

УДК 658.153

*А. Д. Глушко,  
к. е. н., доцент кафедри фінансів і банківської справи,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка, м. Полтава*

## **УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Alina Glushko  
PhD (Econ.), Associate Professor,  
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava*

### **MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN THE SYSTEM OF PROVISION OF EFFECTIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

*У статті проаналізовано наукові підходи до визначення економічної сутності дебіторської заборгованості та встановлено вагомість її впливу на забезпечення стабільної та ефективної діяльності підприємства. Обґрунтовано необхідність побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою покращення фінансового стану, підвищення рівня платоспроможності й фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Розглянуто сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства як складової частини системи управління оборотними активами. Охарактеризовано основні етапи формування системи управління дебіторської заборгованості на підприємстві в напрямку забезпечення ефективної діяльності підприємства. Наслідком впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю правомірно визначено: забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.*

*The article analyzes the scientific approaches to determining the economic essence of receivables and set weight of its influence to ensure stable and efficient operation of the enterprise. The necessity of an effective system of accounts receivable management companies to improve financial position, raising solvency and financial stability entities. The essence of management of accounts receivable of the company as an integral part of the management of current assets is considered. Characterize the main stages of the management of accounts receivable in the company to ensure the efficient business enterprise. The consequence of the introduction of effective management of accounts receivable legally defined: to ensure continuous operation of the company; reducing the volumes of free current assets, and, consequently, reducing the cost of their financing; acceleration of circulating assets turnover; maximizing company profits while maintaining liquidity; increase the level of financial security of the enterprise.*

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, оборотний капітал, ефективність, система управління, оптимізація, інкасація, рефінансування.

**Keywords:** accounts receivable, accounts payable, working capital, efficiency, system management, optimization, collection, refinancing.

**Постановка проблеми.** В умовах посилення процесів глобалізації зростає відкритість національної економіки. З метою забезпечення ефективного функціонування та розвитку, перед вітчизняними суб'єктами господарювання постає необхідність оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища, активізації зусиль щодо нарощення виробничого потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення ринків збуту тощо. Досягти визначений ряд цілей можливо завдяки забезпеченню ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств. У зв'язку з цим актуальність проблеми формування та впровадження дієвої системи управління дебіторською заборгованістю як однієї з найважливіших складових фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах є беззаперечною.

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** Значний внесок у вирішення проблем теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю підприємств здійснено такими вітчизняними вченими, як І. Бланк, Т. Бутинець Н. Власова, С Ковтун, Т. Лівощко, Л. Носач, С. Савлук, Н. Ткачук, М. Чорнобривець, А. Ходус та ін. Проте, багатоаспектність проблеми потребує подальших досліджень теоретико-методичних основ забезпечення формування та функціонування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю підприємства..

**Формулювання цілей статті.** Враховуючи вищевикладене метою проведення наукового дослідження є проведення аналізу теоретичних основ та обґрунтування системи управління дебіторської заборгованості підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методологічні засади формування інформації у бухгалтерському обліку про дебіторську заборгованість та розкриття даних про неї у фінансовій звітності визначені в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до цього Положення – дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [1].

В економічній літературі на сьогоднішній день існує багато трактувань поняття «дебіторська заборгованість». Підходи до визначення цієї категорії вітчизняними та зарубіжними науковцями систематизовано в таблиці 1.

**Таблиця 1.**  
**Підходи до визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість»**

Автор/джерело	Визначення
1	2
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]	Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
Голов С.Ф. [2]	Дебіторська заборгованість – фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони.
Д. Стоун, К. Хітчинг [3]	Дебіторська заборгованість – це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними.
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. [4]	Дебіторська заборгованість – сума боргів, які належать підприємству, фірмі, компанії з боку інших підприємств, фірм, компаній, а також осіб, які являються їх боржниками, дебіторами.
Лищенко О.Г. [5]	Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.
Момот Т. [6]	Дебіторська заборгованість – безвідсоткова позика контрагентам.
Белозерцев В. [7]	Дебіторська заборгованість – грошове вираження результату вимушеної або заздальгідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в

	поточний момент відображений у балансі підприємства як актив.
Кірейцев Г.Г. [8]	Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.
Дубровська Є.В. [9]	Дебіторська заборгованість – це неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Заслужують на увагу підходи зарубіжних науковців до тлумачення дебіторської заборгованості. Так, accounts receivable (анг.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками. Зокрема, як зазначають Д. Стоун та К. Хітчинг, дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними [3].

Професори Гарвардського університету Зві Боді і Роберт К. Мертон визначають дебіторську заборгованість як «рахунки до отримання», зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити корпорації (підприємству) [10].

Західні економісти часто приймають поняття «кредитна політика» та «політика управління дебіторською заборгованістю» як цілісну категорію. Так наприклад, Дж. Ван Хорн розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає у результаті реалізації кредитної політики підприємства, а Барт Едвардс, у своїй книжці «Кредитний менеджмент» використовує поняття «дебіторська заборгованість», суто як термін обліку [11, 12].

Стосовно сучасних вітчизняних вчених, то частина з них розглядає дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства, або які на певний термін знаходяться в інших осіб. Хоч кошти, що вилучені у підприємства, не завжди перетворюються у дебіторську заборгованість. Крайник О.П. та Клепнікова З.В. визначають дебіторську заборгованість у форму відкритого кредиту [13].

Аналіз економічної літератури показав, що на сьогоднішній день серед науковців не існує єдиного підходу до визначення дебіторської заборгованості. В той же час, не викликає сумніву вагомість впливу дебіторської заборгованості на забезпечення стабільної та безперебійної роботи підприємства.

Висока частка дебіторської заборгованості в активах підприємства, особливості її руху впливають на фінансовий стан, рівень платоспроможності й фінансової стійкості суб'єктів господарювання, що визначає необхідність та значимість управління нею. Ефективне управління дебіторською заборгованістю спрямоване на оптимізацію загального розміру та забезпечення своєчасної її оплати.

В економічній літературі існують різні підходи до трактування поняття «управління дебіторською заборгованістю». Так, А. Ходус розглядає процес управління з позиції узгодженості руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка відображається у сформованій сумі вільних коштів та рівні платоспроможності за періодами, що аналізуються [14]. При цьому підкреслюється значимість відповідності матеріальних і фінансових потоків як необхідної умови оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованостей.

С. Ковтун, Н. Ткачук та С. Савлук, орієнтуючись також на швидкості обороту заборгованостей, роблять акцент і на необхідності зіставлення доходу, що одержується від збільшення обсягів продажу при наданні товарних кредитів і збільшенні кредиторської заборгованості, з витратами на їх формування, використання, повернення й прямими втратами від списання, сплати штрафів і неустойок [15].

Правомірно відмітити вартісний підхід І. Бланка до управління дебіторською заборгованістю. Ціна дебіторської заборгованості розглядається з позицій альтернативного використання капіталу [16]. Мінімізація сукупної ціни визначає цільову спрямованість рішень.

Розглянувши різні підходи до управління дебіторською заборгованістю доцільно зазначити, що вони не суперечать, а доповнюють один одного. Основними критеріальними оцінками в процесі прийняття рішень є: ліквідність і платоспроможність; фінансова стійкість; оборотність і рентабельність; вартість відволікання й залучення фінансових ресурсів; рівень ризиків. Дані цільові настанови відповідають двоєдиній базовій цілі бізнесу у вигляді збільшення прибутку й здатності генерувати достатні для ведення підприємницької діяльності кошти.

Узагальнюючи вищезазначене, систему управління дебіторською заборгованістю правомірно визначити як складову частину загального управління оборотними активами й маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати.

На основі систематизації поглядів вітчизняних вчених можна визначити наступні основні складові формування системи управління дебіторською заборгованістю:

- 1) створення комісії з управління дебіторською заборгованістю;

- 2) проведення постійного моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованостей;
  - 3) аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
  - 4) розробка плану управління дебіторською заборгованістю;
  - 5) визначення допустимої величини портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
  - 6) формування принципів кредитної політики та умов кредитування на основі диференціації покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
  - 7) вибір форм розрахунку за товарним кредитом;
  - 8) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
  - 9) побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості [17].
- Етапи формування системи управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання представлені на рисунку 1.

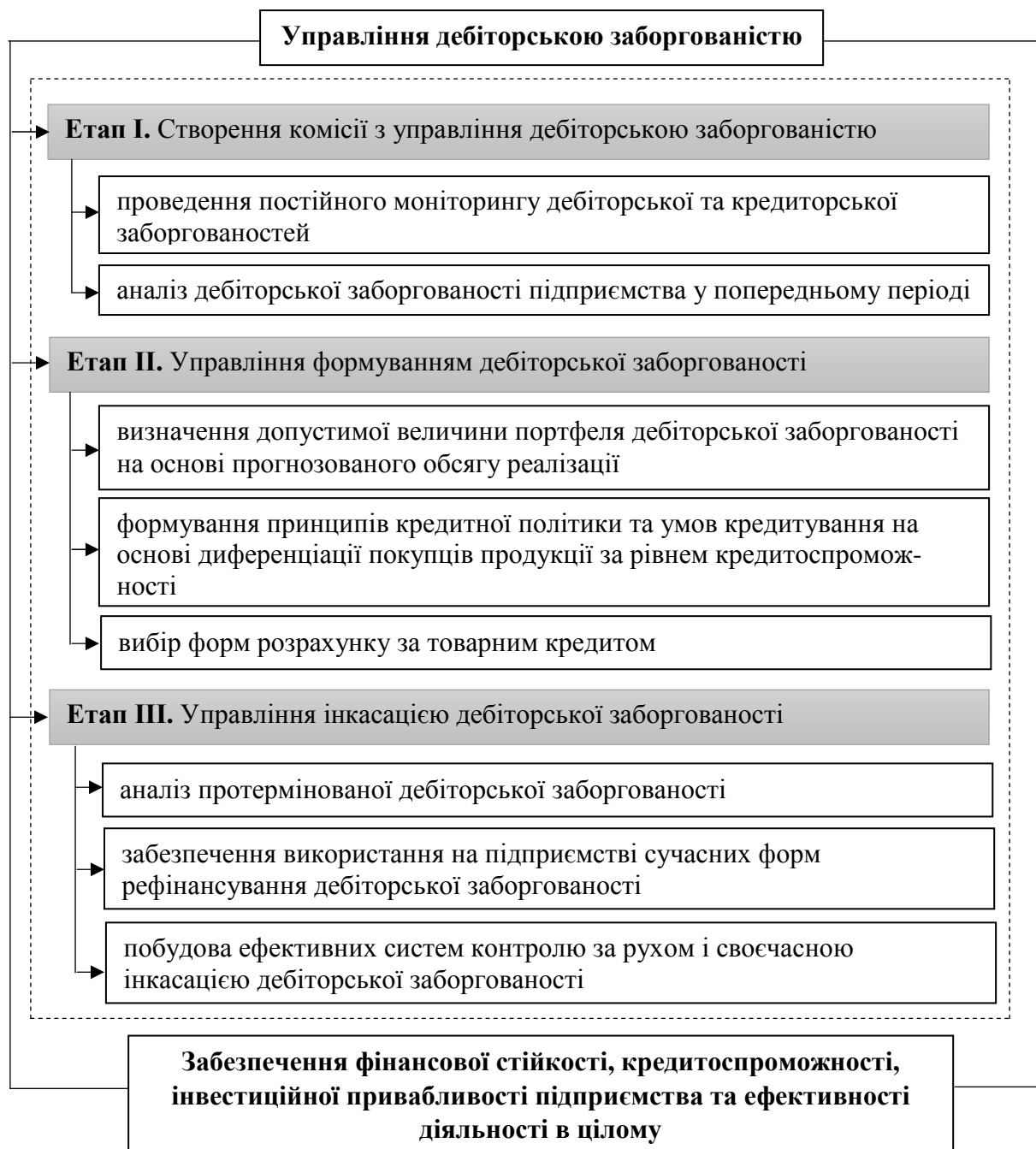


Рис. 1. Порядок формування системи управління дебіторською заборгованістю в напрямку забезпечення ефективної діяльності підприємства

На першому етапі передбачається проведення комплексного аналізу дебіторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

На другому етапі визначається тип кредитної політики, який характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства.

Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний (мінімізація кредитного ризику), помірний (орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу) і агресивний (збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику). Згідно з обраним типом кредитної політики формуються відповідні параметри: 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. Ліміти обмежують обсяги та строки кредитування, тобто опосередковано характеризують рівень ризику втрати підприємством ліквідності, який відповідає обраному типу кредитної політики. Шкали визначають рівень прибутковості, що досягається в процесі реалізації політики.

Даний етап передбачає також формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців. Формування системи стандартів оцінки покупців включає наступні елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоздатність окремих груп покупців, формування експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоздатності покупців, групування покупців за рівнем кредитоздатності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності. Найбільш гнучким інструментом впливу на швидкість повернення коштів в оборот підприємства є надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів.

Третій етап передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Передбачається забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів: факторинг; облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг.

Побудова ефективних систем контролю за своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості здійснюється з метою забезпечення надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути. Це потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства [18].

Наслідком впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю мають стати: забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

**Висновки.** Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів з врахуванням аспектів стратегічного розвитку суб'єкта господарювання та конкретних тактичних цілей є цілісним процесом, що передбачає модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом підприємства в цілому, а також методів оцінки ефективності його функціонування, адекватних умовам трансформації економіки України. Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю підприємства важливою є розробка ефективних механізмів управління ними, спрямованих, у першу чергу, на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості. Запровадження на вітчизняних підприємствах ефективної системи управління дебіторською заборгованістю в умовах посилення відкритості національної економіки є необхідною умовою забезпечення збільшення обсягів реалізації продукції, встановлення довготривалих господарських зв'язків, зниження рівня операційного ризику і як наслідок – підвищення фінансової безпеки.

#### **Література.**

1. П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарії: практ. посіб. / С.Ф. Голов, В.М. Костюшенко. – К.: Лібра, 2001. – 670 с.
3. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. Ю.А. Огибин, Г.А. Огибин. – М.: Сирин, 1998. – 302 с.

4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
5. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони: журнал. – Запоріжжя: Гуманіст. Ун-т «Запоріз. ін-т держ. та муніцип. упр.», 2009. – №1. – С. 114-117.
6. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // Бизнес информ. – 2003. – №11-12. – С. 97-99.
7. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – «Колегіум», 2009. – №11. – С. 23-28.
8. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 469 с.
9. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – Суми: СумДУ, 2009. – №2. – С. 202-205.
10. Боді Зві, Мертон Роберт. Фінанси: Пер. з англ.: навч. посіб./ Зві Боді, Роберт Мертон. – М.: Видавн. Дім «Вільямс», 2000. – 592 с.
11. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
12. Барт Эдвардс. Руководство по кредитному менеджменту / Э. Барт. – М.: Москва, 1994. – 400 с.
13. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб/ О.П. Крайник, З.В. Клепікова. – Львів: Держ. Ун-тет «Львівська політехніка»; Київ: «Декор», 2001. – 260 с.
14. Ходус А. Управління фінансовими потоками підприємства у форматі дебіторської та кредиторської заборгованості [Текст] / А Ходус // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 86 – 89.
15. Ковтун С. Управління затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х.: Фактор, 2007. – 272 с.
16. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – Вып. 2. – 512 с.
17. Чернобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. М. Чернобривець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. – С. 241 – 247.
18. Лівощко Т.В. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства / Т. В. Лівощко, Ю. Сезоненко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А. М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 4. – С. 88 – 93.

#### References.

1. The Ministry of Finance of Ukraine (1999). Provisions of the accounting standard No. 10 “Accounts Receivable”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ z0725-99>.
2. Holov, S.F. and Kostushenko, V.M. (2001), *Bukhhalters'kyj oblik za mizhnarodnymi standartamy: pryklady ta komentarii: praktychnyj posibnyk* [International Standards Accounting: Examples and Comments: A Practical Guide], Libra, Kyiv, Ukraine.
3. Stoun, D. and Hitching, K. (1998), *Buhgalters'kij uchet i finansovyj analiz* [Accounting and financial analysis], Sirin, Moscow, Russia.
4. Rajzberh, B.A., Lozovskyj, L.Sh. and Starodubtseva, E.B. (2007), *Sovremennyj jekonomicheskij slovar'* [Modern Economic Dictionary], 5th ed, INFRA-M, Moscow, Russia.
5. Lyschenko, O.H. and Beskota, H.M. (2009), “Analysis of receivables in the enterprise management system”, *Humanist. Un-t «Zaporiz. in-t derzh. ta munitsyp. upr.»*, vol. 1, pp. 114–117.
6. Momot, T. (2003), “Management of accounts receivable of the enterprise”, *Bizness inform*, vol. 11-12, pp. 97–99.
7. Bielozertsev, V. (2009), “Concerning commodity credit and receivables at the enterprise”, *Ekonomist*, vol. 11, pp. 23–28.
8. Kirejtsev, H.H. (2002), *Finansovyj menedzhment* [Financial Management], ZUL, Kyiv, Ukraine.
9. Dubrovs'ka, Ye.V. (2009), “Investigation of the essence of the concept of Accounts Receivable”, *Visnyk Sums'koho derzhavnogo universytetu*, vol. 2, pp. 202–205.
10. Bodi, Zvi and Merton, Robert (2000), *Finansy: per. z anh.: navch. posib.* [Finance: translation from English: textbook], Vil'jams, Moscow, Russia.
11. Blank, I.A. (2004), *Finansovyj menedzhment* [Financial management], 2 nd ed, Jel'ga, Nika-centr, Kyiv, Ukraine.
12. Bart, Jedwards (1994), *Rukovodstvo po kreditnomu menedzhmentu* [Guide to Credit Management], Moscow, Russia.
13. Krajnyk, O.P. and Klepikova, Z.V. (2001), *Finansovyj menedzhment: navch. Posib.* [Financial management: a manual], Derzh. Un-tet L'vivs'ka politekhnika, Lviv, Ukraine.
14. Khodus, A. (2005), “Management of financial flows of the enterprise in the format of accounts receivable and accounts payable”, *Ekonomist*, vol. 8, pp. 86–89.

15. Kovtun, S., Tkachuk, N. and Savluk, S. (2007), *Upravlinnia zatratamy* [Cost management], Factor, Kharkiv, Ukraine.
16. Blank, I.A. (2002), *Upravlenie formirovaniem kapitala* [Management of formation of capital], 2 nd ed, Jel'ga, Nika-centr, Kyiv, Ukraine.
17. Chornobryvets, M.M. (2013), "Management of receivable of the enterprise", *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 23, pp. 241–247.
18. Livoshko, T. V. and Sezonenko, Yu. (2013), "Management of receivables and accounts payable of industrial enterprises", *Ekonomichnyj visnyk Zaporiz'koi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 4, pp. 88–93.

*Стаття надійшла до редакції 20.07.2018 р.*