

ЯРМАК

Ольга Віталіївна
olgajarmak.09@gmail.com

УДК 658.15

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА
КРЕДИТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

ПРОКУДІН

Кирило Олександрович

к.е.н., доцент, Харківський
торгівельно-економічний
інститут Київського
національного торговельно-
економічного університетуMANAGEMENT OF RECEIVABLES AND
LIABILITIES OF THE ENTERPRISEDOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(2\).8](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(2).8)студент, Харківський
торгівельно-економічний
інститут Київського
національного торговельно-
економічного університету*YARMAK Olha Vitaliivna – PhD in Economics, Associate Professor, Kharkiv Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics**PROKUDIN Kyrylo Oleksandrovych – student, Kharkiv Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics*

У статті розглянуто сучасні підходи до економічного змісту дебіторської та кредиторської заборгованості. Проаналізовано склад та структуру, причини виникнення, строки створення й терміни їх існування та погашення. Окреслено напрямки і прийоми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю та їх співвідношенням. Охарактеризовано основні етапи формування системи управління дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві різними науковцями. Для економічної безпеки і стабільності діяльності підприємства є актуальною тема дослідження та виявлення шляхів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

* * *

В статье рассмотрены современные подходы к экономическому содержанию дебиторской и кредиторской задолженности. Проанализирован состав и структуру, причины возникновения, сроки создания и сроки их существования и погашения. Определены направления и приемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью и их соотношением. Охарактеризованы основные этапы формирования системы управления дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии различными учеными. Для экономической безопасности и стабильности деятельности предприятия является актуальной тема исследования и выявления путей управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

* * *

Introduction. For economic security and stability of the enterprise is an important topic of research and identification of ways to manage receivables and payables. A significant contribution to solving the problems of theoretical and practical aspects of receivables management of enterprises was made by such domestic scientists as O. Lishchenko, I. Sereda, O. Pustiak, Y. Demchenko, O. Rybalko, M. Sychova, N. Sirenko, O. Smirnova et.al. However, the multifaceted nature of the problem requires further research on the theoretical and methodological foundations of ensuring the formation and functioning of an effective management system of receivables of the enterprise.

The purpose of the work is in the researching and studying the management system of receivables and payables at the enterprise.

Results. However, opinions on the direct organization of debt management of the enterprise are quite different. The model of receivables management, according to O. Lishchenko, I. Sereda, includes five elements. While O. Pustiak and Y. Demchenko believes that the algorithm for managing the company's calculations for goods, works and services includes as many as eight stages. Thus, according to O. Rybalko and M. Sychova, the receivables management algorithm should include seven stages. In turn, the model of accounts payable management according to N. Sirenko and O. Smirnova includes only three elements. However, as we can see from the above information, most authors forget that in the debt management system one of the important stages is their relationship with the basic goals and key performance indicators of enterprises, as well as with the conditions of business. In this case, if the consideration of the basic objectives in one way or another can still be found in the proposed algorithms for debt management of the enterprise, then taking into account the conditions of development of macro- and mesoenvironment of the enterprise is not carried out.

Conclusion. Thus, the development of management decisions to optimize the level of receivables and payables should be preceded not only by an analysis of the conditions of existence of the enterprise, but also an assessment of the level of manageability of the debt itself. At the same time, at high and medium levels of management, the company's management should use incentives to reduce the level of debt of the company, while at low and insufficient – mostly “heavy”.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, зобов'язання, розрахунки

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, обязательства, расчеты

Keywords: receivables, payables, liabilities, settlements

ВСТУП

Для економічної безпеки і стабільності діяльності підприємства є актуальною тема дослідження та виявлення шляхів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Значний внесок у розв'язання проблем теоретик-

них та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю підприємств здійснено такими вітчизняними вченими, як О.Г. Лищенко, І.С. Серeda, О.В. Пустьяк, Я.М. Демченко, О.М. Рибалко, М.Б. Сичова, Н.М. Сіренко, О.В. Смирнова та ін. Проте багатогранність проблеми потребує подальших досліджень тео-

ретико-методичних основ забезпечення формування та функціонування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю підприємства.

МЕТА роботи полягає у дослідженні та вивченні системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві.

З огляду на вищевикладене метою проведення наукового дослідження є проведення аналізу теоретичних основ та обґрунтування системи управління дебіторською заборгованістю підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розв'язати проблеми, пов'язані з заборгованістю вітчизняних підприємств, та покращити фінансовий стан господарюючих суб'єктів має допомогти впорядкування основних етапів формування політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Проте думки стосовно безпосередньої організації здійснення управління заборгованістю підприємства досить таки різняться.

Модель управління дебіторською заборгованістю, на думку О.Г. Лищенко, І.С. Середи, включає п'ять елементів:

1) статичний аналіз фінансової інформації стосовно дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація значень основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу;

2) динамічний (трендовий) аналіз та оцінка тенденцій розвитку ситуації із погашенням контрагентами дебіторської заборгованості;

3) обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки оплати рахунків покупцями;

4) рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (використання обліку векселів, факторингу та форфейтингу боргових вимог підприємства до третіх осіб для покриття поточної потреби у капіталі);

5) контроль простроченої дебіторської заборгованості та запобігання формування безнадійної заборгованості тощо [2, с. 85].

О.В. Пустяк і Я.М. Демченко вважають, що алгоритм управління розрахунками підприємства за товари, роботи, послуги включає аж вісім етапів.

1. Управління розрахунками з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами на підприємстві повинно розпочинатися з аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, який варто здійснювати за даними бухгалтерської звітності, а також з аналітичного обліку розрахунків із кредиторами за попередні роки. Для забезпечення достовірності інформації доцільно досліджувати не менше трьох попередніх періодів, приділяючи особливу увагу темпам зростання кредиторської заборгованості в найбільш нестабільні роки.

2. Визначення кола потенційних контрагентів полягає в їх попередній перевірці та аналізі до початку співпраці й подальшому оцінюванні результатів роботи з ними. Що стосується планування розміру товарної кредиторської заборгованості, то основою його прогнозу має бути система фінансових звітів, оскільки як елемент балансу вона тісно пов'язана з формуванням фінансових результатів і грошових потоків підпри-

ємства. Такий підхід зручний ще й тим, що моделювання різних сполучень показників форм звітності легко здійснювати за допомогою стандартних комп'ютерних програм.

3. Під час побудови системи розрахунків важливого значення набуває правильне визначення принципів їх організації, які є такими:

– грошові кошти суб'єктів господарської діяльності підлягають обов'язковому зберіганню на рахунках в установах банків;

– постачальники та покупці мають право вільного вибору форми безготівкових розрахунків і способу платежу, що узгоджується під час укладання договорів поставок або договорів підяду;

– учасники розрахункових відносин повинні використовувати розрахунково-платіжні документи типової форми;

– розрахунки з постачальниками потрібно здійснювати одразу після відпуску (відвантаження) товарів, надання послуг або одночасно з ними;

– платежі за товари й послуги з рахунка підприємства здійснюються за згодою (акцептом) платника (власника рахунку) після перевірки виконання постачальником договірних умов;

– платежі мають здійснюватися через установи банку та під їх контролем тільки за розпорядженням платника й за наявності у нього необхідних коштів;

– взаємні претензії за розрахунками між платником та одержувачем коштів розглядаються сторонами у претензійно-позовному порядку без участі банку.

4. Оптимізація кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги повинна передбачати пошук нових підходів, за допомогою яких її зміна зможе позитивно впливати на діяльність підприємства. Мінімізація ж полягає у створенні механізму управління кредиторською заборгованістю, за яким вона максимально зменшуватиметься або повністю погашатиметься.

5. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із кредиторами має передбачати визначення елементів облікової політики стосовно заборгованості постачальникам і підрядникам та закріплення їх відповідними розпорядчими документами; достовірне, своєчасне, повне та кредиторської заборгованості за допомогою відповідних облікових процедур, прийомів і способів; складання звітності про стан заборгованості на основі отриманої та обробленої інформації. Водночас система управлінського обліку заборгованості підприємства перед кредиторами має забезпечувати оперативне отримання інформації про виробничі процеси для прийняття економічно виправданих управлінських рішень зі зниження витрат і збільшення прибутків. Забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми кредиторської заборгованості, вивчення причин виникнення та прорахування її наслідків, регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві – основні складові, які повинні включати система контролю за станом розрахунків із постачальниками й підрядниками.

6. Здебільшого у договорі постачання з відстроченням платежу граничний термін виконання зобов'язань визначається шляхом додавання встановленої кількості днів до дати виникнення заборгованості (це може бути дата підписання угоди, дата відвантаження

товарів, отримання товарів покупцем тощо). Для спрощення розрахунку критичного строку сплати доцільно виділити типові умови надання відстрочки платежу й реалізувати можливість їх обліку у системі управління кредиторською заборгованістю.

7. Зобов'язальні правовідносини визначені часом, а тому мають як відповідний момент виникнення, так і відповідний момент припинення. Поняття «припинення зобов'язання» передбачає припинення правового зв'язку між його сторонами, звільнення їх від прав та обов'язків, що становлять зміст зобов'язання. Тобто кредитор втрачає право вимагати від боржника виконання передбачених у зобов'язанні дій, а боржник звільняється від обов'язку виконувати такі дії під загрозою застосування до нього заходів відповідальності. Підстави для припинення зобов'язань передбачено Цивільним кодексом України. Вони поділяються на такі, що залежать від волі сторін у зобов'язанні (належне виконання, передання відступного, зарахування, за домовленістю сторін), прощення боргу, поєднання боржника та кредитора в одній особі), і навпаки (неможливість виконання, смерть фізичної особи, ліквідація юридичної особи).

8. Важливу роль у підвищенні ефективності управління розрахунками відіграє чітке розмежування обов'язків між працівниками підприємства, дотримання ними фінансової дисципліни, постійне підвищення кваліфікації та професіоналізму співробітників [1, С. 88–95]. Для оцінювання ефективності управління заборгованістю доцільно:

- стежити за ефективністю роботи підприємства, порівнювати показники його діяльності з показниками діяльності інших суб'єктів господарювання (основних конкурентів) та середнім показником галузі;

- у партнерських відносинах із постійними кредиторами, визначивши причини успішної співпраці, використовувати набуті знання для побудови вдалих стосунків із потенційними контрагентами;

- визначити несприятливі для підприємства партнерські зв'язки, які сповільнюють його господарську діяльність, з подальшим усуненням та запобіганням їхній появі у майбутньому.

Так, на думку О.М. Рибалко та М.Б. Сичової, алгоритм управління дебіторською заборгованістю має включати сім етапів:

- першим етапом є аналіз дебіторської заборгованості у минулому періоді;

- другим етапом є формування принципів кредитної політики стосовно покупців;

- на третьому етапі формуються відповідні параметри згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості;

- четвертий етап спрямований на формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;

- п'ятий етап – формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розроб-

лення низки заходів для погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені;

- шостий етап – забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення у грошову форму оборотних активів.

- сьомий етап – побудову ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості – необхідний для того, щоби забезпечити надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але і про відхилення, які можуть бути [3, с. 165–168].

Зі свого боку модель управління кредиторською заборгованістю, на думку Н.М. Сіренко та О.В. Смирнкової, включає всього три елементи:

- 1) статичний та динамічний аналіз формування і погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків;

- 2) обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки;

- 3) запобігати формуванню простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення, за необхідності, пролонгації кредиторської заборгованості тощо [4, с. 45].

Проте, як бачимо з вищевказаної інформації, більшість авторів забуває, що у системі управління заборгованістю одним із важливих етапів є їх взаємозв'язок із базовими цілями й основними показниками діяльності підприємств, а також з умовами функціонування бізнесу. Водночас, якщо врахування базових цілей тим чи іншим способом ще можна віднайти у запропонованих алгоритмах управління заборгованістю підприємства, то врахування умов розвитку макро- та мезосередовища існування підприємства зовсім не здійснюється.

ВИСНОВКИ

Отже, розроблення управлінських рішень стосовно оптимізації рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей має передувати не тільки аналіз умов існування підприємства, але й оцінка рівня керованості самої заборгованості. Водночас за високого та середнього рівнів керованості керівництву підприємства доцільно використовувати заохочувальні заходи для зменшення рівня заборгованості підприємства, тоді як за низького та недостатнього – переважно «важкі».

Використання такого механізму також має не тільки підвищити ефективність управління заборгованістю підприємства, але й надасть додаткові можливості для розвитку підприємства за рахунок надтодження коштів, що вивільняються з обороту.

Список використаних джерел

1. Пустьяк О.В., Демченко Я.М. Ефективність управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги: обліково-аналітичний аспект. *Економіка і регіон*. 2015. № 3. С. 88–95.

2. Лищенко О.Г., Серeda І.С. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво*. 2011. № 3. С. 84–89.

3. Рибалко О.М., Сичова М.Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорі-*

зького національного університету. 2013. № 1 (9). С. 164–169.

4. Сіренко Н.М., Смирнова О.В. Вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Агросвіт*. 2013. № 22. С. 44–46.

References

1. Pustiak O.V., Demchenko Ya.M. The effectiveness of accounts payable management for goods, works, services: accounting and analytical aspect *Economy and region*. 2015. № 3. pp. 88–95. (in Ukrainian).

2. Lyshchenko O.H., Sereda I.S. Accounts receivable

management as a factor of financial stability of the enterprise. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*. 2011. № 3. pp. 84–89. (in Ukrainian).

3. Rybalko O.M., Sychova M.B. Some aspects of effective management of receivables. *Bulletin of Zaporizhzhia National University*. 2013. № 1 (9). pp. 164–169. (in Ukrainian).

4. Sirenko N.M., Smirnova O.V. Improving the management of receivables and payables of the enterprise. *Ahrosvit*. 2013. № 22. pp. 44–46. (in Ukrainian).