

10. Жуковська Г. Кредитні бюро і бюро економічної інформації у польській банківській системі" Журнал Європейської Економіки / Г. Жуковська, Р. Олейнюк // Науковий журнал Тернопільської Академії Народного Господарства, червень 2005. – Т. 4, № 2. – С. 216-222.

11. Жуковська Г. Банківський омбудсмен: потреба сьогодення // Вісник Національного банку України : щомісячний наук.-практ. журнал, 2005. – № 8. – С. 32-33.

12. Олейнюк Р.Є. Пріоритетність банківської системи в євроінтеграційному процесі " (на прикладі Польщі) : дис. ... дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Тернопіль – 2008 р., Бібліотека Тернопільського Національного економічного університету. – 236 с.

Олейнюк Р.Е. Инструменты банковской "разведки" из опыта Польши

Рассмотрены пути и методы, которые применяются в Польше для получения банками информации о клиентах, особенно во время изучения потенциальных кредитополучателей, а также процедуры рассмотрения споров между банками и клиентами внесудебным путем. Опыт Польши предложен к применению в Украине.

Ключевые слова: бюро кредитной информации, бюро экономической информации, банковский арбитр, базы данных о клиентах, конфликтные ситуации, недобросовестные клиенты.

Oleyniuk R.Ye. Bank "secret service" instruments according from Poland experience

Ways and methods which are used in Poland for the receipt of information banks about clients are considered in the article, especially at the study of potential credit clients, and also procedures of consideration of disputes between banks and clients by an extra-judicial way. Experience of Poland is offered to application in Ukraine.

Keywords: bureau of credit information, bureau of economic information, bank arbiter, bases given about clients, conflict situations, unconscientious clients.

УДК 336.274+658.14

Магістрант Т.С. Павлюк;

доц. О.М. Рудницька, канд. екон. наук – НУ "Львівська політехніка"

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Розглянуто стан та проблеми управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах, вітчизняний та зарубіжний досвід управління дебіторською заборгованістю, а також визначено необхідність проведення на підприємствах цієї політики та основні напрями її формування та вдосконалення.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, нормальна і прострочена дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, факторинг, форфейтинг, облік векселів.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. На сучасному етапі економіка України характеризується раціонально необґрунтованими подіями в політичному житті, некерованими інфляційними процесами, спостерігається нестабільність суспільних та соціальних зв'язків, а також багато інших несприятливих для розвитку економіки факторів. Результатом нестабільності економічної ситуації є погіршення стану розрахунків між підприємствами, істотне збільшення ризиків реалізації на умовах відтермінування платежу. Низька платоспроможність підприємств зумовлює зростання обсягів дебіторської заборгованості та зменшення кредиторської, що призводить до порушення платіжного балансу і виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Сьогодні, в умовах світової фінансово-економічної кризи, яка супроводжується неплатежами за товари (роботи, послуги), питання ролі ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та запобігання безнадійним боргам на підприємствах є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості [7, с. 55].

Аналіз досліджень та публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, які в своїх працях вивчали проблему управління дебіторською заборгованістю, потрібно виокремити таких авторів, як: І.А. Бланк, Г.В. Ситник [5], Г.М. Бескота, О.Г. Лищенко [4], Т.С. Єдинак [7], Н.В. Курта, [8], Ю.Ф. Бригхем, М.С. Ерхардт [6]. Аналіз спеціальної економічної літератури показав, що автори переважно розглядають питання кредитної політики, яка є запорукою запобігання виникненню неконтрольованої дебіторської заборгованості, і значно менше приділяють уваги розробленню комплексного підходу щодо управління дебіторською заборгованістю на стадії її формування та інкасації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нестабільність економіки, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості, яку більшість підприємств не можуть покрити через брак коштів, зумовили вибір теми, завдань і змісту дослідження.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення основних напрямів формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємств у сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі завдання:

- дослідити сучасний стан і проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємствах;
- розглянути вітчизняний і зарубіжний досвід управління дебіторською заборгованістю;
- окреслити основні напрямки вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю в Україні.

Виклад основного матеріалу. У процесі здійснення виробничої та комерційної діяльності вітчизняні підприємства не завжди спроможні ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагомий частку в обігових активах, що спричиняє кризу взаємонебезпечності. Покупці, укладаючи угоди закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості; постачальники, попередньо отримавши оплату за продукцію і надання послуг, не виконують своїх зобов'язань; банки затримують розрахунки за наявності коштів клієнтів, затягують терміни здійснення платіжних операцій, не забезпечують дисципліни розрахунків. Господарська практика промислових підприємств свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію припадає понад 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості, що робить її одним з основних об'єктів фінансового управління підприємства [4, с. 115-116]. Адже саме для процесу реалізації є характерним виникнення дебіторської заборгованості.

Ефективна політика управління дебіторами дає змогу розширювати ринки збуту товарів, залучати нових реалізаторів продукції, але прорахунки в роботі з дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, зокре-

ма і до банкрутства підприємства. Для нормального функціонування підприємство повинно бути забезпечене необхідним розміром обігового капіталу. Нестача обігового капіталу зумовлює необхідність додаткового фінансування, відповідно і додаткових витрат на його забезпечення.

Зміна величини обігового капіталу пов'язана із зміною таких складників: величини запасів, дебіторської або кредиторської заборгованості. Управління кожною із складників вимагає формування ефективної політики [6, с. 256]. Підприємства надають перевагу попередній оплаті або оплаті по факту доставки, адже в цьому разі не виникає ризику неповернення грошових коштів за реалізовану продукцію. Водночас посилення конкуренції за канали розповсюдження продукції між виробниками, які працюють в одному ринковому сегменті, диктує свої вимоги. Відвантаження продукції з відтермінуванням платежу стає однією з основних умов при підписанні договорів на продаж продукції. Дебіторська заборгованість (сума, очікувана до надходження від клієнтів за вже продані товари) здійснює прямий вплив на величину обігового капіталу.

Згідно з П(С) БО 10 "Дебіторська заборгованість", дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Відповідно дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3]. Виникнення дебіторської заборгованості – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Однак на її обсяг та структуру впливає низка факторів, які можна поділити на три групи:

- загальноекономічні (ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);
- галузеві (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї);
- внутрішні (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент тощо) [5, с. 187-189].

Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в обігових активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про збільшення обсягу продажів або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується внаслідок зменшення реалізації продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розмежовувати нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові утруднення, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Кожне підприємство зацікавлене в скороченні термінів погашення належних йому платежів. Тому для зменшення дебі-

торської заборгованості підприємству необхідно її проаналізувати та впровадити ефективні методи управління.

Головна мета політики управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах полягає в мінімізації її обсягу та термінів інкасації боргу. При цьому можуть використовувати різноманітні методи управління дебіторською заборгованістю, які можна класифікувати на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду;
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції;
- психологічні – нагадування телефоном, факсом, поштою, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.

Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму управління дебіторської заборгованості передбачає виконання таких етапів управління дебіторською заборгованістю:

- формування інформаційної бази;
- формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
- моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення;
- розроблення змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу;
- оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості.

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми обігових активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків. На світовому ринку і в Україні діє механізм повернення дебіторської заборгованості, що передбачає декілька методів рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема це факторинг, форфейтинг, облік або дисконт векселів.

Факторинг – це продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку. На підставі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг банк, наприклад, може придбати в підприємства-продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість), або за поточними розрахунками. Підприємства поступаються правом на отримання грошей згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне отримання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій фірмі, величина якої залежить від ризиковості операції, діючої відсоткової ставки та термінів настання платежу) [8, с. 370-371].

У нашій країні поки що не набув широкого використання факторинг, як один із інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод. Тому основними методами впливу на дебіторів є переговори з

боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше зумовлених у договорі умов оплати за продукцію, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або вирішення проблем через судові органи.

Зміст обліку або дисконту векселів полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі терміну погашення [8, с. 371]. Економічною суттю операції дисконтування є дострокова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримає на цей вексель у термін платежу, також називається дисконтом.

Форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого обіговими документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним [8, с. 373]. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу. Найчастіше форфейтинг використовується при експортних операціях.

На нашу думку, названі вище методи рефінансування сприяють ефективному управлінню дебіторської заборгованості, оскільки є можливість підприємству повернути свої кошти в більшій мірі.

Однак можна використовувати й зарубіжний метод (валовий) управління дебіторською заборгованістю. Суть валового методу полягає в тому, що підприємство надає покупцям і замовникам знижки, які діють протягом певного терміну. Проте, якщо покупець сплачує кошти за надані послуги чи куплену продукцію в термін, коли закінчилася знижка, то ця знижка для нього буде штрафом. Це ефективний спосіб уникнення дебіторської заборгованості. Адже, дебіторська заборгованість зумовлює нестачу на підприємстві фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, погашення поточних зобов'язань, сприяє зростанню ризику зменшення прибутку, є тим чинником і фактором, за яким слід постійно спостерігати і не просто удосконалювати методику обліку, але й шукати прогресивні методи подолання заборгованості. Оскільки дебіторська заборгованість – це той мінус, який підприємство може здобути у майбутньому, тобто зменшення прибутку, фінансової стійкості, ліквідності.

Таким чином, на сьогодні як пріоритетні напрями управління дебіторською заборгованістю підприємства (особливо в іноземній валюті) можна визначити такі:

- організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості підприємства й перенесення облікових даних до його звітності;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах;
- визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди;

- оптимізація структури дебіторської заборгованості підприємства;
- визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування;
- здійснення ефективного контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства.

Висновки та перспективи майбутніх досліджень. Економічне становище, що склалося в Україні, зумовлює потребу у радикальних і реальних заходах, які дадуть змогу забезпечити управління розрахунками на принципах оптимізації інтересів підприємств-партнерів. Запропонована методика управління дебіторською заборгованістю спроможна заздалегідь сигналізувати про напрям змін у фінансовому стані підприємства, застерегти будь-який обсяг дебіторської заборгованості від інфляції, а тому може бути використана на підприємствах різних форм власності. Подальшими розробленнями у цьому напрямі можна вважати поглиблене обґрунтування критеріїв віднесення дебіторської заборгованості до складу фінансових інвестицій та характеризувати її за методами оцінювання інвестицій.

Удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю залишиться провідним питанням, оскільки це невід'ємна складова функціонування будь-якого підприємства. Заборгованість постійно буде на підприємстві, однак чи це буде проста тимчасова заборгованість чи безнадійна, вже залежить від самого підприємства та його методів зменшення й обліку заборгованості.

Отже, управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів і є однією з проблем підприємства, яка потребує негайного вирішення.

Література

1. Закон України "Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення": Постанова КМУ від 29.04.99 р., № 750.
2. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996-XIV.
3. П(С) БО № 10 "Дебіторська заборгованість": затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р., № 237.
4. Бескота Г.М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / Г.М. Бескота, О.Г. Лищенко // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 114-117.
5. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
6. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт. – Изд. 10-ое. – СПб. : Изд-во "Питер", 2007. – 960 с.
7. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово – економічної кризи / Т.С. Єднак // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 54-57.
8. Курта Н.В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта // Держава та регіони. – 2008. – № 6. – С. 370-373.

Павлюк Т.С., Рудницкая О.М. Основные направления совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью

Рассмотрены состояние и проблемы управления дебиторской задолженностью в современных условиях, отечественный и зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью, а также определена необходимость проведения на предприятиях данной политики и основные направления ее формирования и усовершенствования.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, нормальная и просроченная дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, факторинг, форфейтинг, учет векселей.

Pavlyuk T.S., Rudnytska O.M. Basic directions of perfection of process of management an account receivable

In the article, consisting and problems of management an account receivable is considered of modern terms, domestic and foreign experience of management an account receivable, and also certainly necessity of leadthrough on the enterprises of this policy and basic directions of its forming and improvement.

Keywords: account receivable, normal and overdue account receivable, management, faktoring, forfeiting, account of bills of exchange, an account receivable.

УДК [338.45:676.2]:339.1

Аспір. Н.М. Попадинець¹ – ІРД НАН України

**РИНОК ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ:
ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ**

Досліджено проблеми розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості. Наведено основні недоліки розвитку галузі. Проведено аналіз забезпечення споживачів продукцією. Проаналізовано програми розвитку галузі.

Ключові слова: внутрішній ринок, інвестиції, лісовий комплекс, ринкова трансформація, целюлозно-паперова промисловість.

Процеси державотворення та ринкова трансформація економічних відносин розкрили широкий спектр проблем, які необхідно вирішувати на шляху до побудови розвиненої ринкової системи. До проблем, які сьогодні потребують новаторських методологічних підходів до їх вивчення і вирішення, належать проблеми забезпечення ефективності функціонування виробничих підприємницьких структур у промисловості України. Особливо актуальною на цей час є проблема лісового комплексу і, насамперед, целюлозно-паперової промисловості.

Великого значення набувають питання щодо ефективного функціонування виробництва в целюлозно-паперовій промисловості. Зазначимо, що теоретичні основи оцінки ефективності розвитку целюлозно-паперової промисловості дослідили такі вчені, як: Б.І. Колісник, В.М. Максимів, Ю.С. Медведєв, В.І. Ткачик, О.М. Шубалий, В.М. Якобчук та ін.

Метою дослідження є аналіз та обґрунтування напрямків формування сучасної целюлозно-паперової промисловості з орієнтацією на задоволення попиту економіки та ринку країни її продукцією.

Целюлозно-паперова промисловість України об'єднує близько 100 підприємств із виробництва паперу і картону та виробів з них, а разом з переробниками, трейдерами, посередниками, науковими, монтажними та спеціалізованими торговельними організаціями їх налічується понад 300. У галузі працює близько 30 тис. осіб.

¹ Наук. керівник: проф. І.З. Сторонянська, д-р екон. наук – ІРД НАН України