

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Левковець Н.П., кандидат економічних наук Національний транспортний університет, Київ, Україна, nlp08@ukr.net, orcid.org/0000-0001-5382-5418

MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Levkovets N.P., PhD in Economics National Transport University, Kyiv, Ukraine, nlp08@ukr.net, orcid.org/0000-0001-5382-5418

Постановка проблеми. Поширеним явищем в економіці України є те, що внаслідок негативного впливу макроекономічної та фінансової кризи на платоспроможність у підприємств утворилася велика кількість дебіторської заборгованості, якість якої значно погіршилася. В умовах низького рівня поточної та перспективної платоспроможності суб'єкти господарювання змушені у пріоритеті виділяти питання власного «виживання», нехтуючи своєчасним виконанням своїх фінансових зобов'язань щодо розрахунків з контрагентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних та зарубіжних вчених розкриваються теоретико-методологічні основи управління дебіторською заборгованістю підприємства, а саме: Ф.Ф. Бутинець, І.О. Власов, Т.П. Головченко, Л. Городянська, А.О. Гевчук, Н.Р. Дзюба, Л.І. Дорохова, О.О. Книшек, К.В. Ковтуненко, Н.М. Куровська, Г.Т. Павлова, І.А. Приходько, О.К. Рудич, О.М. Сич, Г.О. Ямненко та інші. [3, 4, 5, 6, 7]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць провідних вітчизняних і зарубіжних економістів має вагомий підстави стверджувати, що серед широкого кола питань і сьогодні важливе місце займає питання існування, форми та структури дебіторської заборгованості. Причина, чому підприємства надають великого значення дебіторській заборгованості, полягає в тому, що, з одного боку, вона належить до тієї ж частини оборотних активів підприємства, що й товарно-матеріальні цінності, питома вага, що призводить до зниження фінансової стійкості фірми та збільшує фінансовий ризик (наприклад, ризик неповернення кредиту).

Постановка завдання. Удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю підприємства для забезпечення сталого існування сьогодні та ефективного функціонування в майбутньому.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки відносини між підприємствами, організаціями та державними установами мають характер розрахункової валюти, і підприємства можуть бути як частиною постачальника, так і частиною покупця одночасно. У процесі економічних відносин наявність боргу є об'єктивним явищем. Зобов'язання можуть суттєво вплинути на фінансовий стан підприємства та результати його діяльності, коли фінансові ресурси обмежені. У той же час дебіторська заборгованість може змусити компанію тимчасово вилучати оборотний капітал і зменшити оборотність і кредиторську заборгованість – тимчасово залучаючи кошти. Тому важливо постійно контролювати співвідношення між цими двома видами боргу.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним. Але, на відміну від українських П(С)БО, МСФЗ не передбачають єдиного стандарту, що регулює облік дебіторської заборгованості. Питання щодо обліку дебіторської заборгованості регулюється міжнародними стандартами, серед яких: МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Таким чином, в обліку інформація щодо дебіторської заборгованості та розкриття її у фінансовій звітності підприємства в Україні формується згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості, пов'язана з необхідністю функціонування підприємств, встановленням ними господарських відносин з постачальниками, покупцями та іншими організаціями. Такі зв'язки забезпечують безперервне постачання виробництва, ритмічність відвантаження і реалізації продукції покупця. [2]

Заборгованість – це певна сума грошей (чи інші активи), яку слід сплатити через наявний борг. [2] Головна причина виникнення заборгованості – різні терміни виконання своїх зобов'язань сторонами договору.

Заборгованість (на відміну від боргу в правовому розумінні) виникає тільки на підставі здійснення певної господарської операції, яка підлягає відображенню в обліку.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. [2]

Дебітор – це особа, в якій внаслідок минулих подій утворилася заборгованість перед іншою особою у формі певної суми коштів, їхньому еквіваленту або інших активів. [2]

Дебіторами можуть бути юридичні та фізичні особи, які заборгували певну суму грошей, еквівалент або інші активи внаслідок минулих подій. Тобто дебіторська заборгованість – це зобов'язання контрагента погасити заборгованість підприємства внаслідок минулих подій.

Підходи науковців до визначення сутності дебіторської заборгованості наведені в табл. 1. [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

Таблиця 1 – Підходи науковців до визначення сутності дебіторської заборгованості
Table 1 – Scientists' approaches to determining the essence of receivables

№ з/п	Група авторів	Сутність підходу до визначення поняття
1	А.Ф.Вещунова, А.Ю. Редько та автори розробники П(С)БО 10	До дебіторської заборгованості відносять лише грошові кошти до оплати
2	Л.Е. Алексеева, О.М. Бандурка, І.О. Бланк	Визначають дебіторську заборгованість як борги
3	Г.Г.Кирейцев, І.Бернар	Розуміють дебіторську заборгованість як вимоги щодо оплати, тобто боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку. Як і борги боргові вимоги розглядаються з точки зору терміну їхнього виконання
4	М.В. Кружельний, В.Г. Лінник	Під дебіторською заборгованістю розуміють права на повернення боргу
5	Н.В. Дембінський, І.А. Єфремов, Ю.С. Ігумнов	Визначають дебіторську заборгованість як кошти у розрахунках
6	В.Ф. Палій, В.В. Палій	Визначають дебіторську заборгованість як вкладення в обігові кошти
7	Ф.Ф. Бутинець, С.Л. Береза	Під дебіторською заборгованістю розуміють суму заборгованості дебіторів на певну дату

Політика управління дебіторською заборгованістю є частиною загальної політики управління поточними активами та маркетингової політики підприємства щодо розширення продажів продукції та оптимізації загальної заборгованості та забезпечення її своєчасного стягнення.

Необхідність управління дебіторською заборгованістю викликана тим, що:

– одержання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів на підприємство від операційної діяльності;

– врахування реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рішень може використовуватися як інструмент розширення продажів. [5]

Основні завдання управління дебіторською заборгованістю є:

– сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і тим самим зростання прибутку;

– підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочки платежу;

- визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця;
- розрахунок планового резерву сумнівних боргів;
- надання рекомендації по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями.

Типовими проблемами, з якими стикається підприємство при управлінні та обліку дебіторської заборгованості:

- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;
- недостатній професіоналізм фінансових менеджерів;
- низька платоспроможність покупців;
- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності.

Найпоширенішою причиною утворення дебіторської заборгованості бюджетних установ є несвоєчасна оплата за платні послуги, надані бюджетною установою. Слід зазначити, що неефективність судової роботи зумовлена відсутністю кваліфікованих юристів у державних установах та недостатнім рівнем правових знань керівників та експертів. Штрафні санкції зазвичай не застосовуються у разі порушення термінів поставки, зазначених у договорі, основним способом впливу бюджетних органів на боржників є надсилання їм претензійних листів, однак у більшості випадків це не дає бажаного результату.

Причиною зростання дебіторської заборгованості є послаблення управління та контролю за збереженням державного майна, недостатня робота керівника відомства щодо повернення бюджетних коштів, що призводить до великої кількості крадіжок і нестачі. Іншими причинами утворення дебіторської заборгованості є несвоєчасне відображення в документальному обліку надходження матеріальних цінностей, робіт, послуг, вплив податкового навантаження на дебіторську заборгованість. Рівень податкового навантаження впливає на боргові відносини між підприємствами через механізм зростання витратної частини суб'єктів господарювання.

Податки, сплачені до бюджету, прямо чи опосередковано включаються до собівартості продукції, тим самим впливаючи на собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). По-перше, це збільшення дебіторської заборгованості підприємств, по-друге, у разі недостатнього підвищення податкового навантаження може спрацювати механізм інфляції, що також вплине на процес формування та погашення дебіторської заборгованості. Основним і єдиним джерелом факторного навантаження на динаміку та якість дебіторської заборгованості на цьому рівні є безпосередньо контрагенти підприємства (покупці продукції). Для зручності всі фактори цього рівня слід розділити на економічні та організаційні. Основними вагомими економічними факторами мікросередовища є:

- платоспроможність покупця;
- платіжна дисципліна покупця;
- використання негрошових способів погашення дебіторської заборгованості з боку контрагента;
- впливовість та економічна вагомість контрагента на ринку.

Особливість перших двох факторів полягає в тому, що при застосуванні певних методів їх вплив на якість дебіторської заборгованості компанії можна визначити кількісно. В умовах нестабільного середовища це має велике прогностичне значення.

До організаційних факторів слід віднести такі:

- географічна віддаленість суб'єкта господарювання від покупця;
- елементи організаційної структури контрагента, що можуть вплинути на порядок та якість розрахунків;
- якість організації бухгалтерського та управлінського обліку покупця.

Вплив економічних та організаційних факторів вищезгаданого мікросередовища тісно пов'язаний з факторами вищого рівня макросередовища — внутрішніми факторами, а саме: економікою та організацією.

Основні внутрішні економічні фактори:

- загальний фінансовий стан підприємства;
- економічна та фінансова стратегія підприємства;

- структура дебіторської заборгованості, кількість дебіторів;
 - можливості використання негрошових способів ліквідації дебіторської заборгованості.
- Основні внутрішні організаційні фактори:

- організаційна структура підприємства;
- якість організації бухгалтерського та управлінського обліку;
- кваліфікованість та старанність співробітників.

Для покращення фінансового стану підприємства необхідне ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке передбачає:

- формування кредитної політики щодо дебіторів;
- мінімізацію ризиків виникнення прострочених боргів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

У процесі виробничої діяльності часто буває, що кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. На думку деяких економістів-теоретиків, це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж залучає з обороту. Але сертифіковані бухгалтери коментують ситуацію лише негативно, адже підприємство має платити заборгованість незалежно від стану дебіторської заборгованості. На основі аналізу фінансовий директор приймає рішення про розробку ефективного механізму управління.

Система управління дебіторською заборгованістю є частиною загального управління оборотними активами підприємства та маркетингової політики, спрямованої на розширення збуту продукції, включаючи оптимізацію цієї загальної заборгованості та забезпечення її своєчасної погашення. Формування системи управління дебіторською заборгованістю підприємства здійснюється відповідно до етапів, наведених на рис. 1. [3, 5, 6]

На першому етапі проводиться комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходів від операційної діяльності. Необхідно проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованості, оборотність, питому вагу заборгованості за сумою та умовами платежу та їх вплив на фінансові результати діяльності підприємств.

На другому етапі визначається вид кредитної політики та основний спосіб її реалізації з точки зору рівня прибутковості та коефіцієнта ризику корпоративної кредитної діяльності. Кредитна політика для покупців від бізнесу до продукту класифікується як консервативна (мінімізація кредитного ризику), змінна (зосереджена на середньому рівні кредитного ризику під час продажу продуктів з відстроченим платежем) та агресивна (збільшення додаткового прибутку до отримання), незважаючи на високий кредитний ризик, але все ж розширені продажі кредитних продуктів).

На третьому етапі відповідно до обраного типу кредитної політики формуються відповідні параметри: рівень кредитної лінії як обмеження рівня дебіторської заборгованості; коефіцієнт дисконту для розрахунку з клієнтами за умови погашення та скорочення погашення; період дебіторської заборгованості. Обмеження звужують кількість кредитів і процентну ставку, тобто опосередковано характеризують рівень ризику втрати ліквідності підприємства, що відповідає обраному типу кредитної політики. Масштаб визначає рівень прибутковості, досягнутий під час реалізації політики.

Четвертий етап характеризується формуванням стандартів оцінки клієнтів і диференціацією умов кредитування. Цей процес базується на дослідженні довіри до покупця. Формування стандартної системи оцінки покупця включає такі елементи: визначення характерної системи оцінки кредиту різних груп покупців, формування професійних знань інформаційної бази даних для оцінки кредиту покупця, вибір індивідуальних методів оцінки ознак кредиту покупця, групування покупців за кредитом, кредитною різницею відповідно. Найбільш гнучким інструментом впливу швидкості руху грошових коштів на оборот компанії є надання знижок за швидку оплату продукції. Негайна оплата дебіторської заборгованості зменшить суму боргу боржника.

Формування порядку інкасації дебіторської заборгованості передбачає розробку різноманітних заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, а прострочені терміни платежу здійснюються на п'ятому етапі.

Шостий етап передбачає використання на підприємствах сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, прискорення її переведення в грошову форму ліквідних активів: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

Сьомий етап необхідний для того, щоб надійшла інформація не тільки про те, що сталося, але і про можливі відхилення. Це необхідно для того, щоб регулювання можна було проводити превентивно. Найважливішим є впровадження поля контролю, яке дозволяє знати ефективність і своєчасність погашення дебіторської заборгованості, наскільки пропонована відстрочка платежів відповідає вимогам ринку та стану компанії.

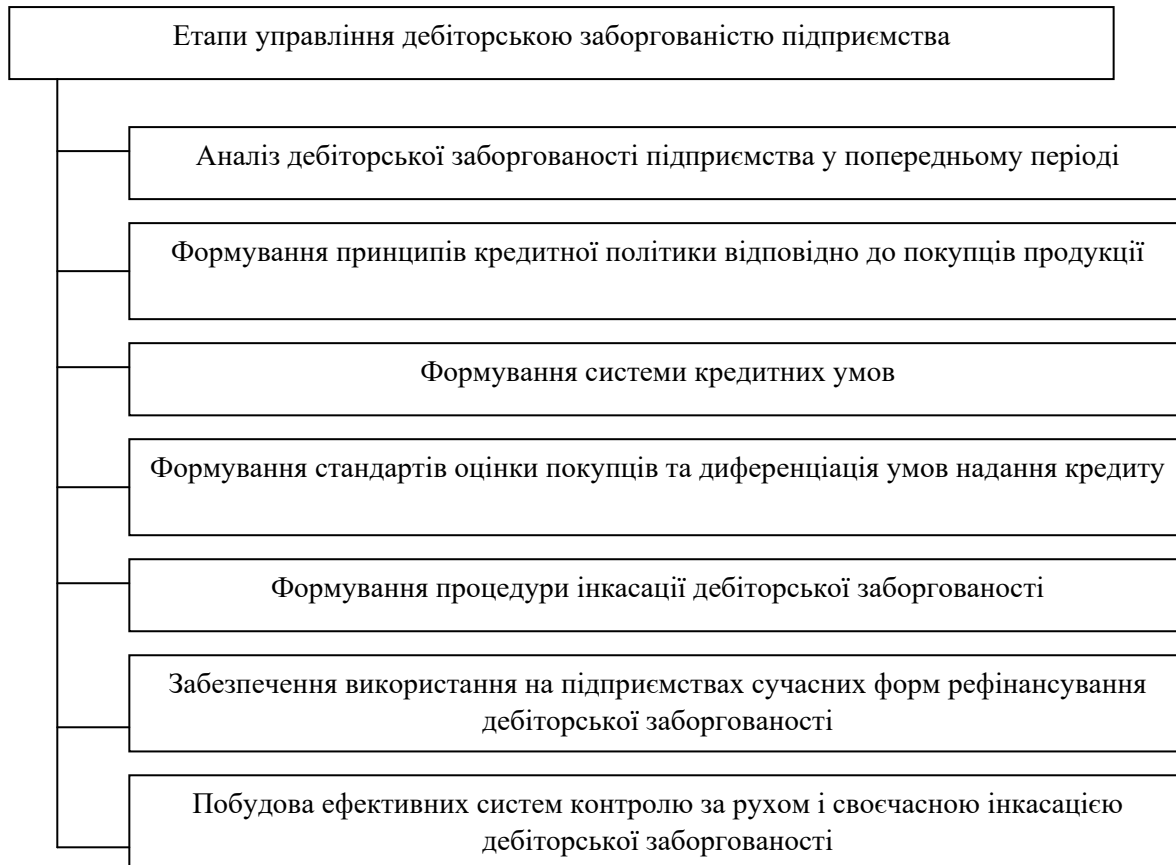


Рисунок 1 – Етапи управління дебіторською заборгованістю підприємства
Figure 1 – Stages of management of receivables of the enterprise

Реалізація ефективної корпоративної політики управління дебіторською заборгованістю повинна призвести до:

- збільшення продажів продукції; встановлення довгострокових ділових відносин;
- максимізації прибутку при збереженні корпоративної ліквідності та платоспроможності;
- зниження рівня операційного ризику, що підвищує фінансову безпеку.

Для аналізу даних дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно вивчити причини виникнення різних боргів у поєднанні з конкретною виробничою ситуацією підприємства.

Висновки. Актуальне питання управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних ринкових умовах розглядається як передумова підвищення платіжної дисципліни. Розглянуті різні наукові методи визначення характеру управління дебіторською заборгованістю підприємства, досліджено та сформульовано основне завдання управління дебіторською заборгованістю підприємства. У дослідженні узагальнено етапи, які необхідно запровадити для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства та сучасний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. Управління дебіторською заборгованістю підприємства варто розглядати як процес, що включає систему управлінських рішень із забезпечення керованого стану та уникнення формування некерованої дебіторської заборгованості.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV.
2. П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237.
3. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // *Фінанси України*. – 2003. – № 12. – С. 24–36.
4. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний курс. – 2-ге вид.- К.: Ельга, Ніка-Центр, 2006. – 656 с.
5. Кожевнікова О. Дебіторська заборгованість і кредитна політика компанії / О. Кожевнікова / *Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку*. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/119.htm
6. Levkovets, N., Ilchenko, V., Boiko, S., Masalitina, V., Tesliuk, N. Risk-Oriented Approach to Financial Security of Motor Transport Enterprises. In: Alareeni, B., Hamdan, A. (eds) *Explore Business, Technology Opportunities and Challenges After the Covid-19 Pandemic*. ICBT 2022. Lecture Notes in Networks and Systems, vol. 495. Springer, Cham. p. 1078-1095.
7. Соловей Н.В., Маліношевська К.І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. *Ефективна економіка*. 2016. № 17, с. 47-56.

REFERENCES

1. Law of Ukraine "On accounting and financial reporting in Ukraine" dated 07.16.99 p. No. 996-XIV.
2. P(S)BO № 10 "Receivables" was approved by Order No. 237 of the Ministry of Finance of Ukraine dated October 8, 1999.
3. M. D. Bilyk Management of receivables of enterprises / M. D. Bilyk // *Finance of Ukraine*. – 2003. – № 12. – P. 24–36.
4. Blank I.A. Financial management: Training course. – 2nd ed. – K.: Elha, Nika-Center, 2006. – 656 p.
5. Kozhevnikova O. Accounts receivable and credit policy of the company / O. Kozhevnikova / *Information and analytical portal of the Ukrainian Agency for Financial Development*. [Electronic resource] – access mode: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/119.htm
6. Levkovets, N., Ilchenko, V., Boiko, S., Masalitina, V., Tesliuk, N. Risk-Oriented Approach to Financial Security of Motor Transport Enterprises. In: Alareeni, B., Hamdan, A. (eds) *Explore Business, Technology Opportunities and Challenges After the Covid-19 Pandemic*. ICBT 2022. Lecture Notes in Networks and Systems, vol. 495. Springer, Cham. 1078-1095.
7. Solovei N.V., Malinoshevskaya K.I. Problems of accounts receivable. *Efficient economy*. 2016. № 17, p. 47-56.

РЕФЕРАТ

Левковець Н.П. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних економічних умовах / Н.П. Левковець // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2023. – Вип. 2 (56).

Сучасний розвиток вітчизняної економіки невіддільний від забезпечення достатньої господарської самостійності підприємств коли вони обирають ринки, на яких будуть продаватися їхні продукти, товари та послуги, тож ділові партнери, в тому числі майбутні боржники. Тому дебіторська заборгованість, як вид фізичних активів, відіграє дуже важливу роль у сфері господарської діяльності. Висока його питома вага в загальній структурі активів суб'єкта господарювання призведе до зниження ліквідності і фінансова стійкість організації та підвищення її ризику. Розумне використання бізнес-кредитів може позитивно вплинути на фінансові показники компанії шляхом прискорення зростання продажів і збільшення частки ринку.

Об'єкт дослідження – процес управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Мета дослідження – узагальнення теоретичних основ і практичних аспектів впровадження системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, розглянуті етапи управління та оптимізації її структури і загальної мінімізації.

Для вирішення поставленої мети у роботі використано такі методи дослідження: аналіз, моніторинг, оцінювання, прогнозування, аналітики.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, РИЗИКИ, ЕТАПИ, АНАЛІЗ, СИТЕМА, РЕСУРСИ, ГРОШОВІ КОШТИ.

ABSTRACT

Levkovets N.P. Management of receivables of the enterprise in modern economic conditions. *Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal.* – Kyiv: National Transport University, 2023. – Issue 2 (56).

The modern development of the domestic economy is inseparable from ensuring sufficient economic independence of enterprises when they choose the markets where their products, goods and services will be sold, that is, business partners, including future debtors. Therefore, receivables, as a type of physical assets, play a very important role in the field of economic activity. Its high specific weight in the overall structure of the entity's assets will lead to a decrease in the liquidity and financial stability of the organization and an increase in its risk. Smart use of business loans can have a positive impact on a company's financial performance by accelerating sales growth and increasing market share.

The object of the study is the process of managing the company's receivables.

The purpose of the study is to generalize the theoretical foundations and practical aspects of the implementation of the company's accounts receivable management system, consider the stages of management and optimization of its structure and general minimization.

The following research methods were used in the work to solve the set goal: analysis, monitoring, evaluation, forecasting, analytics.

KEY WORDS: RECEIVABLES, MANAGEMENT, RISKS, STAGES, ANALYSIS, SYSTEM, RESOURCES, CASH.

АВТОР:

Левковець Наталія Петрівна, Національний транспортний університет, доцент, кандидат економічних наук, e-mail: nlp08@ukr.net, тел. +380442809917, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 424, orcid.org/0000-0001-5382-5418

AUTHOR:

Levkovets Nataliia, National Transport University, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, e-mail: nlp08@ukr.net, tel. +380442809917, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenka, 1, room 424, orcid.org/0000-0001-5382-5418

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Базиліук А.В., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів, обліку і аудиту НТУ, Київ, Україна.

Вінничук В.В. Фінансовий директор ПП «Ліга-Нова», Київ, Україна.

REVIEWER:

Bazilyuk A.V., Ph.D., Economics (Dr.), Professor, Head of the Department of Finance, Accounting and Audit of NTU, Kyiv, Ukraine.

Vinnychuk V.V. Financial director of "Liga-Nova" PE, Kyiv, Ukraine.