

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

БРЕСЛАВСЬКА Г. М.

аспірантка

МОМОТ Т. В.

доктор економічних наук

Харків

Управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою політики управління оборотними активами, оскільки зростання даної статті в активі балансу підприємства призводить до зниження ліквідності та зменшення платоспроможності підприємств. Крім того, високий рівень дебіторської заборгованості, хоча і пов'язаний, переважно, зі зростанням обсягів реалізації і доходів, може призвести до втрат підприємства, пов'язаних з інкасацією дебіторської заборгованості та недоотриманням прибутків за рахунок заморожених у дебіторській заборгованості коштів.

Питаннями управління дебіторською заборгованістю займаються багато вчених, а саме: Момот Т. В. [1], Бланк І. О. [2], Басюк Т. П. [3], Романюк А. А. [4], Войнаренко М. П., Зозуля І. В. [5], Новикова Н. М. [6], Козлов В. П., Храпкіна В. В. [7] та інші, які досліджують основні проблеми управління дебіторською заборгованістю, розробляють моделі управління дебіторською заборгованістю та основні шляхи її інкасації та рефінансування, описують методику контролю за станом дебіторської заборгованості. Проте, незважаючи на багатогранність та широту дослідження, ще досить багато питань управління дебіторською заборгованістю залишаються невирішеними. Зокрема, при формуванні основних етапів політики управління дебіторською заборгованістю не враховуються вплив величини дебіторської заборгованості та результатів її управління на вартість підприємства.

Тому, *метою* статті є аналіз факторів впливу на величину дебіторської заборгованості, розробка основ-

них етапів політики управління дебіторською заборгованістю та дослідження впливу її результатів на вартість підприємства.

Дебіторська заборгованість є елементом оборотного капіталу, тобто сумою боргів, належних організації від юридичних або фізичних осіб. По суті збільшення дебіторської заборгованості означає відволікання коштів з обороту підприємства.

Дебіторська заборгованість має дві суттєві ознаки [7, с. 76]:

- ✦ з одного боку, для дебітора вона є джерелом безкоштовних засобів;
- ✦ з іншого боку, для кредитора – це можливість збільшення ринку розповсюдження робіт і послуг.

У оцінчій діяльності при дослідженні дебіторської заборгованості слід мати на увазі, що, досягаючи величини 30% від реальних активів балансу підприємства, дебіторська заборгованість може негативно впливати на формування кінцевих показників економічної діяльності підприємства [7, с. 76].

У більшості підприємств у загальній сумі дебіторської заборгованості переважають розрахунки за товари (роботи, послуги), тобто рахунки до отримання. Тому саме цей вид дебіторської заборгованості потребує великої уваги при формуванні політики управління.

Величина дебіторської заборгованості визначається багатьма різнонаправленими чинниками. Умовно ці фактори можна розділити на зовнішні і внутрішні [7, с. 76].

До *зовнішніх факторів* відносять [7, с. 77]:

- ✦ *стан економіки в країні*: спад виробництва веде до збільшення розмірів дебіторської заборгованості підприємств;
- ✦ *загальний стан розрахунків у країні*: криза неплатежів веде до зростання дебіторської заборгованості;
- ✦ *ефективність грошово-кредитної політики НБУ*, оскільки обмеження емісії викликає так званий «грошовий голод», що в кінцевому підсумку ускладнює розрахунки між підприємствами;

- ✦ *рівень інфляції в країні*: при високій інфляції багато підприємств не поспішають погашати свої борги, бо з часом вартість боргів скорочується;
- ✦ *вид продукції*: якщо це сезонна продукція, то ризик зростання дебіторської заборгованості може бути об'єктивно обумовлений;
- ✦ *місткість ринку і ступінь його насиченості*: у випадку малої місткості ринку і максимальної його насиченості даним видом продукції природним чином виникають труднощі з її реалізацією, і як наслідок, зростання дебіторської заборгованості.

Внутрішні чинники включають:

виваженість кредитної політики підприємства, тобто економічно виправдане встановлення термінів та умов надання кредитів, об'єктивне визначення критеріїв кредитоспроможності та платоспроможності клієнтів, обґрунтоване надання знижок при достроковій сплаті ними рахунків, облік інших ризиків;

- ✦ наявність системи оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- ✦ наявність системи контролю за дебіторською заборгованістю;
- ✦ людський фактор, тобто професійні та ділові якості менеджменту підприємства, що займається управлінням дебіторської заборгованості підприємства.

Окрім вищезазначених внутрішніх чинників впливу на величину дебіторської заборгованості, необхідно також виділити фактор належного (достовірного та повного) обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю, адже без наявності повного та достовірного інформаційного забезпечення неможливо буде провести якісний аналіз стану та руху дебіторської заборгованості, а його відсутність, у свою чергу, призведе до неможливості встановлення економічно виправданих термінів та умов кредитування.

Аналіз дебіторської заборгованості є одним з основних етапів політики управління дебіторською заборгованістю, запропонованої багатьма авторами [4, с. 75; 2, с. 196]. Зокрема, аналізу дебіторської заборгованості приділяється велика увага в концептуальній схемі процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості [3, с. 117], де одним з етапів є визначення оцінки ймовірності погашення товарної дебіторської заборгованості [3, с. 119]. Проте, в жодному з розглянутих підходів до управління дебіторською заборгованістю не визначено важливості формування облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю, хоча, як вже зазначалося вище, без наявності повного та достовірного інформаційного забезпечення неможливо буде провести якісний аналіз стану та руху дебіторської заборгованості.

Ще одним досить важливим чинником, що впливає на величину дебіторської заборгованості підприємства, є наявність чітко сформульованої політики по роботі з клієнтами зі стягнення дебіторської заборгованості, в якій необхідно враховувати особливості діяльності підприємства, платоспроможність його дебіторів та міжнародний досвід у цьому питанні.

Що стосується зовнішніх чинників, то їх класифікацію можна доповнити фактором *недосконалості українського законодавства*, де немає чіткого регулювання відносин між кредиторами та дебіторами.

Зовнішні чинники не залежать від організації діяльності підприємства, і обмежити їх вплив неможливо або в окремих випадках практично неможливо.

Внутрішні фактори залежать від професіоналізму фінансового менеджменту компанії, від наявності та ефективного функціонування системи управління дебіторською заборгованістю, особливо системи оперативного управління.

Внаслідок суттєвого впливу на функціонування підприємства дебіторська заборгованість підприємства вимагає своєчасного аналізу, контролю та регулювання. Динамічність процесів, які впливають на формування дебіторської заборгованості, визначають необхідність розробки системи оперативного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.

Проте, управління дебіторською заборгованістю впливає не тільки на результативність діяльності підприємства, а й на його вартість. Оскільки дебіторська заборгованість у складі оборотних активів є елементом грошових потоків при оцінці вартості бізнесу доходним підходом, то доцільно буде визначити вплив результатів управління дебіторською заборгованістю на вартість підприємства.

Проаналізувавши вітчизняний та зарубіжний досвід з питань управління дебіторською заборгованістю, можна виділити чотири основні етапи управління дебіторською заборгованістю. Вплив результатів їх виконання на вартість підприємства відображено на *рис. 1*.

Перший етап включає визначення фінансових можливостей надання кредиту, визначення можливої суми оборотних активів, що відволікається у дебіторську заборгованість, та визначення порядку розрахунку з контрагентами. Збільшення можливостей кредитування дозволить підприємству збільшити обсяги реалізації, отримати дохід від реалізації, що, у свою чергу, приведе до зростання грошових потоків та вартості підприємства.

Другий етап управління дебіторською заборгованістю включає визначення складу майбутніх дебіторів, розробку кредитної політики та стандартів кредитування та встановлення лімітів кредитування. Виконання другого етапу дозволить підприємству уникнути надання товарних кредитів неплатоспроможним покупцям і тим самим зменшити втрати від можливої безнадійної заборгованості, що, як і в першому випадку, позитивно відзначиться на вартості підприємства.

На *третьому етапі* управління дебіторською заборгованістю необхідно провести аналіз стану дебіторської заборгованості, аналіз платоспроможності дебіторів (при наявності простроченої заборгованості) та аналіз доцільності відволікання коштів в дебіторську заборгованість. Результати аналізу дозволять завчасно виявити можливість отримання безнадійної заборгованості та уникнути втрат, пов'язаних з нею.

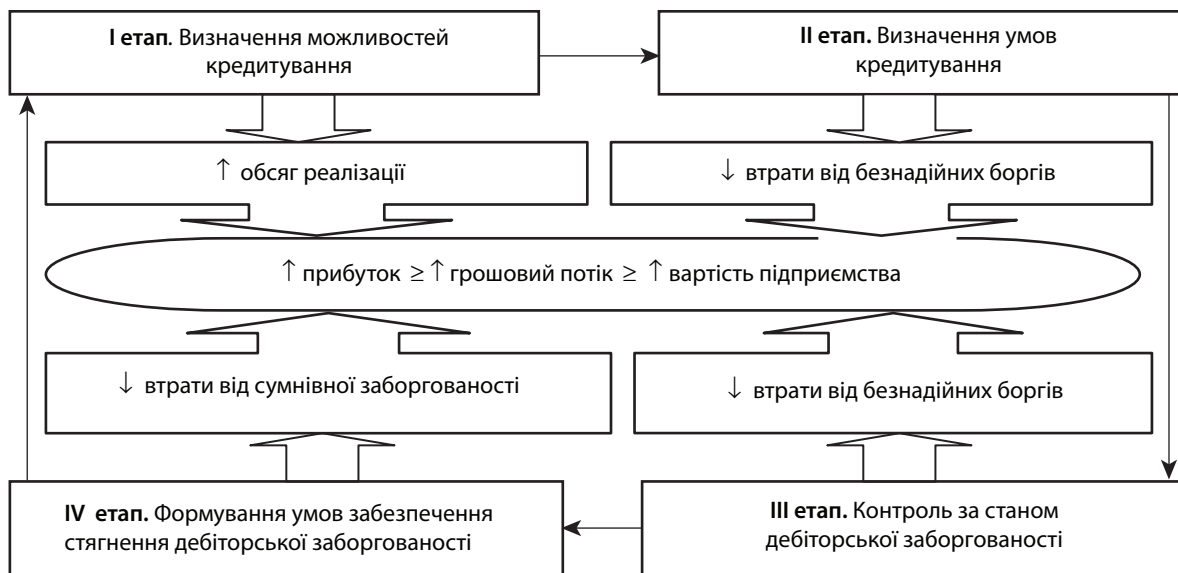


Рис. 1. Вплив процесу управління дебіторською заборгованістю на вартість підприємства

При виникненні сумнівної заборгованості необхідно буде визначити послідовність дій по її стягненню, забезпечуючи використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, та сформувавши процедуру інкасації і контроль за її виконанням, що є складовими *четвертого етапу* управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, можна зробити висновок, що виконання вищезазначених етапів управління дебіторською заборгованістю неможливе без достовірного та повного інформаційного забезпечення та аналізу дебіторської заборгованості. Тому процес обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю повинен бути супроводжуваним фактором кожного етапу управління.

У політиці управління дебіторською заборгованістю можна визначити чотири основні етапи: визначення можливостей кредитування, визначення умов кредитування, контроль за станом дебіторської заборгованості та формування умов забезпечення стягнення дебіторської заборгованості. Послідовне виконання даних етапів управління дебіторською заборгованістю дозволить підприємству збільшити прибутки від реалізації, грошові потоки і підвищити його вартість. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Момот Т. В.** Формування механізму управління оборотним капіталом підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі). Дис. канд. екон. наук: 08.07.03 / ХДАМГ.– Х., 1999.– 168 с.
2. **Бланк І. А.** Финансовый менеджмент: Учебный курс.– 2-е изд., перераб. и доп.– К.: Эльга, Ника-Центр, 2006.– 656 с.
3. **Басюк Т. П.** Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства. Финанси підприємств // Финанси України.– 2004.– № 12.– С. 115 – 123.

4. **Романюк А. А.** Управління дебіторською заборгованістю як фактор впливу на ефективність фінансової діяльності підприємства // Вісник Хмельницького національного університету.– 2006.– № 6, Т. 2.– С. 73 – 78.

5. **Войнаренко М. П., Зогуля І. В.** Управління дебіторською заборгованістю в системі аналізу та управління грошовими потоками підприємства // Вісник Технологічного університету Поділля.– 2003.– № 5, Ч. 2, Т. 1.– С. 185 – 190.

6. **Новикова Н. М.** Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства. Финанси та кредит // Актуальні проблеми економіки.– 2005.– № 1(43).– С. 75 – 82.

7. **Козлов В. П., Храпкина В. В.** Экономико-организационные предпосылки создания системы оперативного управления дебиторской задолженностью на предприятии // Финансы, учет, банки.– 2005.– Выпуск № 11.– С. 75 – 78.