

УДК 657(07)

Бродська І.І. , к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена теоретико-методичним основам та практичним питанням підвищення якості та ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств з метою збільшення прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та подолання кризи неплатежів.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, платоспроможність, прибутковість, ефективність.

Brodskia I.

PERFORMANCE MANAGEMENT RECEIVABLES AND PAYABLES OF: ACCOUNTING AND ANALYTICAL ASPECTS

Article is devoted to theoretical and methodological foundations and practical issues of improving the quality and efficiency of receivables and payables of enterprises to increase profitability, solvency, financial stability and non-payments crisis.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, managing receivables and payables.

Бродская И.И.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена теоретико-методическим основам и практическим вопросам повышения качества и эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятий с целью увеличения прибыльности, платежеспособности, финансовой устойчивости и преодоления кризиса неплатежей.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление дебиторской и кредиторской задолженностями.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Динамічність розвитку суб'єктів господарювання, невизначеність сучасного

економічного, фінансового і політичного простору під впливом світової фінансово-економічної кризи ускладнюють здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в повному обсязі у встановлений термін. Важливого значення в системі розрахунків набувають питання своєчасної оплати як за відвантажену продукцію, так і за матеріальні цінності, фінансові ресурси, отримані від зовнішніх контрагентів; своєчасної виплати заробітної плати персоналу і сплати податків, зборів та інших платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Під впливом нестабільності зовнішнього оточення знижуються темпи зростання обсягів виробництва, скорочуються види діяльності, сповільнюються і припиняються інвестиційні процеси. Промислові підприємства не здатні підтримувати той рівень розвитку, який досягли при порівняно стабільній ситуації на ринках товарів, фінансових послуг. У зв'язку з цим виникає потреба у розробці ефективного організаційно-економічного механізму управління господарською і фінансово-економічною діяльністю підприємств. Домінуюче значення набувають завдання щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованостями досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: Вілсон Е., Макмінн М., Хелферт С., Ван Хорн Дж. К., Брігхем Е., Бернстайн Л., Брейлі Р. та ін. Окремо проблеми управління дебіторською або кредиторською заборгованостями розглядалися в працях Бланка І., Бочарова В., Горового Д., Ковальова В., Лігоненко Л., Новікової Н., Смачило В., Савіна А. та ін. Що стосується аспектів одночасного управління обома заборгованостями, то їм присвячена значно менша кількість робіт таких авторів, як Крейніна М.Н., Кулаєв Д., Лисенко Н., Ходус А., Чайников В.В. та ін.

Вивчення опублікованих праць та практика господарської діяльності свідчать про неповне висвітлення принципово важливих питань щодо економічної природи заборгованостей, систематизації їх видів та механізмів формування, і як наслідок, ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Цілі статті. Метою дослідження є удосконалення системи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства для створення передумов покращення фінансового стану суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як економічна категорія дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями й покупцями в процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та обумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які складаються в процесі виробництва, реалізації та організації розрахунків. Рушійним мотивом цих відносин є одержання майбутніх економічних вигід. У системі цих відносин будь-яке підприємство знаходиться у двоякому становищі: одночасно є як продавцем, так і покупцем, як кредитором, так і дебітором.

Як система відносин дебіторська та кредиторська заборгованості неоднорідні за своїм складом. Від правильної класифікації залежить не тільки порядок їх обліку, але й ефективність управління. Визначаючи заборгованості як систему економічних відносин, елементи поточних активів і поточних пасивів, які у своєму русі відображають єдиний процес кругообігу фінансових коштів і є взаємозалежними об'єктами управління, пропонуємо їх систематизувати за такими напрямками:

- об'єктами-товарні й нетоварні (розрахункові);
- суб'єктами (контрагентами) - заборгованість покупців (покупцям); постачальникам (постачальників); інших контрагентів;
- місцем виникнення щодо підприємства - зовнішні й внутрішні;
- строками погашення – заборгованості, що обслуговують поточну діяльність, і поточну частину довгострокової заборгованості, строк оплати якої настає в поточному періоді;
- чинниками виникнення - оплата з відстроченням платежу й авансові розрахунки;
- характером виникнення - припустимі (нормальні) й невинуваті, які пов'язані з порушеннями фінансової дисципліни;
- виконанням умов договору - зі строком оплати, який ще не настав, із простроченим строком та з відстроченими платежами;
- ймовірністю повернення - заборгованості, які потенційно можуть бути погашені, сумнівні й безнадійні;
- тривалістю взаємин з контрагентами – тривалі, періодичні, виникаючі спонтанно;
- умовами кредитування - з фіксованим строком погашення; кредит з поверненням лише після фактичної реалізації товарів; кредитування за відкритим рахунком; кредитування за кредитним

лімітом тощо.

Управління економічними процесами або явищами в межах конкретного підприємства вимагає чіткого розуміння причинно-наслідкових зв'язків, умов і факторів їх формування. Відповідно до завдань управління фактори, що визначають розмір, склад, ефективність функціонування дебіторської та кредиторської заборгованостей, згруповані таким чином:

- зовнішнього середовища – макро- і мікро-;
- внутрішнього середовища – об'єктивні й суб'єктивні;
- за природою виникнення - економіко-організаційні, обліково-фінансові, юридичні (правові);
- за об'єктом управління – ті, що впливають на товарну та на розрахункову форми заборгованостей;
- за суб'єктами взаємин – ті, що формують відносини з постачальниками та з покупцями;
- за стадією руху – ті, що сприяють виникненню або погашенню заборгованостей;
- за характером виникнення – ті, що формують нормальну та неприпустиму заборгованість;
- за видами діяльності – операційної, інвестиційної й фінансової.

Дебіторська та кредиторська заборгованість, з одного боку, перебувають «по різні сторони» балансу, з іншого боку, вони представляють «дві сторони однієї медали»: відтік та приплив коштів, які істотно впливають на фінансове благополуччя підприємств.

Також варто наголосити на тому, що необхідно своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. За таких обставин з'являються фінансові утруднення через нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, зростає ризик непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому у даній ситуації слід здійснювати такі заходи:

- визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями;
- збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями;
- вести оперативний контроль за надходженням готівки;
- своєчасно визначати сумнівну заборгованість;

- вчасно надавати платіжні документи;
- вести політику стягнення боргів по заборгованості;
- припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну.

Політика стягнення може включати такі процедури як: відправку листів, телефонні дзвінки, відвідування боржника представником підприємства і заходи юридичного характеру. Тобто, є шанси, що всі ці заходи дадуть можливість звести до мінімуму обсяги сумнівної заборгованості та уникнути її перетворення на безнадійну.

Велике значення слід приділити вибору форм розрахунків з покупцями та замовниками. Вдалий вибір форми розрахунків дасть можливість покращити взаємовідносини з покупцями та сприятиме більш швидкому розрахунку за поставлену продукцію, виконані роботи чи надані послуги. Потрібно наголосити на необхідності регулювання руху первинних документів шляхом створення графіку документообороту. Таким чином, з'явиться можливість проведення контрольних дій за первинними документами, що стосуються обліку дебіторської заборгованості.

Індивідуальні підходи до управління заборгованостями підкреслюють високу значущість цих процесів та їх вплив на розвиток і результати діяльності підприємств. Але взаємозв'язок та взаємозумовленість руху заборгованостей вимагають відповідної координації, що викликає необхідність розгляду самостійної області управління - узгодженого управління обома видами заборгованостей.

Об'єктом управління є економічні відносини з контрагентами в процесі поточної діяльності з приводу надання й одержання відстрочок платежів за товарними та розрахунковими операціями. Основні суб'єкти управління перебувають у сфері фінансового менеджменту, але їх рішення повинні бути погоджені з фахівцями, що займаються продажами та закупівлями, з юридичними службами підприємств. Основними критеріальними оцінками у процесі прийняття рішень є: ліквідність та платоспроможність; фінансова стійкість; оборотність та рентабельність; вартість відволікання та залучення фінансових ресурсів; рівень ризиків. Такі цільові настанови відповідають двоєдиній базовій меті бізнесу у вигляді збільшення прибутку та здатності генерувати достатні для бізнесу кошти. Інструментами реалізації поставлених цілей є: підбір контрагентів; визначення умов договорів та здійснення розрахунків; розробка поточних планів та оперативних бюджетів, мотивація та контроль їх

виконання тощо, які забезпечують погодженість у розмірі, швидкості обороту заборгованостей; погодженість у русі матеріальних та грошових потоків; синхронність припливу та відтоку коштів у певні періоди часу.

У системі управління заборгованостями одним з важливих етапів є погоджене прогнозування загального їх розміру у взаємозв'язку з базовими цілями й основними показниками діяльності підприємств. Як елементи балансу заборгованості тісно пов'язані з формуванням фінансових результатів і грошових потоків підприємства. У зв'язку із цим в основу їх прогнозу доцільно покласти систему фінансових звітів, які, з одного боку, є доступною формою інформації, а з іншого боку, дозволяють балансувати залежності обсягів продажів, прибутку, активів та їх фінансування, а також руху грошових потоків. Такий підхід зручний ще й тим, що моделювання різних сполучень показників форм звітності легко здійснювати за допомогою стандартних комп'ютерних програм.

Висновки. Таким чином, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями являє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу узгодженості їх розміру, складу та швидкості руху у часі, що забезпечують необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних коштів.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”/ Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов'язання”/ Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.00 № 20.