

# ІНСТРУМЕНТИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**БОЯРЧУК І., 1 курс (ОС «магістр») ФЕМП ДТЕУ,  
спеціальність «Економіка»,  
освітня програма «Економіка та безпека бізнесу»**

*У статті досліджено сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості для управління взаєморозрахунками підприємства, а саме: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг, комерційний кредит. Визначено переваги підприємств при застосуванні факторингових операцій. Визначено характерні ознаки форфейтингу. Проаналізовано доцільність запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу.*

**Ключові слова:** рефінансування, дебіторська заборгованість, вексель, факторинг, цесія.

*The article examines modern forms of refinancing receivables for managing mutual settlements of the enterprise, namely: factoring, accounting of promissory notes issued by buyers of products, forfeiture, commercial credit. The advantages of enterprises when using factoring operations are determined. The characteristic features of forfeiting are determined. The feasibility of introducing commercial credit based on promissory notes was analyzed.*

**Keywords:** refinancing, receivables, promissory note, factoring, cession.

Актуальність управління дебіторською заборгованістю визначається широкою практикою роботи підприємства на засадах товарного (комерційного) кредиту, у результаті чого утворюється дебіторська заборгованість, яка генерує ризики втрати фінансових ресурсів, погіршення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Не дивлячись на широку дискусію щодо питань управління дебіторською заборгованістю підприємства, методи її рефінансування не знаходять широкого висвітлення з позицій методології оцінювання ефективності та доцільності застосування. Суттєве відставання у використанні цих методів спостерігається і в практичній площині, що пов'язане з цілим комплексом об'єктивних а суб'єктивних чинників.

Метою статті є характеристика основних методів рефінансування дебіторської заборгованості та оцінка перспектив їх застосування у вітчизняній бізнес-практиці.

Загалом дебіторська заборгованість являє собою суму коштів, яку заборгували з тих чи інших причин споживачі суб'єкту господарювання. Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості, пов'язана з необхідністю функціонування підприємств, встановлення ними господарських відносин з постачальниками, покупцями та іншими організаціями і варто зазначити, що такі зв'язки забезпечують безперервне постачання виробництва, ритмічність відвантаження та реалізації продукції, товарів, робіт, послуг [1].

Існує ряд причин, що формують такий вид активу, як дебіторська заборгованість, зокрема, невчасна оплата за надані підприємством платні послуги, товари, роботи, а також несвоєчасне відображення в обліку документів про отримання матеріальних цінностей, товарів, робіт, послуг.

Сам процес управління дебіторською заборгованістю досить складний так як містить два різні завдання: збільшення обсягу продажу та зниження ризиків несплати дебіторами своїх фінансових зобов'язань. Тому ефективно управління дебіторською заборгованістю дуже важливий момент у роботі організації, бо суттєво впливає на ліквідність, оборотність, тривалість циклів, та відповідно на фінансове становище підприємства.

Проблема пошуку оптимального методу для управління дебіторською заборгованістю немає однозначного рішення, оскільки залежить від специфіки діяльності підприємства.

Головне завдання управління дебіторською заборгованістю – встановлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують повне та своєчасне надходження коштів для здійснення платежів кредиторам. Ефективна система управління дебіторською заборгованістю охоплює 3 великих блоки:

- формування кредитної політики, з метою максимально ефективного використання дебіторської заборгованості як інструменту збільшення продажів;
- розробка заходів, спрямованих на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості та її результативної інкасації в у разі виникнення;
- створення комплексу заходів з рефінансування дебіторської заборгованості [4].

Для того, щоб прийняти такі заходи потрібен повний аналіз дебіторської заборгованості, який включає класифікацію заборгованості, визначення рівня, складу, оцінка ефективності з допомогою фінансових показників таких як: коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Необхідно визначити максимальну допустиму величину оборотного капіталу, яку підприємство може інвестувати у дебіторську заборгованість щодо покупців.

Розробити та затвердити умови кредитної політики підприємства для різних груп покупців та видів продукції, що включає встановлення ліміту та умови надання комерційного кредиту покупцям.

Сучасні науковці аналізують управління дебіторською заборгованістю підприємства за такими напрямками:

- як частину проданої, але не оплаченої продукції покупцям;
- як форму кредитування підприємством своїх клієнтів;
- як один з елементів оборотних активів, які фінансуються за рахунок власних або позикових коштів [5].

Згідно чинного законодавства національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним стандартам. Основними нормативно-правовими документами, які регулюють процес управління дебіторською заборгованістю є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»[1] та № 13 «Фінансові інструменти»[6].

Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю грає рефінансування дебіторської заборгованості, що є системою фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у фінансові активи.

Рефінансування дебіторської заборгованості – це переведення її до інших, ліквідних форм оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Найбільш поширеними методами та інструментами рефінансування дебіторської заборгованості в даний час є цесія, страхування від ненадходження або несвоєчасного надходження платежів, дисконтування рахунків, факторинг, форфейтинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, сек'юритизація.

Цесія – це поступка права вимоги дебіторської заборгованості третій особі, за вартістю дещо нижчою, ніж її величина. Поступка оформляється угодою про заміну первісного кредитора, який вибуває із зобов'язання, на інший суб'єкт, до якого переходять усі права колишнього кредитора, зокрема переходить право вимоги несплачених боржником пені та штрафів за прострочення оплати за товар чи послуги.

Існують спеціальні організації, які купують такі борги, наприклад, колекторські агенції. Згідно з договором факторингу, постачальник зобов'язується передати факторинговій компанії грошові вимоги до покупця та оплатити надані йому послуги. Факторингова компанія передає постачальнику кошти на рахунок його грошових вимог до покупця, у результаті покупець стає зобов'язаним факторинговій компанії [4].

Облік векселів у банку – фінансова операція з продажу постачальником банку векселів, виданих покупцям, з метою отримання за ними коштів до настання терміну оплати за вирахованням дисконту, який є платою за послуги банку та залежить від номіналу векселя,

строку, що залишився до його погашення, та величини облікової ставки, що застосовується банком: чим вища номінальна вартість векселя, тим більша сума буде утримана банком у вигляді дисконту, чим менше кількість днів залишилася до терміну платежу за векселем, тим менший дисконт належить банку [5].

Форфейтинг поєднує в собі елементи факторингу та обліку векселів і, як правило, використовується при здійсненні довгострокових експортних поставок, дозволяючи експортеру негайно отримувати кошти шляхом урахування векселів. Механізм форфейтингу полягає у придбанні фінансовим агентом (форфейтором) комерційного зобов'язання покупця (імпортера) перед постачальником (експортером) шляхом придбання у постачальника векселів, авальованих покупцем [1].

Сек'юритизація являє собою створення підприємством-постачальником нового підприємства спеціального призначення та передачі йому на баланс наявної дебіторської заборгованості. У свою чергу, створена компанія випускає цінні папери, які забезпечені переданою їй дебіторською заборгованістю. Основна частина доходу від емісії цінних паперів спрямовується підприємству-постачальнику. Таким чином, підприємство-постачальник отримує можливість повернути авансовані у дебіторську заборгованість кошти раніше строків, передбачених договірними зобов'язаннями з покупцями [2].

Більшість корпорацій, що здійснюють сьогодні свою діяльність на ринках промислово розвинених країн, мають відповідні галузям та пропорційні сумарним активам стабільні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Це є наслідком широкого використання у підприємницькій діяльності механізму комерційного кредитування. Оскільки механізм комерційного кредитування є необхідною умовою функціонування підприємницьких структур в умовах сучасної ринкової економіки, проблема на сьогодні полягає не в погашенні в повному обсязі дебіторської заборгованості, а ефективному управлінні нею. Як правило, проблеми з управлінням та своєчасним погашенням дебіторської заборгованості виникають у фірм, що знаходяться на етапі зростання: розширюють виробництво, займаються освоєнням нових видів продукції, шукають нові ринки збуту.

Іноді фірми, що неспроможні забезпечити своєчасне погашення дебіторської заборгованості та грошових коштів через різке збільшення обсягів реалізації в кредит чи надання кредитів покупцям на тривалий термін (наприклад, під час експортних операцій). У таких випадках фірми вдаються до допомоги факторингових компаній, що спеціалізуються на торгівлі боргами, зокрема керують боргами, викупувають їх, а також надають кредити під дебіторську заборгованість. Для найкращого розуміння факторингу треба визначитися з його сутністю [5].

Факторинг є фінансовою операцією, в ході якого підприємство-продавець передає право на одержання грошей за платіжними документами за відвантажену продукцію банку [5]. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства продавця певну комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця та передбачених термінів. Крім того, банк здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої оплати боргових зобов'язань за платіжними документами [8].

У нашій країні факторинг як один з інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод поки що не набув широкого поширення. Тому основними методами для дебіторів є переговори з боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше обумовлених у договорі умов оплати за продукцію, роботи, послуги, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або звернення до суду [2].

Факторингова операція дозволяє підприємству рефінансувати більшу частину дебіторської заборгованості щодо надання покупцю кредиту в короткі терміни, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу [3].

При застосуванні факторингових операцій підприємство зможе отримати такі переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, отримавши необхідні при цьому оборотні кошти;
- захист від втраченої вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу та підтримувати достатній асортимент товарів складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості у кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення оптових закупівель великих партій товарів та відповідно підтримка розширеного асортименту, за рахунок наявності оборотних коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливості проведення своєчасних розрахунків із своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції;
- знижує витрати на оплату робочих місць та робочого часу працівників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів [8].

Отримання векселів під забезпечення дебіторської заборгованості (вексель виданий боржником – юридичною особою) як письмове боргове зобов'язання на вказану суму коштів для оплати за поставлену продукцію, виконання роботи, надані послуги, надають його власнику (векселедержателю) право вимагати цю суму у вказаний термін. Застосування векселів як метод управління дебіторською заборгованістю є досить розповсюдженим.

Облік векселя (якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем) – продаж векселів банку із дисконтом, тобто знижкою на ціну. Облік векселів, що надаються покупцями продукції, є фінансовою операцією з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту, за ціною, що встановлюється залежно від їхнього номіналу, строку погашення та облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка містить: середню депозитну ставку, ставку комісійного винагороди, а також рівень премії за ризик у разі сумнівної платоспроможності векселедавця. Вказана операція може бути здійснена лише щодо переказного векселя [2].

За допомогою векселів підприємство може оформлювати комерційний кредит. Вексель є фінансовим інструментом комерційного кредиту. При комерційному кредиті суб'єкти кредитних відносин регулюють свої господарські зв'язки та можуть створювати платіжні кошти у вигляді векселів – зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін [3].

Доцільність використання комерційного кредиту аргументується тим, що кредиторська та дебіторська заборгованості між суб'єктами виносяться в рамки договірних відносин та оформлюється офіційним юридичним документом – векселем.

Запровадження комерційного кредиту з урахуванням вексельного звернення розширює можливості платоспроможності покупця, оскільки відстрочка платежу одним чи кількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу у господарському обороті додаткових платіжних коштів [5].

Форфейтинг представляє собою фінансову операцію з експертного товарного кредиту шляхом передачі (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою банку комісійної винагороди [2].

Банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експортної операції шляхом сплати за обліковим векселем, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. В результаті форфейтування заборгованості покупця за товарним кредитом трансформується у фінансову заборгованість (на користь банку).

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багаторічних) експортних поставок і дозволяє експортеру негайно отримувати кошти шляхом урахування

векселів. Однак його недоліком є висока вартість, тому підприємству-експортеру слід проконсультуватися з банком (факторинговою компанією) ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоб включити витрати на форфейтингової операції у вартість контракту [7].

Використання форм рефінансування дебіторської заборгованості, які були розглянуті, не лише дозволить підприємствам уникнути кризових явищ, а й стане потужним поштовхом для її подальшого розвитку, отримання великих прибутків та збільшення ринкової вартості підприємств.

### Список використаних джерел

1. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.1999 року No237. URL: <https://zakon.help/documents/z0725-99>
2. Курило, О., & Карпець, А. (2022). Методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економіка та суспільство*, (44). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-69>
3. Сабліна Н. В., Литовченко О. Ю. Моделювання процесу управління заборгованістю в системі адміністрування фінансової діяльності підприємства. *Комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки*. 2022. Вип. 2 (169). С. 49-56. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/27939/1/document.pdf>
4. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. No 2(88). С. 116-125
5. Ткачук Людмила, Чен Венда. Теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Innovation and Sustainability 1* (2023): 84-90. <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/view/138>
6. Фінансові інструменти: Положення(стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 30.11.2001 року No559. URL: <https://zakon.help/documents/z1050-01>
7. Блащак Л.М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю / Блащак Л.М. // *Науковий вісник «Львівської політехніки»*. 2009. – №1. – С. 157-159.
8. В. Я. Плаксієнко Сутність та роль факторингу в сучасних умовах / В. Я. Плаксієнко. Т. Б. Прийдак. І. В. Косовська / *Економічні науки. Сер: Облік і фінанси*. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 129-134

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора  
СИТНИК Г. В.