

УДК 336.77(045)

Фаринович І. В.,

здобувач,

Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка, м. Дрогобич**ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ФАКТОРИНГУ**

У статті досліджено особливості формування моделі управління дебіторської заборгованості торгівельних підприємств на засадах факторингу. Проаналізовано відмінності у трактуванні безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до Податкового Кодексу України. Визначено ознаки безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до законодавства. Проведено порівняльну характеристику основних підходів до управління факторингом як варіанту погашення дебіторської заборгованості. Побудовано модель управління дебіторською заборгованістю, яка включає 5 блоків: формування списку дебіторів та проведення його аналізу, планування грошових потоків на основі коефіцієнтів інкасації, проведення аналізу дебіторської заборгованості та оцінки її реальної вартості, оцінка можливості факторингу та його реалізації, контроль за погашенням дебіторської заборгованості. Виявлено, що ефективним інструментом фінансування оборотних коштів торговельних підприємств є факторинг. Проведено порівняльну характеристику основних підходів до управління факторингом як варіанту погашення дебіторської заборгованості підприємства. Визначено складові моделі управління дебіторської заборгованості на засадах факторингу.

Ключові слова: факторинг, дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, факторинговий портфель, управління факторингом, торгівельні підприємства, дебітори, грошові потоки.

**ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ ФАКТОРИНГА**

Фаринович И. В.

В статье исследованы особенности формирования модели управления дебиторской задолженности торговых предприятий на основе факторинга. Проанализированы различия в трактовке безнадежной дебиторской задолженности согласно Налогового Кодекса Украины. Определены признаки безнадежной дебиторской задолженности в соответствии с законодательством. Проведена сравнительная характеристика основных подходов к управлению факторингом как варианта погашения дебиторской задолженности. Построена модель управления дебиторской задолженностью, включающая 5 блоков: формирование списка дебиторов и проведения его анализа, планирования денежных потоков на основе коэффициентов инкассации, проведение анализа дебиторской задолженности и оценки ее реальной стоимости, оценка возможности факторинга и его реализации, контроль за погашением дебиторской

задолженности. Выявлено, что эффективным инструментом финансирования оборотных средств торговых предприятий является факторинг. Проведена сравнительная характеристика основных подходов к управлению факторингом как варианта погашения дебиторской задолженности предприятия. Определены составляющие модели управления дебиторской задолженности на основе факторинга.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, факторинговый портфель, управление факторингом, торговые предприятия, дебиторы, денежные потоки.

FORMATION OF THE MANAGEMENT MODEL OF ACCOUNT RECEIVABLE OF TRADE ENTERPRISES BASED ON THE PRINCIPLES OF FACTORING

Farynovych I.

Features of formation of the management model of accounts receivable of the trade enterprises were studied in the article based on factoring. The differences in the interpretation of uncollectible receivables were examined under the Tax Code of Ukraine. Features of uncollectible receivables were identified according to the legislation. A comparative description of the main approaches to the factoring management as a repayment option of accounts receivable was conducted. The management model of accounts receivable was built and includes 5 blocks: the formation of the debtors' list and its analysis, cash flow planning based on collection coefficients, analysis of the accounts receivable and assessment of its real value, feasibility assessment of factoring and its implementation, monitoring of the accounts receivables repayment. As a result of combined ABC and XYZ analysis a matrix "Methods of collection of accounts receivable" was built, which allowed identifying groups of debtors, to whom factoring may be used. Formation features of methodological platform for choice of the type of factoring were identified based on the adapted assumptions of the investment portfolio' model by W. Sharpe.

Keywords: factoring, accounts receivable, hopeless account receivable, factoring portfolio, management factoring, trade enterprises, debtors, cash flows.

Постановка проблеми. Характерною особливістю факторингу є придбання грошової вимоги (права) за плату. Відповідно до ст. 1084 ЦК, розрахунки між фактором і клієнтом можуть здійснюватися у вигляді фінансування клієнта шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги або з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором, тобто на момент здійснення факторингової операції вже є заборгованість клієнта перед фактором [9]. Можливим є встановлення плати згідно з договором факторингу у вигляді винагороди за «факторингові послуги» або шляхом визначення ціни вимоги, що передається, у розмірі меншому, ніж основна сума боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням факторингових операцій займалися такі вчені: Єлісеєва О. К., Нетета А. О. [4], Белозерцев В.С. [1], Вергун В. А. [3], Мищенко А. В., Виноградова Е.В. [5].

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо формування моделі управління дебіторської заборгованості торгівельних підприємств на засадах факторингу.

Основні результати дослідження. П(С)БО [7] та ПКУ [6] дають різні визначення терміна «безнадійна дебіторська заборгованість», але його суть полягає в самій назві: немає надії на погашення. Для початку прочитаємо визначення цього терміна у двох нормативних актах. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.(п. 4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7]).

Безнадійна заборгованість – заборгованість, що відповідає одній з таких ознак:

- а) заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;
- б) прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не призвели до повного погашення заборгованості;
- в) заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією;
- г) заборгованість, яка виявилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно відповідно до закону та договору, за умови, що інші дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника, визначені нормативно-правовими актами, не призвели до повного покриття заборгованості;
- г) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;
- д) прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які в судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі [7].

Факторингом як варіантом погашення дебіторської заборгованості із залученням третьої сторони необхідно управляти, при цьому виділяють два основних підходи: витратний (критерій – мінімізація витрат) та прибутковий (критерій – максимізація прибутку). Це всі підходи взяті з теорії управління активами підприємства.

Для більш якісного розуміння підходів до управління факторингом необхідно детальніше охарактеризувати кожен із підходів та порівняти їх основні складові параметри.

Порівняльну характеристику двох основних підходів щодо факторингових операцій як варіанту погашення дебіторської заборгованості підприємства наведено в табл. 1.

На практиці застосування підходів до управління факторингу в чистому вигляді недоцільне – ефективне управління має враховувати максимальну кількість факторів, наслідки управління та сприяти досягненню завдань при управлінні.

У зв'язку з цим найбільш універсальним та бажаним, на наш погляд, є прибутковий підхід до управління факторингу підприємства – з орієнтацією на прибуток для досягнення довгострокового ефекту. Оцінка можливості здійснення факторингової операції підприємств оптової торгівлі можлива як блок при формуванні моделі управління дебіторської заборгованості, яка складається з 5 блоків (рис. 1).

Результатами I блоку «Формування списку дебіторів та проведення його аналізу» є: виключення з переліку дебіторів з високим рівнем ризику не повернення боргів, розширення кола споживачів, формування індивідуальних умов надання комерційних кредитів. У блоці II

«Планування грошових потоків на основі коефіцієнтів інкасації» створюється політика платежів компанії (на наш погляд, можливо використання моделей оптимізації грошових коштів Боумоля та Міллера-Орра). Блок III «Проведення аналізу ДЗ та оцінка її реальної вартості» включає елементи: визначення реальної суми дебіторської заборгованості кожного боржника; визначення характеру та строків повернення платежів; аналіз дебіторської заборгованості за видами продукції; визначення простроченої заборгованості, аналіз в динаміці періоду заборгованості. Блок IV «Оцінка можливості факторингу та його реалізації». Визначення необхідності застосування факторингу як варіанту погашення дебіторської заборгованості із залученням третьої сторони можливо при застосуванні оптимізації факторингових портфелів. V блок: «Контроль за погашенням дебіторської заборгованості», включає такі складові: аналіз ефективності способів погашення заборгованості (факторингу, грошові платежі, бартер, взаємозалік, векселя тощо); проведення переговорів щодо умов погашення дебіторської заборгованості, формування системи штрафів, причетність до проведення процедури банкрутства боржника тощо.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика основних підходів до управління факторингом як варіанту погашення дебіторської заборгованості підприємства

Основні характерні ознаки	Підходи до управління	
	Витратний (орієнтація на витрати)	Прибутковий (орієнтація на прибуток)
Методологічна платформа управління	Ефект від застосування факторингової операції покриває витрати на дані операції та забезпечує цільову норму прибутковості	Збалансування впливу основних параметрів факторингу на прибуток, при цьому враховували витрати, пов'язані з ним, реакцію покупців та конкурентів
Фактори вибору підходу управління	Собівартість товару (продукції, робіт, послуг); витрати, пов'язані з практичним застосування факторингу; прогноз продажів; цільова прибутковість	Витрати; рентабельність продажів; ліквідність підприємства; оцінка реакції покупців; оцінка реакції конкурентів; оцінка стратегічних наслідків
Формулювання фокусу проблеми	Рівень кінцевої прибутковості відносно до витрат, що супроводжують факторинг	Максимізація прибутковості шляхом вибору оптимального балансу між змінами параметрів факторингу та змінами обсягу продажів
Центр відповідальності та контролю за управлінням	Бухгалтерія та/або фінансово-економічний підрозділ підприємства	Керівництво підприємства
Результат обраного підходу до управління	Досягнення короткострокового ефекту; функціональна ізоляція	Досягнення довгострокового ефекту; функціональна інтеграція

Джерело: авторська розробка.

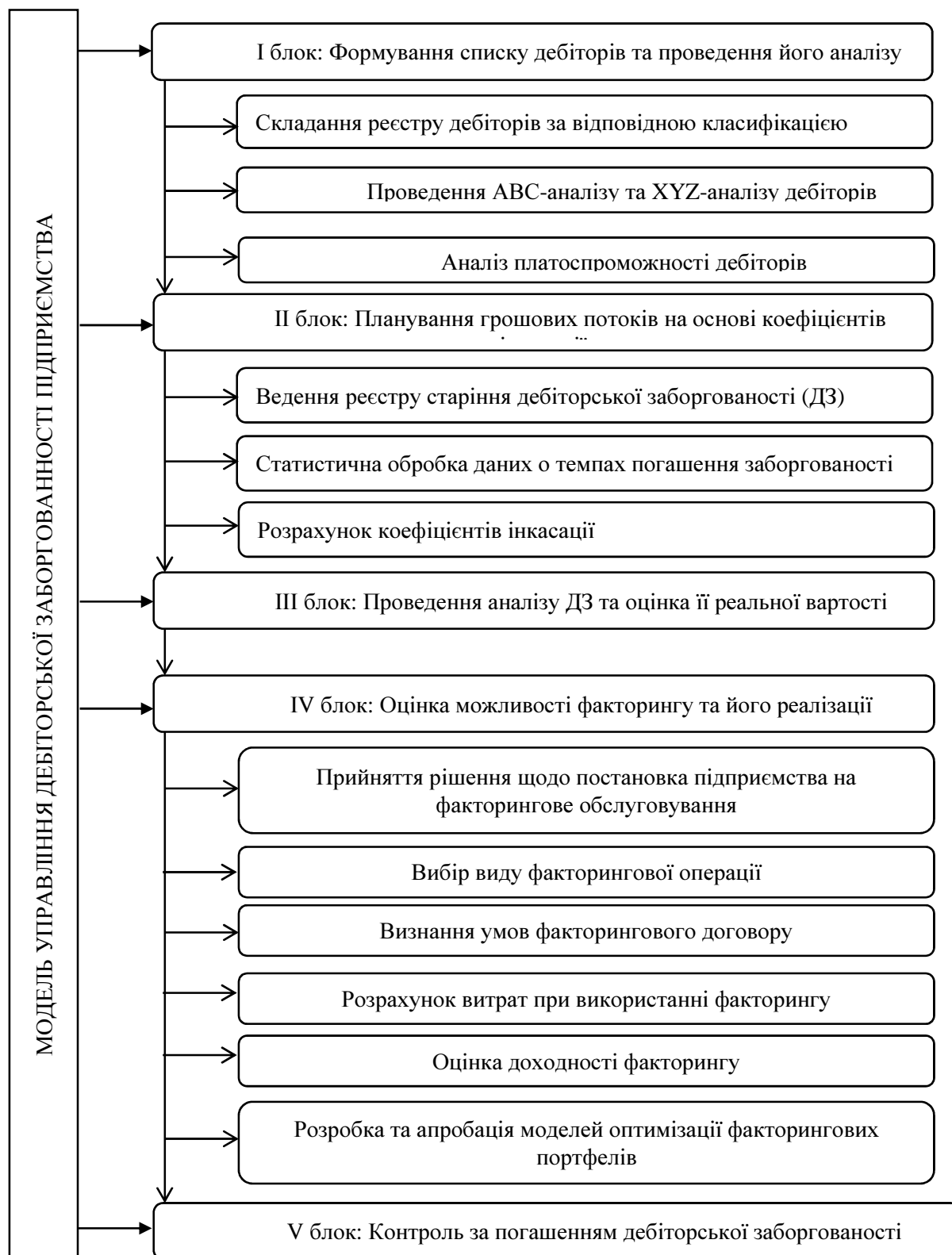


Рис. 1 Модель управління дебіторської заборгованості торгівельних підприємств

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2. Способи погашення дебіторської заборгованості за товари

Якість дебіторської заборгованості (Dq)	Група контрагентів за результатами сумісного ABC та XYZ аналізу	Рекомендований спосіб погашення дебіторської заборгованості за товари для даної сукупності контрагентів
Нормальний $Dq < 40\%$	AX, BX, CX	Грошовий розрахунок
	AY, BY, CY	Грошовий розрахунок
	AZ, BZ, CZ	Грошовий розрахунок
Передкризовий $40\% \leq Dq \leq 50\%$	AX, BX, CX	Грошовий розрахунок
	AY, BY, CY	Грошовий розрахунок
	AZ, BZ, CZ	Вексельний розрахунок
Кризовий $Dq > 50\%$	AX, BX, CX	Грошовий розрахунок
	AY, BY, CY	Вексельний розрахунок
	AZ, BZ, CZ	Факторинг

Джерело: авторська розробка

Структура способів погашення дебіторської заборгованості формується з результатами об'єднаного ABC та XYZ аналізу. Запропоновану структуру застосування грошових та негрошових інструментів погашення дебіторської заборгованості та якості дебіторської заборгованості (Dq) наведено в табл. 2. Тобто, факторинг, як варіант погашення дебіторської заборгованості із залученням третьої сторони, доцільно використати для дебіторів, які увійшли у групи AZ, BZ, CZ.

Висновок. Методологічна платформа формування моделі вибору факторингового є моделі портфельних інвестицій. У. Шарп при розробці САМР визначив припущення формування портфеля [9]. Аналіз особливостей факторингу, дозволяє визначити адаптовані припущення до оптимізації факторингового портфелю, а саме: визначив до факторингової угоди після проведення детального аналізу умов:

1. Дебітори підприємства не повинні бути залежними – фактор як, правило, проводить перевірку на наявність афілійованих осіб. Афілійовані особи не повинні входити у факторинговий портфель.

2. Оцінка портфеля факторингу визначається на підставі двох факторів: прибутковості операції та рівню ризику.

3. При виборі декількох портфельів факторингу, підприємство повинно обрати портфель з максимальною прибутковістю.

4. Підприємство бажає зменшити ризики, тобто обирає портфель з найменшими ризиками (відповідно Шарпу – стандартне відхилення).

1. Белозерцев В. С. Фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості підприємства: теоретичний аспект / В. С. Белозерцев // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 4/5 (24).

2. Василюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / М. М. Василюк. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

3. Вергун В. А. Практика використання портфелю факторингових послуг в Україні в умовах фінансової кризи / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр., 2010.

4. Єлісєєва О. К. Особливості складання фінансової звітності банківськими установами України / О. К. Єлісєєва, А. О. Нетета // Херсонський державний університет: Економічні науки. – 2015. – Випуск 11, Частина 3.

5. Мищенко А. В. Оптимизационные модели управления финансовыми ресурсами предприятия: [монография] / А. В. Мищенко, Е. В. Виноградова. – М.: РИОР; ИНФРА-М, 2013.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua/nlk>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instbuh/psbu>

8. Цивільний кодекс України 2003р. № 435-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

9. Шарп У. Ф. Теория портфеля и рынка капиталов / У. Ф. Шарп // *The Journal of Finance*. – 1970. – XIX.