

МІСЦЕ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ЇЇ СТЯГНЕННЯ

Анотація. Проведено обґрунтування необхідності використання методів конкурентної розвідки в процесах управління та стягнення дебіторської заборгованості.

Аннотация. Обоснована необходимость использования методов конкурентной разведки в процессах управления и взыскания дебиторской задолженности.

Annotation. Necessity of use of methods of competitive investigation for managerial processes and collectings debts has been proved.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, короткострокова та довгострокова дебіторська заборгованість, сумнівний борг, конкурентна розвідка.

Відвантажити продукцію, товари, виконати роботи, надати послуги і... не отримати своєчасної оплати – така ситуація є типовою для сьогоднішнього і властива майже всім українським підприємствам, котрі займаються як внутрішньою, так і зовнішньою торгівлею. Наявність дебіторської заборгованості призводить до вилучення грошових коштів із обігу, що фактично позбавляє більшість суб'єктів господарювання можливості нормально функціонувати. Для того щоб не опинитися в положенні "чоботаря без чобіт", необхідно навчитися правильно управляти дебіторською заборгованістю і, що не менш важливо, розробити схему її стягнення.

Питанням обліку та аналізу дебіторської заборгованості присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких, як: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., М. Добій, Костюченко В. М., Литвин Б. М., Маслова С. І., Мних Є. В., Нападівська Л. В., Савицька Г. В., Соколова Я. В., Стельмах М. В., Чумаченко М. Г., Шаповалова А. П. та ін.

Проте серед усього розмаїття існуючих літературних доробків важко знайти роботи, які б розкривали роль конкурентної розвідки в системі ефективного управління дебіторською заборгованістю та розробці методів її стягнення. Саме у вирішенні даної проблеми і полягає головна мета цієї статті.

Для реалізації поставленої цілі необхідно виконати такі завдання:

вивчити сутність та види дебіторської заборгованості;

встановити джерела, з яких можна отримати інформацію про дебіторів;

визначити місце конкурентної розвідки в управлінні дебіторською заборгованістю;

вияснити основні причини несплати боргу;

розробити методи стягнення дебіторської заборгованості.

Об'єктом даної статті виступає дебіторська заборгованість, а предметом – визначення ролі конкурентної розвідки в управлінні дебіторською заборгованістю.

В умовах сучасної ринкової економіки суб'єкти підприємництва незалежно від етапу фінансово-господарської діяльності стикаються з проблемою виникнення та стягнення дебіторської заборгованості. Іноді навіть незначна затримка платежу може призвести до катастрофічних наслідків: банкрутства, згортання інвестиційних програм, необхідності брати в борг. Для того щоб не опинитися в одному із перерахованих скрутних становищ, варто сформувати цілісну, ефективну, а головне, дієздатну систему повернення заборгованості.

Згідно із П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість", під поняттям "дебітори" необхідно розуміти юридичних та фізичних осіб, котрі у зв'язку з минулими подіями заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів чи інших активів. Відповідно дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

Тепер розглянемо види дебіторської заборгованості:

довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає під час нормального операційного циклу і буде погашена після дванадцяти місяців із дати балансу;

поточна заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає під час нормального операційного циклу чи буде погашена протягом дванадцяти місяців із дати балансу [2].

У свою чергу, поточна дебіторська заборгованість, залежно від ступеня вірогідності її отримання, підрозділяється на:

безнадійну, тобто таку, відносно якої існує впевненість щодо її неповернення боржником;

сумнівний борг – це сума поточної заборгованості, відносно якої існує невпевненість щодо її погашення боржником [3].

Варто зазначити, що для всіх фінансово-господарських правовідносин характерним є ризик виникнення боргу. Ось чому головним завданням кожної компанії можна вважати недопущення безнадійної та зведення до мінімуму загальної суми сумнівної дебіторської заборгованості.

Якщо ж ситуація склалася таким чином, що проблемної чи безнадійної заборгованості уже не уникнути, то в

даному випадку необхідно якнайшвидше зібрати максимум інформації про боржника (встановити його благонадійність та платоспроможність) і розробити механізм стягнення з нього належної суми грошових коштів.

Для визначення платоспроможності юридичної особи можна використовувати такі дані:

1. Інформацію, яка міститься у відкритих джерелах:

відомості, що надійшли безпосередньо від самої юридичної особи;
запити засновницьких документів, реєстраційних свідоцтв, ліцензій і т. д.;
вивчення результатів податкових або аудиторських перевірок.

2. Інформацію, отриману від державних органів:

в органах державної податкової служби можна віднайти відомості про: державну реєстрацію; назву; юридичну і фактичну адресу підприємства; коди; ідентифікаційні номери; розмір статутного фонду; засновників та їх частки в статутному фонді; місцезнаходження філіалів; розрахункові рахунки в банках і т. д.;

правоохоронні органи, крім загальної інформації, можуть надати ще й компрометуючі відомості, наприклад факти притягнення до кримінальної чи адміністративної відповідальності;

в органах державної статистики можна отримати інформацію про баланс підприємства, активи, акціонерів;

також варто звернутися до органів виконавчої влади, Державної митної служби, Антимонопольного комітету, Товариства захисту прав споживачів.

3. Інтернет, інформацію із ЗМІ. Моніторинг відомостей за певний проміжок часу на предмет наявності згадуванн про саме підприємство, його керівництво, засновників, працівників.

4. Відомості комерційних структур (банків, контрагентів, ділових партнерів), будь-яка інформація комерційного та приватного характеру.

5. Інформацію, отриману за допомогою оперативних методів:

агентурний метод (введення власного агента в компанію чи вербування працівника самого підприємства);

використання оперативно-технічних засобів для зняття інформації із каналів зв'язку, комунікаційних мереж, прослуховування приміщень і транспортних засобів;

стеження як за конкретними особами (директор, бухгалтер), так і за стаціонарними об'єктами (офісні приміщення, склади), у ході якого встановлюються та фіксуються зв'язки, відвідувачі, активність роботи, завантаженість складів і т. д. [4].

Саме збором інформації про боржника і має займатися конкурентна розвідка, основне завдання якої якраз і полягає в отриманні та аналітичній обробці відкритих інформаційних матеріалів про підприємство за умови дотримання норм чинного законодавства.

Далі необхідно визначити причини несплати заборгованості, які в глобальному масштабі можна об'єднати в чотири великих групи:

перша група – причини економічного характеру – найбільш актуальні в умовах сьогодення. Вони передбачають, що покупець є добросовісним, проте у зв'язку з кризовими процесами на ринку відчуває тимчасовий дефіцит обігових коштів;

друга група – причини "політичного" характеру. Боржник має кошти і не відмовляється платити, але не робить цього вчасно. Затримка з оплатою може бути "нормальною" для даної компанії, наприклад, через монополне положення на ринку чи значні переваги в економічному потенціалі, що дозволяє підприємству нав'язувати власний "стиль" роботи. Дана ситуація також може бути пов'язана із особливістю фінансової стратегії боржника, котрого влаштовує "жити в борг" і розвивати за рахунок цього свій бізнес;

третя група – форс-мажорні обставини (дія непередбачуваних сил). У якості таких факторів можуть виступати не тільки природні катаклізми і стихійні лиха, аварії та інші техногенні катастрофи, але й втручання в роботу підприємства компетентних органів;

четверта група – причини недобросовісності боржника. Наприклад, покупець із самого початку не мав наміру розраховуватися. Із такими дебіторами часто доводиться мати справу тим компаніям, які через особливості власної продукції змушені працювати з дрібними замовниками та фізичними особами [5].

Після визначення причин несплати можна переходити до розробки методів стягнення дебіторської заборгованості.

Загальноприйнятими є такі етапи стягнення дебіторської заборгованості:

1. Досудове врегулювання і повернення заборгованості.

2. Направлення справи до суду.

Методи досудового врегулювання можна класифікувати таким чином:

психологічні. До них відносять постійне нагадування по телефону, факсу, пошті, боржник повинен знати, що затримка платежу непокоїть кредитора. Більш складним, а значить, і дієвим є поширення інформації про затримку оплати серед суміжних постачальників та інших зацікавлених осіб. Психологічний вплив виявляється ефективним, якщо використовується для роботи з добросовісними дебіторами;

економічні. До економічних методів варто віднести фінансові санкції та заставні відносини. Застава слугує найбільш ефективним важелем впливу на боржника, оскільки може бути реалізована за заниженою ціною;

юридичні. Застосування методів юридичного впливу передбачає звернення до правоохоронних органів і проведення досудової перевірки боржника, яка може стимулювати останнього якнайскоріше погасити заборгованість [5].

Узагальнюючи статистику, спостереження й оцінки багатьох спеціалістів із повернення боргів, можна скласти таблицю розподілу ефективності використання найбільш поширених методів впливу на дебіторів.

Таблиця

Оцінка ефективності методів стягнення дебіторської заборгованості

Методи впливу	Коефіцієнт корисної дії, %	
	добросовісний дебітор	недобросовісний дебітор
1. Усні нагадування (залежно від інтенсивності)	10–20	1–2
2. Письмові нагадування (залежно від інтенсивності)	15–30	1–2
3. Направлення позову до суду (сам факт)	20–40	5–15

4. Виконання рішення суду	30–50	10–20
5. Фінансові санкції (залежно від розміру)	40–60	2–10
6. Застава (залежно від ліквідності)	80–90	70–80
7. Вірогідність втратити репутацію	30–40	1–5
8. Призупинення поставок	10–30	5–20
9. Втручання офіційних та контролюючих органів (залежно від установи)	50–70	20–40

Як видно із даних таблиці, ефективність використання того чи іншого методу стягнення заборгованості залежить від добросовісності дебіторів.

У літературних джерелах часто можна зустріти таку типологію клієнтів-боржників:

"шахрай". Клієнт із самого початку не збирався розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

"махінатор". Клієнт знає про борг, але намагається використати його як елемент шантажу з метою отримання певних преференцій;

"нелояльний". Клієнт пам'ятає про борг, але, маючи більш значних кредиторів, не поспішає розраховуватися;

"спокійний". Клієнт пам'ятає про борг, проте вважає, що немає нічого страшного в тому, щоб деякий час покористуватися позиченими коштами;

"неорганізований". Клієнт може прострочити платіж, але після нагадування повертає гроші;

"добросовісний". Клієнт завжди вчасно гасить свою дебіторську заборгованість [5].

Ось чому важливою стає необхідність розробки шкали, відповідно до якої можна було б оцінити благонадійність та добросовісність боржника, застосування даної шкали допомогло б правильно вибрати методи впливу на того чи іншого дебітора.

У даній статті було розглянуто сутність та види дебіторської заборгованості, обґрунтовано необхідність використання методів конкурентної розвідки під час процесів управління та стягнення дебіторської заборгованості, запропоновано розробити шкалу для визначення рівня платоспроможності та добросовісності клієнта-боржника.

Наук. керівн. Пилипенко А. А.

Література: 1. Дебіторська заборгованість : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Голов С. Проблеми і перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23. 3. Горицька Н. Нові національні стандарти / Н. Горицька // Дебет-Кредит. – 2001. – № 6. 4. Унежський С. Уроки безпеки бізнесу. Дебіторська заборгованість. Попередження і стягнення / С. Унежський // Безпека для всіх. – 2011. 5. Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : монографія / С. А. Кузнецова. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2004. – 256 с.