

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ТА ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Формування оптимальної структури джерел оборотних коштів має великий позитивний вплив на процес виробництва, фінансові результати і фінансовий стан підприємства. Зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги свідчить про те, що підприємство використовує в своєму обороті кошти інших підприємств. Дане зростання є допустимим (нормальним), якщо це зумовлено чинним порядком розрахунків. Наприклад, заборгованість постачальникам за розрахунковими документами, термін оплати яких не настав, за невідфактурованими поставками.

Дуже важливо не допустити наявності простроченої кредиторської заборгованості. Адже вона утворюється в результаті порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів. Якщо покупець, використовуючи в обігу неоплачені товарно-матеріальні цінності, одержує додаткові кошти, які йому не належать, то постачальник змушений звертатися до позапланового перерозподілу наявних коштів, до пошуків додаткових джерел формування його поточних фінансових ресурсів, що для останнього є негативним. Відповідно, за таких умов постачальники не захочуть продовжувати співпрацю із підприємством.

Тому необхідно слідкувати за розрахунками з постачальниками і збільшувати кредиторську заборгованість лише за умови згоди з боку постачальників. Адже прострочення заборгованості викликає недовіру з боку контрагентів і якщо зараз вони надають для підприємства відстрочення платежів, то при порушенні термінів сплати надавати підприємству такі відстрочення контрагенти не будуть і взагалі можуть відмовитися від співпраці. Така тенденція свідчатиме про неефективну діяльність підприємства, призведе до спаду реалізації продукції, погіршення умов залучення сировини, матеріалів і, відповідно, до зростання цін, зниження конкурентоздатності на ринку.

При наявності кредиторської заборгованості постачальникам залучення коштів відбувається у товарній формі на відміну від власних оборотних коштів і банківського кредиту, які виступають у грошовій формі. Розмір і тривалість простроченої кредиторської заборгованості залежать від конкретних умов організації та використання оборотних коштів, особливо – від розміру та тривалості простроченої дебіторської заборгованості, головним джерелом покриття якої і є кредиторська заборгованість.

Крім того, для проведення ефективної кредитної політики підприємству необхідна оцінка платоспроможності покупців. Розробку стандартів

кредитоздатності пропонується проводити на основі факторів, що є найбільш важливими, а саме: ділової репутації, оцінки платіжних можливостей, фактору капіталу, фактору забезпечення активами, загальних економічних тенденцій.

Найбільш відомим інструментом інкасації дебіторської заборгованості є надання знижок за швидку оплату продукції. Багато підприємств використовують цей інструмент для прискорення повернення дебіторської заборгованості, однак роблять це інтуїтивно, без серйозних розрахунків, допускаючи при цьому помилки. Застосування механізму знижок за швидку оплату доцільне лише постійним клієнтам при суровому дотриманні ними платіжної дисципліни за термінами та сумами.

Нетрадиційним для національних підприємств, хоча і достатньо перспективним, є такий інструмент повернення дебіторської заборгованості як факторинг – продаж дебіторської заборгованості. Це пояснюється високим ризиком неповернення дебіторської заборгованості в наших умовах, досить високими цінами на факторингові послуги, хоча і за кордоном ціни на подібні послуги вище, ніж, наприклад, процентна ставка банківського кредиту. Тому для підприємства варто розглянути можливість використання послуг факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю. Проте використання факторингу має бути виправданим і застосовуватись лише у випадках, коли затрати на повернення простроченої дебіторської заборгованості, витрати на обслуговування поточної дебіторської заборгованості будуть перевищувати витрати на оплату послуг факторингу.

Отже, зростання кредиторської і дебіторської заборгованості свідчить про нестачу власних коштів для розширення своєї діяльності. Зростання поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці, з бюджетом, зі страхування, інші поточні зобов'язання, що є негативним, характеризує порушення підприємством платіжної дисципліни. Для запобігання зростання зобов'язань за розрахунками підприємству необхідно виконувати всі умови розрахунків, вчасно здійснювати платежі та щодня слідкувати за дотриманням термінів.

Рендович П. М., к.е.н.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Значимість малого бізнесу для сучасних економік не викликає сумнівів, як і не викликає сумнівів той факт, що кількісне та якісне зростання малого бізнесу неможливе без підтримки з боку держави. На думку фахівців [1; 2], найкращий досвід у сфері підтримки малого бізнесу мають країни-учасники