

ПОЛІТИКА ТА ПРОЦЕДУРИ СТЯГНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

Трофименко К. В., Трофименко О. В.

*Міжрегіональна Академія управління персоналом
Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України,
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

Великий обсяг корпоративної готівки може бути пов'язаний з дебіторською заборгованістю, яка могла виникнути з різних причин. Компанія могла нерозсудливо розширити свої доходи за рахунок скорочення своїх кредитних обмежень по відношенню до нових клієнтів, чи вона могла надати занадто великий кредит існуючому покупцю, який не в змозі погасити його в короткий термін, чи вона продала товари в період міжсезоння, пообіцявши покупцям довгі терміни оплати, чи можливо, вона працює в галузі, де звичайний період оплати є досить довготривалим. Враховуючи масштаби цієї проблеми, компанія може зіткнутися з потребою в додатковому фінансуванні, щоб підтримати обсяг неоплаченої «дебіторки».

Ця проблема вирішується кількома способами. Один з них – запропонувати покупцям варіант оплати кредитними картами, котрий прискорює час розрахунків всього до декількох днів. Інша альтернатива – проаналізувати вартість фінансування і рівня прострочених боргів, пов'язаних з наданням кредиту покупцю з високим ризиком, і відмовитися від тих, котрі не варті клопоту. Третій варіант – телефонний дзвінок, в ході якого з'ясовуються причини затримки платежу. Далі, як правило, боржнику відправляється лист, за яким, можливо, будуть надсилатися додаткові листи, все більш і більш серйозного змісту. Інколи необхідним є дзвінок юриста компанії, складений і підписаний ним лист [2,3]. В деяких компаніях існує спеціальний штат працівників, в обов'язки яких входить відвідування клієнтів, які мають прострочені рахунки. Існує варіант, в ході якого, працівникам, які займаються збутом, слід платити комісійні, виходячи із грошових сум, отриманих від покупців, а не від обсягу проданих ними товарів чи послуг. Таким чином, збутовики будуть прямо зацікавлені в надходженні платоспроможних покупців і отриманні від них оплати. І нарешті, розглянути можливість скорочення числа днів в стандартних строках оплати, хоч це може стати проблемою для існуючих клієнтів, які звикли до більш тривалих строків оплати.

Якщо всі ці заходи не приносять бажаного результату, то рахунок може бути передано в агентство, яке спеціалізується на стягненні заборгованостей. За свої послуги такі агентства беруть значну плату, але нерідко такі заходи є єдиною розумною альтернативою. Прямі юридичні дії коштують занадто дорого, нерідко ведучи до банкрутства рахунку.

Зменшення дебіторської заборгованості потрібно розглядати як одну з найкращих форм доступного фінансування, оскільки воно не вимагає залучення боргу із зовнішніх джерел.

Якщо з будь-яких причин дебіторська заборгованість виникла, необхідний точний методичний підхід для стягнення дебіторської заборгованості. Стягнення дебіторської заборгованості можна розподілити на три етапи:

1. Підготовчі заходи щодо зменшення ризиків виникнення заборгованостей — вивчення контрагента, його підприємницької діяльності.

а) Договірна робота (встановлення відповідальності, забезпечення зобов'язань, порядок вирішення спорів);

б) Облік господарських договорів (включаючи договори, які укладені шляхом обміну листами, прийняттям замовлення до виконання та ін.).

2. Контроль за виконанням договорів та досудове врегулювання господарського спору, що виник у зв'язку з невиконанням умов договору, який в свою чергу включає:

а) контроль виконання договірних зобов'язань (юридичний, бухгалтерський, фактичний);

б) своєчасне вжиття заходів щодо з'ясування причин порушення зобов'язань, прогнозування порушень;

в) вирішення питання про можливість, необхідність та доцільність застосування досудового порядку врегулювання спорів;

г) підготовка та направлення боржнику претензії;

д) дії за результатами розгляду претензії;

е) судове провадження.

3. Примусове виконання рішення суду про стягнення заборгованості та неустойки за договором [1, с. 159-160, 2,3].

Перший етап є найважливішим, оскільки наслідки простіше спрогнозувати та попередити, ніж потім усувати. Тому перш ніж укласти договір потрібно уважно вивчити ділову репутацію контрагента, чи мав він неплатежі за господарськими договорами, чи має заборгованості перед бюджетом, чи зверталися щодо примусових стягнень на майно контрагента за судовими рішеннями до органів виконавчої служби, чи виступає контрагент у судових процесах як відповідач, які активи та статутний фонд, та чи є серед засновників фізичні особи з кримінальним минулим. На сьогоднішній день інформацію про будь-яку юридичну особу можна отримати у державного реєстратора, сплативши один неоподаткований мінімум за одержану довідку. Окрім того, для попередження дебіторської заборгованості можна застосовувати дієві методи — передоплату або банківський акредитив. Ці заходи гарантують вчасну та безпроблемну оплату.

1. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства// Актуальні проблеми економіки. - №1(67). - 2007. - с. 156-163.

2. www.vobu.com.ua

3. delovie-otraslevie-izdaniya.org.ru

POLICY AND PROCEDURES OF PENALTY OF ACCOUNT RECEIVABLE**Kateryna Trofimenko, Olexandr Trofimenko***Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel*

This article is about enterprises' policy concerning a debt receivable