кредитной политики вырабатывается для получения дополнительной максимальной прибыли за счет расширения объема реализации в кредит, не учитывая высокий уровень кредитного риска. В этих случаях финансовые менеджеры формируют более рискованные группы покупателей продукции, увеличивают срок предоставления кредита и его размер, снижают стоимость услуг по предоставлению товарного кредита.

Исследования теории и практики товарного кредита показали, что в условиях рыночной экономики финансовые менеджеры при заключении договоров с потребителями должны ориентироваться на консервативную кредитную политику, которая позволит минимизировать дебиторскую задолженность и обеспечить платежеспособность предприятия. В отдельных случаях, при финансовой устойчивости предприятия, финансовые менеджеры могут применять умеренный тип кредитной политики.

Анализ показал, что многообразие типов политики обуславливает необходимость учитывать следующие факторы при ее выборе:

- практику финансовых расчетов за продукцию в условиях рыночной экономики;
- общий уровень платежеспособности покупателей;
- конъюнктуру товарного рынка;
- практику правового регулирования взыскания дебиторской задолженности;
- предельный уровень допустимого риска хозяйственной практики.

Срок предоставления кредита характеризует предельный период отсрочки платежа. При его установлении необходимо учитывать финансовое положение предприятия. При недостаточно устойчивом финансовом положении необходимо сокращать сроки предоставления кредита, определять лимитные периоды.

При определении размера предоставления товарного кредита учитывается: тип избранной кредитной политики, объем реализации продукции, финансовое состояние и уровень платежеспособности предприятия-кредитора и другие факторы.

При определении стоимости кредита следует учитывать систему штрафных и льготных условий при расчетах за продукцию.

В процессе заключения договора между поставщиком и потребителем должны быть учтены пени, штрафы и неустойки, которые должны полностью возмещать все финансовые потери предпри-

ятия-кредитора.

Санкции необходимо разрабатывать в зависимости от срока дебиторской задолженности и финансового состояния потребителей. Для этих целей на предприятии разрабатывается шкала, которая предусматривает размеры штрафа, пени, неустойки, которые возмещают потери риска неплатежеспособности предприятия. Санкции по потребительскому кредиту следует дифференцировать в зависимости от срока погашения кредита. В данном случае необходимо учитывать то, что должен быть достигнут оптимальный компромисс между суммой расходов, с одной стороны, и стоимостью потерь по долгам и суммой экономии вследствие сокращения инвестиций в дебиторскую задолженность с другой. Наряду с этим целесообразно предоставлять скидки за досрочные платежи по товарному кредиту.

Льготные условия при дебиторской задолженности по товарному кредиту определяются исходя из размера ценовой скидки. Исследования показали, что ценовая скидка зависит от срока платежа предельного периода кредитования, принятого в договоре, контракте. Практика показала, что если оплата товаров происходит досрочно, свыше 30 дней до предельного срока кредитования, то ценовая скидка может составлять – от 5% до 10%; от 20 до 30 дней – от 3% до 5%; от 10 до 20 дней – от 1% до 3%; в предельный срок кредитования – полная оплата и свыше предельного срока кредитования – штрафная санкция.

Финансовый риск по товарному кредиту – это вероятность неблагоприятных финансовых последствий для предприятия-поставщика вследствие несвоевременной оплаты за поставленную продукцию. Этот риск генерируется снижением уровня ликвидности оборотных активов и неплатежеспособности предприятия.

Основу управления финансовыми рисками по товарному кредиту составляет нейтрализация его последствий соответствующими методами.

Страхование рисков по товарному кредиту следует осуществлять, как правило, через страховые компании. К такому

виду страхования предприятие прибегает в процессе коммерческого кредита. Объектом такого страхования является риск несвоевременной уплаты (неуплаты) суммы за поставленную продукцию по товарному кредиту. Страхование финансовых гарантий предусматривает, что финансовые обязательства по товарному кредиту предприятием-потребителем будут выполнены в полном объеме в соответствии с условиями контракта.

Функциональный элемент 5. Оценка финансового состояния предприятий-потребителей продукции и разработка стандартов кредитоспособности покупателей.

При определении стандартов кредитоспособности покупателей необходимо установить возможность выполнения ими финансовых обязательств и риск неуплаты за продукцию по товарному кредиту. Для этих целей проводится анализ финансового состояния клиентов, оцениваются гарантии и надежность оплаты за продукцию, устанавливается платежная дисциплина, состояние расчетного счета в банке, принимается решение о целесообразности поставки продукции каждому клиенту либо отказ от данного потребителя.

Функциональный элемент 6. Выбор форм расчетов по товарному кредиту.

В настоящее время Национальным банком Украины предусмотрены следующие формы безналичных расчетов: по аккредитиву, платежными поручениями, платежными требованиями-поручениями, взаимозачетами, предоплатой, чеками, а также погашение задолженности векселями.

Расчеты платежными поручениями занимают наибольший удельный вес в платежном обороте предприятия. Они простые, удобные и при наличии у поставщика средств обеспечивают своевременность платежа. Однако они не гарантируют надежность платежей, что побуждает вводить другие формы расчетов.

Расчеты платежными требованиями-поручениями осуществляются в последние годы в Украине. Платежное требование-поручение передается получателем,

минуя банковскую систему, что ускоряет оборот платежных документов. В случае отказа от оплаты потребитель сообщает непосредственно поставщику мотивы отказа в срок, предусмотренный договором.

Расчеты чеками проводятся по наибольшим финансовым операциям. Выписанный чек представляется в банке на оплату.

Расчеты с использованием векселей заняли особое место в системе безналичных расчетов. Задолженность может погашаться как простым, так и переводным векселем. Оплата по векселю должна осуществляться в установленные сроки, при поставке продукции дебиторская задолженность оформляется векселем.

Оформление оплаты векселем за отгруженную продукцию предполагает отсрочку платежа в виде коммерческого кредита. По коммерческому кредиту начисляется процент. Таким образом, вексель имеет обязательство погасить сумму долга и проценты.

Важной задачей финансового менеджера является выбор соответствующих форм расчетов, обеспечивающих своевременность платежей.

В отдельных случаях, для того, чтобы обеспечить своевременность расчетов в контрактах предусматриваются более надежные формы расчетов, к которым относятся аккредитив. Аккредитив выставляется в банке поставщика и обеспечивает своевременность расчетов за отгруженную продукцию.

Функциональный элемент 7. Организация контроля за отгрузкой продукции, оформлением расчетных документов и долговыми обязательствами дебиторов по товарному кредиту.

Контроль должен осуществляться начиная с отгрузки продукции, прохождения расчетных документов, их оплаты до поступления выручки от реализации продукции на расчетный счет предприятия. Такой контроль осуществляется в рамках общего контроля на предприятии. Особое внимание следует уделять наиболее крупным и сомнительным видам дебиторской

задолженности по товарному кредиту, а также среднему размеру товарного кредита, а затем остальным видам дебиторской задолженности, не оказывающим серьезного влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.

Таким образом, с целью оценки состояния дебиторской задолженности следует проводить контроль в разрезе размера задолженности отдельных дебиторов за сроками возникновения долгов.

Контроль осуществляется на основании определения среднего срока возвращения долгов по всему портфелю дебиторов. Для этих целей всех дебиторов необходимо поделить на группы.

В первую группу входят дебиторы со сроком погашения меньше среднего срока задолженности. Во вторую группу – со сроком погашения, приближенным к среднему сроку оплаты долгов. К третьей группе следует отнести дебиторов с задолженностью, срок погашения которой выше среднего показателя.

В процессе контроля проводится работа по ужесточению условий договора, разрабатываются меры по рефинансированию товарного кредита, оформляются дела для передачи в хозяйственный суд.

Функциональный элемент 8. Разработка политики по обеспечению своевременных расчетов и возвратов долгов по товарному кредиту.

Эффективная политика по обеспечению своевременных расчетов и возвратов долгов по товарному кредиту базируется на том, что товарный кредит, предоставляемый покупателям, должен быть равен кредиту, который предоставляется предприятию-поставщику другими поставщиками, т.е. дебиторская задолженность должна соответствовать кредиторской задолженности. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности $k_{д.к.}$ должен быть не более единицы и стремиться к минимальному значению (к нулю). Если дебиторская задолженность больше кредиторской, то это означает, что предприятие должно получить дополнительные средства для финансирования дебиторской задолженности.

Политика взыскания дебиторской задолженности заключается в разработке различных процедур взыскания долгов. Такие процедуры включают отправку писем, телефонные звонки, посещение должника представителем предприятия и меры юридического характера. Рекомендуется на предприятии иметь определенных сотрудников, в обязанности которых входило бы посещение клиентов. Если эти меры не приносят никакого результата, то принимаются дополнительные нефинансовые меры воздействия со стороны кредиторов, в которые, прежде всего, включаются требования прекращения поставки продукции по товарному кредиту.

Функциональный элемент 9. Обоснование эффективных форм рефинансирования дебиторской задолженности по товарному кредиту.

К современным формам рефинансирования дебиторской задолженности относятся: факторинговые операции, учет векселей или их продажа на фондовом рынке, форфейтинг.

Факторинговые операции – это операции по рефинансированию дебиторской задолженности по расчетам с покупателями продукции через коммерческие банки. Суть операции состоит в том, что предприятие-продавец поручает банку получение денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию. За осуществление такой операции банк взимает с предприятия-продавца определенные проценты к сумме платежа.

Учет векселей или их продажа на финансовом рынке позволяет перевести дебиторскую задолженность в денежные активы. При учете векселей банки получают их по определенной цене с дисконтом, то есть с дисконтированием его будущей стоимости с учетом действующей на рынке ставки процента и премии за риск. Обладая статусом ценной бумаги, вексель служит предметом купли-продажи на фондовом рынке или используется как средство платежа.

Форфейтинг представляет собой операцию по рефинансированию дебиторской задолженности по коммерческому

кредиту, оформляемую путем индоссамен-та переводного векселя в пользу банка. В результате такой операции коммерческий кредит трансформируется в банковский. Следует иметь в виду, что, принимая решение о рефинансировании дебиторской задолженности, предприятие должно сопоставить его стоимость с размером привлечения заемного капитала, а также с размером потерь от инфляции.

Функциональный элемент 10. Определение форм диверсификации реализации продукции. Диверсификация предполагает рассредоточение рынка сбыта продукции предприятием-поставщиком. Такой подход обуславливается тем, что при продаже крупной партии продукции одному потребителю вероятность возникновения дебиторской задолженности, при прочих равных условиях, резко возрастает. Поэтому финансовые менеджеры должны проводить эффективную работу по рассредоточению рынка сбыта.

Следует подчеркнуть, что все элементы финансового механизма взаимосвязаны и взаимообусловлены. Они направлены на решение важной задачи – обеспечение постоянной платежеспособности предприятий-поставщиков, повышение эффективности использования оборотных активов. Использование эффективного механизма политики управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту относится в важнейшим вопросам государственной финансовой политики Украины. В концепции политики Кабинета Министров Украины отмечается, что «стратегической целью управления промышленностью является достижение оптимальной стабильной финансовой устойчивости в процессе деятельности предприятий, направленное на создание социально-экономической и финансовой безопасности промышленного производства». Это особенно актуально для предприятий, которые призваны обеспечивать социальные и экономические интересы своих работников. Одним из принципов управления такими предприятиями должна быть минимизация дебиторской задолженности на основе механизма управления финансовыми рычагами. Такая

концепция предоставляет возможность сконцентрировать усилия финансовых менеджеров на основных направлениях деятельности предприятия и обеспечить устойчивую финансовую их деятельность.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. В условиях рыночной экономики возникает необходимость исследования эффективности механизма управления дебиторской задолженностью как фактора финансовой безопасности платежеспособности предприятия.

2. Проведенное исследование позволило разработать финансовый механизм политики управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту, который по сущности и содержанию элементов отличается новизной.

3. Становление и функционирование финансового механизма политики управления дебиторской задолженностью по товарному кредиту будет способствовать финансовой устойчивости и росту социально-экономических показателей предприятия.

4. По существу, функционирование механизма управления дебиторской задолженностью в условиях рыночной экономики обусловлено социально-экономическими отношениями поставщика и потребителя и вытекает из мотивированного стремления обеих сторон перевода существующего состояния платежеспособности в более конкретно способное и социально значимое.

Литература

1. Александров И.А. Управление дебиторской задолженностью как фактор обеспечения финансовой безопасности // *Економіка промисловості*. – 2002. – №4(18). – С.173-180.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // *Фінанси України*. – 2003. – №12. – С.24-36.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – К.: Ника-Центр,

1999. – 592с.

4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592с.

5. Гребельный В.И. Финансы предприятия. – К.: Изд-во Европейского университета, 2003. – 232с.

6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512с.

7. Конторщикова О. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві //Економіка, фінанси, право. – 2002. - №7. – С.23-35.

8. Конторщикова О. Факторингові послуги як інструмент управління дебіторською заборгованістю //Економіка, фінанси, право. – 2002. - №9. – С.11-12.

9. Национальные стандарты бухгалтерского учета //Все о бухгалтерском учете. – 2001. - №37. – С.33-34.

10. Новикова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства //Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №1. – С.75-82.

11. Титов С.Ю. Особенности использования финансового анализа в текущем управлении предприятием //Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2000. - №1. – С.95-97.

12. Фінансовий менеджмент/А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Колач та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 294с.

Статья поступила в редакцию 01.03.2005

А.Н. БОГДАНОВ,

Донецкий национальный технический университет

ЛІКВІДНІСТЬ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ КЕРУВАННЯ БАНКОМ

Криза банківської системи України в листопаді - грудні 2004р. виявила реальний рівень її фінансової сталості, дозволила визначити дійсний ступінь довіри населення до комерційних банків (КБ). Так, за період 01.10.04 - 01.01.05 обсяг депозитів фізичних осіб у національній валюті знизився на 5162 млн. грн. (32% - депозити до запитання, 68% - строкові депозити), обсяг депозитів до запитання в іноземній валюті знизився на 506 млн. грн., що, у свою чергу, зменшило можливий обсяг кредитування КБ економіки [1]. Також варто відзначити факт активного дострокового розірвання фізичними особами депозитних договорів у листопаді 2004р. аж до ухвалення постанови Національного банку України (НБУ) №576, у якому НБУ заборонив КБ здійснення операцій по достроковому розірванню депозитних договорів, ввів обмеження на одержання готівки з поточних рахунків, на надання кредитів, здійснив велику доларову інтервенцію на внутрішньому валютному ринку. [2].

ньому валютному ринку. [2]. Даний крок у значній мірі знизив відтік пасивів з банківської системи України та дозволив банківській системі (деяким банкам за рахунок стабілізаційних кредитів) залишитися на плаву.

У той же час, збільшення обсягу строкових депозитів фізичних осіб в іноземній валюті на 2448 млн грн було викликано сукупністю двох факторів - збільшенням попиту на іноземну валюту, з одного боку, і відсутністю реальної можливості придбання наявної іноземної валюти, з іншого боку.

Л. Слепньєва, Л. Білязе, О. Білязе згідно з проведеними дослідженнями стверджують, що динаміка грошової маси й інфляції за період з 01.01.2001 по 01.11.2004 цілком відповідає тенденціям, закладеним протягом ретроспективного періоду, тобто

© А.Н. Богданов, 2005