

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-88>

УДК 656:658.153

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Рудика В.І.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Чемчикаленко Р.А.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Крупко К.С.

студентка

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто механізми регулювання обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Запропоновано власне бачення угруповання методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю підприємства. Встановлено, що нині різноманіття методів і інструментів регулювання обсягів дебіторської заборгованості значно перевищує відповідний набір методів й інструментів регулювання обсягів кредиторської заборгованості підприємства. Зважаючи на оцінку проблеми управління як дебіторською, так і кредиторською заборгованістю підприємства як єдиного завдання, обґрунтовано необхідність подальшого вдосконалення інструментарію регулювання передусім кредиторської заборгованості підприємства.

Ключові слова: заборгованість, управління, підприємство, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

Рудика В.И., Чемчикаленко Р.А., Крупко К.С. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены механизмы регулирования объемов дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Предложено собственное видение группировки методов и инструментов управления дебиторской задолженностью предприятия. Определено, что в настоящее время многообразие методов и инструментов регулирования объемов дебиторской задолженности значительно превышает соответствующий набор методов и инструментов регулирования объемов кредиторской задолженности предприятия. Учитывая оценку проблемы управления как дебиторской, так и кредиторской задолженностью предприятия как единой задачи, обоснована необходимость дальнейшего совершенствования инструментария регулирования прежде всего кредиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: задолженность, управления, предприятие, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Rudyka V.I., Chemchikalenko R.A., Krupko K.S. MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the mechanisms of regulation of receivables and payables of the enterprise. The actual vision of the grouping of methods and instruments of management of accounts receivable of the enterprise is offered. It is established that at present the variety of methods and instruments for regulating receivables volume significantly exceeds the appropriate set of methods and tools for regulating the amount of accounts payable by the enterprise. Taking into account the assessment of the problem of management of both receivables and accounts payable of the enterprise as a single task, the necessity of further improvement of the instruments of regulation, primarily of company accounts payable, was substantiated.

Keywords: debt, management, enterprise, accounts receivable, accounts payable.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління заборгованістю підприємства (і не важливо, чи це буде дебіторська, чи кредиторська заборгованість) – це значне й трудомістке завдання для керівництва будь-якого підприємства, що працює в умовах, хоча б наближених до ринкових. Навіть за умови стабільного функціонування економічної системи будь-якої країни забезпечення підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства усуває значну частину проблем, пов'язаних із формуванням обсягу оборотного капіталу, необхідного для здійснення поточної діяльності підприємства, забезпечення його позитивного іміджу, достатньої плато- й кредитно-спроможності та рентабельності. Відповідно, в умовах зтяжної фінансової кризи, коли дорога кожна копійка, а кредитування в країні знаходиться практично на нульовому рівні, як це відбувається зараз, питання забезпечення ефективного управління заборгованістю підприємства набувають особливого статусу та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованістю досліджували такі зарубіжні й вітчизняні вчені-економісти, як: Е. Вілсон, Р. Брейлі, Е. Киргесаар, Л. Бернстайн, Е. Брігхем, Е. Хелферт, Дж. К. Ван Хорн, М. Макмінн, І. Бланк, В. Ковальов, Л. Лігоненко, І. Вахович, Є. Кильницька, З. Герасимчук, Н. Новікова, Н. Новицька, Я. Лендел, О. Митрохіна, Л. Чеснакова, О. Нижник, В. Бєлозерцев, А. Мальцева, М. Кріпак, Є. Дубровська та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження праць вищевказаних авторів та практика господарської діяльності свідчать про достатньо глибоке опрацювання даної тематики. Проте, не применшуючи значення напрацювань вітчизняних й зарубіжних фахівців, на наше глибоке переконання, сьгоднішні реалії функціонування вітчизняного бізнесу просто змушують нас по-новому поглянути на проблему методичного, інформаційного, організаційного інструментарію управління заборгованістю підприємства. Відповідно, вдосконалення потребує не тільки інструментарій щодо оцінки якості та ефективності управління, прогнозування розмірів заборгованостей відповідно до загальних цілей розвитку підприємств різних сфер діяльності, а й механізми їх використання та контролю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є систематизація та оцінка достатності й відповідності сучасним умовам функціонування вітчизняного бізнесу наявного методичного інструментарію щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз засвідчує, що у фаховій літературі питання управління дебіторською заборгованістю викладені, як правило, частково. У періодичних виданнях найчастіше розглядаються найбільш загальні проблеми врахування руху дебіторської заборгованості в бухгалтерському й податковому обліку і досить традиційні методи управління цим активом.

Також ми звернули увагу на той факт, що в переважній більшості робіт проблема управління дебіторською заборгованістю підприємства абстрагується від проблеми управління кредиторською заборгованістю. При цьому частота та періодичність звернення до проблеми управління дебіторською заборгованістю є значно вищими за аналогічні показники щодо вирішення проблем, пов'язаних з управлінням кредиторською заборгованістю, що, на нашу думку, є недоречним, оскільки як управління дебіторською, так і кредиторською заборгованістю підприємства – це два боки однієї спільної проблеми – проблеми забезпечення підприємства ресурсами та ринками збуту продукції (надання послуг). Так, працюючи в умовах конкурентного ринку й досить часто не маючи переваг у якості продукції (послуг), підприємства просто змушені створювати такі додаткові конкурентні переваги, як надання відстрочок в оплаті, що неодмінно призводить до утворення дебіторської заборгованості й нестачі коштів в обороті, що, своєю чергою, покривається за рахунок власних контрагентів (зокрема, постачальників) і знову ж таки спричиняє появу кредиторської заборгованості.

Тому проблематика управління заборгованістю є спільною як для дебіторської, так і кредиторської заборгованості, і, відповідно, ефективність використання певних методів скорочення обсягів заборгованості повинна оцінюватися менеджерами як із позиції одного, так й іншого виду заборгованості.

Зважаючи на вищевикладене, вважаємо за доцільне проаналізувати погляди вчених і практиків щодо формування комплексного механізму управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Однак ще раз наголосимо на тому, що кількість праць, присвячених проблематиці управління дебіторською заборгованістю, у рази перевищує публікації з приводу управління кредиторською заборгованістю.

Так, наприклад, у роботі Н. Новицької виділяється одинадцять етапів, шість з яких, на нашу думку, беззаперечно можна віднести до методів управління заборгованістю, проте, скоріше за все, дебіторською. Зокрема, автором пропонується використовувати «виявлення можливостей надання дисконтів, знижок покупцям», визначення «критичного строку сплати боргу», «використання сучасних форм рефінансування заборгованості» (зокрема, форфейтингу, факторингу, обліку векселів та авалування), «використання правових механізмів для ефективного управління борговими зобов'язаннями» (як виконання зобов'язань, так і таких передбачених законодавством способами, як: відступне; зарахування; припинення зобов'язання за домовленістю сторін (новація); прощення боргу; припинення зобов'язання поєднанням боржника і кредитора в одній особі), «формування системи стягнення заборгованості з клієнтів та введення штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтами» (зокрема телефонні переговори; виїзди до контрагентів; оформлення договорів цесії; розроблення схем погашення заборгованості векселями з їх подальшою реалізацією; розроблення ефективних бартерних схем; опрацювання можливостей звернення до арбітражу) [1, с. 142–143].

Своєю чергою, О.О. Нижник пропонує шість заходів щодо зниження ризику та підви-

щення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємствах, зокрема, вантажного автомобільного транспорту:

1. застосування гнучких форм розрахунків;
2. використання системи взаєморозрахунків;
3. побудова ефективної системи менеджменту на підприємстві на основі «центрів відповідальності»; 4. розроблення методів та підходів щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості;
5. застосування сучасних форм рефінансування та реструктуризації;
6. використання методик захисту дебіторської заборгованості від знецінення [2].

Г. Мальцева у дисертаційній роботі зазначає, що у цілому процес управління дебіторською заборгованістю базується на стратегічних рішеннях кредитної, інкасаційної та дисконтної політики [3, с. 9].

Натомість Н. Новікова не тільки уточнила склад, а й здійснила спробу ранжувати методи управління дебіторською заборгованістю за ступенем їх поширеності (табл. 1). На її думку, найбільшого поширення набули традиційні методи управління дебіторською заборгованістю (розроблення системи штрафних санкцій, звернення до господарського суду, надання знижок). Не в достатній мірі застосовуються у практичній діяльності нові підходи та технології управління дебіторською заборгованістю.

Її дослідження продемонструвало зацікавленість у вдосконаленні інструментарію управління дебіторською заборгованістю, зокрема впровадження у практичну діяльність моніторингу результатів та якості управління дебіторською заборгованістю, спеціальної

Таблиця 1

Ранжування методів управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств за ступенем їх поширеності [4, с. 13–14]

Методи управління дебіторською заборгованістю	Значення, отримане в результаті опитування, %	Ранг
Моніторинг стану дебіторської заборгованості	71	1
Розроблення системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань	71	1
Звернення до господарського суду на стягнення дебіторської заборгованості.	52	2
Розроблення системи знижок за своєчасну оплату	43	3
Оцінка якості та результатів управління дебіторською заборгованістю	33	4
Розроблення кредитної та авансової політики та моделювання їх наслідків	19	6
Рефінансування та реструктуризація дебіторської заборгованості	5	7
Передача на аутсорсинг дебіторської заборгованості	5	7

моделі обґрунтування розміру знижок, пропозицій щодо формування внутрішнього регламенту з повернення простроченої дебіторської заборгованості та визначення можливості та доцільності передачі на аутсорсинг роботи з повернення дебіторської заборгованості.

Таким чином, на основі вищенаведених матеріалів викристалізується досить чіткий поділ використовуваних методів за природою їх дії на три групи: штрафні, стимулюючі та ті, що засновані на використанні різноманітних методів рефінансування заборгованості.

Варто відзначити, що дієвість запровадження штрафних санкцій як способу «боротьби» з ростом обсягу дебіторської заборгованості підтримують також й такі автори, як О. Нижник [2], М. Білик, Є. Дубровська, Н. Вахрушина. Своєю чергою, А. Карбовник пішов далі й обґрунтував доцільність нарахування відсотків за користування комерційним кредитом, який для кредитора є дебіторською заборгованістю підприємства [5].

На нашу ж думку, дієвість даних методів є доволі перебільшеною. В умовах ринку покупця, а не ринку продавця, що однозначно характерно для нинішнього стану економіки України, використання виключно штрафних методів регулювання дебіторської заборгованості призведе до втрати покупців, оскільки завжди знайдуться контрагенти, що готові надавати знижки. До того ж унаслідок занадто високого рівня «тінізації» економіки досить часто стягнути заборгованість із підприємства-дебітора просто неможливо.

На противагу цим авторам ціла група дослідників впевнена, що більш дієвими є не «караючі», а «стимулюючі» заходи, одним з яких є надання знижок за дострокове повернення коштів. Зокрема, такої думки дотримуються Т. Момот, Г. Бреславська, Л. Носач, Н. Новікова, Л. Черненко [4; 5].

На нашу думку, стимулюючі методи – це також не панацея. Внаслідок надання знижок за дострокове повернення коштів можна частково компенсувати втрату коштів з обороту, проте підприємство втрачає частину виручки, з одного боку, а з іншого – внаслідок власного браку обігових коштів досить мало підприємств пристане на пропозицію знижки за дострокове повернення коштів, оскільки розміри знижок не перевищують 5–10%, а кредитування власної діяльності обходиться не менш як у 40–50% річних.

До складу третьої групи, на нашу думку, доцільно віднести роботи авторів, які пропонують різноманітні методи рефінансування

заборгованості. До складу цієї групи необхідно віднести роботи таких авторів, як: О. Агєєва, Т. Белялов, Д. Глінкіна, Д. Грабчак, В. Здренник, А. Карбовник, Н. Курта, Ю. Скакальський, О. Скорба [5].

Із приводу цих методів можна вказати на нерозвиненість та нерегульованість ринку цінних паперів, що, своєю чергою, стримує ефективність використання даних механізмів мінімізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства.

Таким чином, ми умовно поділили всі методи на три групи. При цьому критерієм такого поділу виступив характер механізму впливу на обсяг заборгованості, по суті, методи «батога», «пряника» та проміжний метод – метод застосування новітніх фінансових механізмів.

По-іншому цю проблему розглядає Є. Дубровська, котра поділила все різноманіття методів управління заборгованістю на три групи: 1. психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу; 2. економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), призупинення постачань; 3. юридичні – претензійна робота, досудове переписування.

Також у своєму дослідженні нею було виділено ще дві великі групи: 1. методи та інструменти стягнення дебіторської (а на нашу думку, це можна віднести й до кредиторської) заборгованості в досудовому порядку; 2. інструменти стягнення дебіторської заборгованості в судовому порядку [5].

Ще однією ознакою, про яку, на жаль, ми не знайшли безпосередніх згадувань у фаховій літературі, є час виникнення заборгованості. Повинні бути механізми не тільки реакції на вже досягнені обсяги заборгованості, тобто «реактивні методи», а й такі, що передують загрозовій ситуації, тобто, якщо можна так їх назвати, «преактивні методи».

При цьому останні, на нашу думку, є чи не більш затребуваними. Можна скільки завгодно створювати методи та інструменти, що стосуються поліпшення механізму інкасації заборгованості (передусім це стосується дебіторської заборгованості), інструменти рефінансування (як дебіторської, так і кредиторської заборгованості), використовувати різноманітні механізми судового стягнення (щодо дебіторської заборгованості) чи оскарження боргу (що, напевно, більш характерно для кредиторської заборгованості), проте

більш дієвим буде недопущення виникнення критичних обсягів заборгованості.

Своєю чергою, всі вищеперелічені методи – це «реактивні» методи, тоді як для попередження появи заборгованості потрібно впливати на рівень конкурентоздатності самої продукції, у тому числі на її унікальність, якість, новизну та ціну тощо.

Таким чином, умовно кажучи, переважну більшість наявних методів управління дебіторською заборгованістю підприємства можна звести до основних п'яти груп (рис. 1).

На відміну від управління дебіторською заборгованістю проблема оптимізації обсягів кредиторської заборгованості значно менше турбує фахівців, що знаходить своє відображення й у кількості та якості публікацій із цього приводу.

При цьому значну частину, якщо навіть не більшість авторів, що досліджують проблему управління кредиторською заборгованістю підприємства [6; 7], більше турбує питання

введення необхідного документообігу розрахунків із кредиторами, ніж конкретні інструменти мінімізації їх обсягів.

Деякі автори, наприклад О. Дячук та В. Новодворська, інструментами управління кредиторською заборгованістю підприємства вважають обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків поставальників та оптимального терміну такої відстрочки, а також попередження формування простроченої кредиторської заборгованості за необхідності пролонгації кредиторської заборгованості [7].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що різноманіття підходів і механізмів до регулювання обсягу дебіторської заборгованості значно перевищує кількість відповідних інструментів і механізмів управління кредиторською заборгованістю, що не відповідає простій істині: кредиторська заборгованість кожного підприємства – це та ж дебіторська заборгованість



Рис. 1. Класифікація методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю підприємства

Джерело: розроблено авторами

їхніх контрагентів, без яких вони, до речі, не можуть успішно здійснювати свою діяльність.

Оцінюючи різні підходи, механізми й інструменти регулювання дебіторської заборгованості, можна виділити щонайменше п'ять груп відповідних методів, проте жоден із них не може претендувати на роль «ідеального», й тільки їх комплексне використання може дати певний позитивний результат. При цьому дебіторська заборгованість – це деякою мірою своєрідний аналог захворювань у живому організмі, а тому краще такі проблеми попереджувати, у тому числі й за рахунок підвищення рівня кредитоспроможності власного виробництва.

Даючи оцінку методам та інструментам управління кредиторською заборгованістю, необхідно відзначити значно меншу зацікавленість в їх популяризації і, як наслідок, використання переважно методів пролонгації чи обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників. На нашу ж думку, зважаючи на дуалізм проблеми управління заборгованістю підприємства, різноманіття використовуваних методів управління кредиторською заборгованістю має відповідати різноманіттю методів і інструментів управління дебіторською заборгованістю, що неодмінно має стати предметом подальших наших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Новицька Н.В. Алгоритм управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємствах торгівлі України. Бізнес Інформ. 2012. № 4. С. 140–144.
2. Нижник О.О. Формування механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємствах автомобільного транспорту. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.
3. Мальцева А.А. Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Орел, 2007. 24 с.
4. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності». К., 2008. 24 с.
5. Дубровська Є.В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.
6. Зеленко С.В., Горбатюк О.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги. Економічні науки. 2014. Вип. 11(41). Ч. 1. С. 65–71.
7. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.

REFERENCES:

1. Novytska N. V. (2012) Alhorytm upravlinnya rozrakhunkamy z debitoramy ta kredytoramy na pidpryyemstvakh torhivli Ukrayiny [Algorithm for the management of settlements with debtors and creditors at Ukrainian trade enterprises]. Business-Inform, no. 4, pp. 140-144.
2. Nyzhnyk O.O. (2012) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia debitorskoiu zaborhovanisti na pidpryyemstvakh avtomobilnoho transportu [Formation of the mechanism of management of accounts receivable at enterprises of motor transport]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (accessed 14 July 2018).
3. Maltseva A. A. (2007) Upravlenie debitorskoy zadolzhennost'yu na promyshlennykh predpriyatiyakh [Management of accounts receivable at industrial enterprises] (PhD Thesis), Orel: Oryol State Technical University.
4. Novikova N. M. (2008) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanisti torhovelnogo pidpryyemstva [Trade receivables management] (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv National Trade and Economics University.
5. Dubrovska Ye. V. (2009) Metodychnyi instrumentarii shchodo upravlinnia debitorskoiu zaborhovanisti [Methodological tool for managing receivables]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (accessed 14 July 2018).
6. Zelenko S. V., Horbatiuk O. O. (2014) Oblikovo-analytychne zabezpechennia upravlinnia kredytskoiu zaborhovanisti za tovary, roboty ta posluhy [Accounting and analytical provision of management of accounts payable for goods, works and services]. Economic sciences, no. 11(41), part 1, pp. 65-71.
7. Diachuk O.V., Novodvorska V.V. (2013) Mistse kredytskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpryyemstvom [Place of accounts payable in the enterprise management system]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (accessed 14 July 2018).