



УДК 658.15:658.86

**Костюнік О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету***Сторожук В.В.***студентка  
Національного авіаційного університету*

## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто сучасні підходи до економічного змісту дебіторської та кредиторської заборгованості. Проаналізовано склад та структуру, причини виникнення, строки створення і терміни їх існування та погашення. Окреслено напрями і прийоми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю та їх співвідношенням.

**Ключові слова:** кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, підприємство, платоспроможність, кредитоспроможність.

### **Костюник Е.В., Сторожук В.В. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В статье рассмотрены современные подходы к экономическому содержанию дебиторской и кредиторской задолженности. Проанализированы структура, причины возникновения, сроки создания и сроки их существования и погашения. Определены направления и приемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью и их соотношением.

**Ключевые слова:** кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, предприятие, платежеспособность, кредитоспособность.

### **Kostiunik O.V., Storozhuk V.V. DEBIT AND DEBT DEBT MANAGEMENT AT ENTERPRISES**

The article deals with modern approaches to the economic content of accounts receivable and payables. The structure, causes of occurrence, terms of creation and the periods of their existence and repayment are analyzed. The directions and methods of management of accounts receivable and payables and their ratios are outlined.

**Keywords:** accounts payable, accounts receivable, enterprise, solvency, creditworthiness.

**Постановка проблеми.** Налагоджена система оцінки платіжо- та кредитоспроможності клієнтів, на жаль, не спроможна забезпечити відсутність дебіторської та кредиторської заборгованості. При цьому завжди є небезпека, що спочатку заборгованість перейде до розряду сумнівної, а потім і безнадійної, що загрожуватиме фінансовими втратами для підприємства.

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

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні проблеми дебіторської та кредиторської заборгованості у теоретичних та практичних працях досліджувалися українськими та іноземними вченими: Н. Вірстюком, І. Воробійовою, О. Дячук, І. Єригіною, Т. Лівощко, М.Ф. Ван Бредом, Ф. Бутинцем, Г. Крамаренко, О. Черною, В. Сопко, О. Ромашко, В. Завгороднім та ін.

Дослідники вивчали аспекти, питання обліку та аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. Зокрема, надають визначення, склад, класифікацію даних понять, а також причини виникнення, прийоми управління та шляхи вдосконалення процесу контролю над дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Н. Вірстюк досліджував процеси вдосконалення системи обліку та аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості [1].

І. Воробійова та О. Дячук вивчали проблемні питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю [2].

В. Сопко, О. Ромашко та В. Завгородній вивчали об'єкти заборгованості відповідно до термінів погашення та розподіляли їх за видами, щоб уникнути втрат на підприємстві.

Г. Крамаренко та О. Чорна визначають кредиторську заборгованість як результат невчасного виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань.

Досліджуючи праці цих учених, можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість є активом для підприємства, а саме складником власних коштів, а кредиторська – це заборгованість активів підприємства. Але при цьому значна кількість суб'єктів господарювання все більше надає перевагу кредиторській заборгованості, ніж наявності та збільшенню такого активу, як дебіторська заборгованість.

**Мета статті** полягає у дослідженні та вивченні системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дебіторська та кредиторська заборгованість виступають важливим джерелом формування фінансів на підприємстві, а також впливають на діяльність кожної підпорядкованої структури за способами розрахунків та платежів.

Дебіторську заборгованість можна розглядати як із позитивного, так і негативного боків. Щодо позитивного, то вона є активом для підприємства та в подальшому має можливість вплинути на ймовірне отримання прибутку, але в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства дебіторська заборгованість може збільшуватися, зменшуватися можливість її погашення, і тоді така заборгованість приймає вже інший бік – негативний. Збільшення дебіторської заборгованості – це «вилучення» коштів з обігу підприємства, відсутність грошових коштів на конкретний термін часу та можливість отримати статус сумнівної та взагалі безнадійної.

Причинами утворення дебіторської заборгованості є:

- несвоєчасна оплата за надані підприємством платні послуги, відвантажену продукцію;
- несвоєчасне відображення в обліку документів про отримання матеріальних цінностей, робіт, послуг.

Кредиторська заборгованість виступає джерелом запозичених для покриття оборотних активів та має негативний вплив на формування фінансів підприємства.

Прискорення обігу дебіторської заборгованості й уповільнення кредиторської поліпшує фінансовий стан підприємства, оскільки за швидкого обігу дебіторської заборгованості та повільного – кредиторської остання покриває дебіторську заборгованість і при цьому є джерелом фінансування інших елементів оборотних активів.

Дебіторська та кредиторська заборгованість неоднорідні за своїм складом та мають специфіку системи відносин. Від правильної класифікації залежить не тільки порядок їх обліку, а й ефективність управління. Визначаючи заборгованість як систему економічних відносин, елементи поточних активів і поточних пасивів, які у своєму русі відображають єдиний процес кругообігу фінансових коштів і є взаємозалежними об'єктами управління, можна згрупувати за такими напрямками:

- об'єктами – товарна й нетоварна (розрахункова);

- суб'єктами (контрагентами) – заборгованість покупців (покупцям); постачальникам (постачальників); інших контрагентів;

- місцем виникнення щодо підприємства;

- зовнішня й внутрішня;

- строками погашення – заборгованість, що обслуговує поточну діяльність і поточну частину довгострокової заборгованості, строк оплати якої настає в поточному періоді;

- чинниками виникнення – оплата з відстроченням платежу й авансові розрахунки;

- характером виникнення – припустима (нормальна) й не виправдана, яка пов'язана з порушеннями фінансової дисципліни;

- виконанням умов договору – зі строком оплати, який ще не настав, із простроченим строком та з відстроченими платежами;

- ймовірністю повернення – заборгованість, яка потенційно може бути погашена, сумнівна й безнадійна;

- тривалістю взаємин із контрагентами – тривала, періодична, виникаюча спонтанно;

- умовами кредитування – з фіксованим строком погашення; кредит із поверненням лише після фактичної реалізації товарів; кредитування за відкритим рахунком; кредитування за кредитним лімітом тощо.

Процес управління – це діяльність системи суб'єктів управління щодо досягнення поставлених цілей підприємства шляхом дослідження та реалізації певних функцій із використанням необхідних методів.

Управління системою відносин дебіторської та кредиторської заборгованості повинно здійснюватися в межах діючого підприємства та відповідати чітко окресленим причинно-наслідковим зв'язкам, умовам і факторам їх формування.

Відповідно до завдань управління фактори, що визначають розмір, склад, ефективність функціонування дебіторської та кредиторської заборгованості, структурують так:

- зовнішнього середовища – макро- і мікросередовища;

- внутрішнього середовища – об'єктивні й суб'єктивні;

- за природою виникнення – економіко-організаційні, обліково-фінансові, юридичні (правові);

- за об'єктом управління – ті, що впливають на товарну та на розрахункову форми заборгованості;

- за суб'єктами взаємин – ті, що формують відносини з постачальниками та покупцями;

- за стадією руху – ті, що сприяють виникненню або погашенню заборгованості;

- за характером виникнення – ті, що формують нормальну та неприпустиму заборгованість;

- за видами діяльності – операційної, інвестиційної й фінансової. Дебіторська та кредиторська заборгованість, з одного боку, перебуває «по різні сторони» балансу, з іншого – являє «дві сторони однієї медалі»: відтік та приплив коштів, які істотно впливають на фінансове благополуччя підприємств.

Управління дебіторською заборгованістю розподіляється між комерційною, фінансовою, юридичною службами, відділом економічної безпеки та бухгалтерією так: комерційна служба відповідає за здійснення продаж і своєчасне надходження грошових коштів за продукцію; фінансова служба – за інформаційну та аналітичну підтримку, контроль над виконанням умов угод; юридичний відділ – за підготовку договорів, супроводження претензійної роботи; відділ економічної безпеки – за контроль надійності контрагентів, стягнення заборгованості; бухгалтерія – за своєчасне відображення завершених угод, звірку з контрагентами, підтвердження взаємних розрахунків.

Для виявлення дебіторської заборгованості фінансовий директор організовує ведення єдиного реєстру по кредиторію. Керівники підрозділів, отримавши реєстр дебіторської заборгованості, здійснюють заходи, спрямовані на погашення її замовником.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю здійснюють процес планування. Під час складання річного бюджету встановлюється допустимий рівень дебіторської заборгованості (виходячи зі статистики роботи підприємства, а також рентабельності продажів та фінансових можливостей підприємства). Після планування проводять оперативні роботи, що регулярно досліджують й аналізують виконання регламентів і домовленостей, перевіряють ключові показники, оцінюють вплив поточного і прогнозного розмірів заборгованості на фінансову стійкість компанії.

Не всі дебітори вчасно віддають борги, тому в такій ситуації є ще один вихід – продаж дебіторської заборгованості. Продаж дебіторської заборгованості – це передача прав вимоги грошових коштів або інших активів іншій особі (організації чи фізичній особі). Тобто вже новий дебітор буде вимагати повернення боргу від покупця.

Основою під час управління дебіторською заборгованістю є високий контроль над фінансами підприємства, щоб досягнути зменшення ризиків збитку від списання безнадійних боргів та дефіциту грошових коштів та їх еквівалентів, а також мінімізації втрат від знецінення суми заборгованості. Одним зі шляхів управління дебіторською заборгованістю може виступати перебудова управління через маркетинг в умовах несплати платежів боржниками, зміст якої полягає у максимізації прибутку підприємства шляхом формування та інкасації дебіторської заборгованості. Інкасація допомагає контролювати ефективність та своєчасність погашення дебіторської заборгованості [3].

У процесі управління дебіторською заборгованістю необхідним є саме етап її реструктуризації, але у разі проведення її не лише на рівні внутрішніх фінансових заходів для уникнення банкрутства,

а й під час виявлення найменшої частки кризи, яка пов'язана зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності та виникнення потреби у залученні додаткових (позикових) коштів для здійснення поточних платежів. Головними недоліками реструктуризації є непостійність та необов'язковість, але перевагою даного процесу є чітка цілеспрямованість.

На думку І.О. Єригіної, методи управління дебіторською заборгованістю можна класифікувати за різними напрямками. Так, за економічного напрямку застосовують штрафні санкції за прострочення платежу, призупинення постачання товару чи передачу майна (майнових прав) під заставу. Юридичний метод полягає у подачі позову до суду чи претензійній роботі. Такі методи, як психологічний та фізичний, впливають безпосередньо на особу-боржника, а саме проявляються у нагадуванні останньому у формі електронного листа, факсу, поштою про заборгованість чи навіть розповсюдження серед інших поставальників, а також арешті майна [4].

Найбільш дієвими нині у процесі управління та контролю дебіторської заборгованості є надання особам-боржникам знижки за зменшення строку її погашення, адже це допомагає створити стимул, щоб рахунки сплачувалися відповідно до встановлених строків. У нашій країні на підприємствах цей метод ще не набув широкого застосування, але досвід зарубіжних країн доводить, що він є ефективним та вигідним.

Щодо управління кредиторською заборгованістю, то можна стверджувати, що цей процес є важливим аспектом фінансового управління та контролю на підприємстві, адже кредит – основна опора діяльності сучасної економіки.

Кредиторська заборгованість – це зобов'язання, що виникли в результаті минулих подій господарської діяльності та повинні бути виконані у майбутньому, а сторонами (суб'єктами), що беруть участь у відносинах, виступають кредитор та боржник. Об'єктом виступають ті грошові чи матеріальні цінності, затрати чи проекти, стосовно яких укладена угода позики.

Якщо в процесі управління кредитними ресурсами підійти з розумним підходом, то заборгованість може бути для підприємства додатковим чи відносно дешевшим джерелом залучення ресурсів.

Управління кредиторською заборгованістю характеризується такими основними принципами [5]:

- правильність вибору форми заборгованості для мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

Процес управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою двох основних варіантів: оптимізації кредиторської заборгованості та мінімізації кредиторської заборгованості.

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства та становити вигоду на економічному ринку країни чи на міжнародному рівні.

На відміну від оптимізації мінімізація являє собою систему управління кредиторською заборгованістю, за якої наявна кредиторська заборгованість максимально зменшується або ж повністю погашається.

У разі ефективного управління кредиторською заборгованістю підприємства буде можливість лік-

відувати негативні наслідки її наявності. Необхідно здійснювати прогноз загального розміру заборгованості відповідно до цілей та показників діяльності підприємства.

Постійний контроль над кредиторською заборгованістю допоможе підвищити роботу фінансового сектору підприємства, а саме аналітичного обліку, для отримання точних строків надання та погашення кредитів.

Незважаючи на аналіз відповідності фактичних показників до рамок рівнів кредиторської заборгованості, важливим кроком також є пошук причин, що спонукали відхилення. На цьому етапі необхідно не тільки виявити такі невідповідності та причини, а й розробити комплекс заходів, що допоможе довести борги до оптимальних параметрів, що були заплановані.

Для більш позитивних наслідків відносин кредиторської заборгованості, які б задовольняли цілям фінансової стабільності, необхідно максимізувати прибутковість підприємства шляхом залучення іноземного капіталу та створення стратегічної ланки використання позикового капіталу та збільшення конкурентоспроможності.

З огляду на досліджений матеріал, одним із важливих критеріїв управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є збалансування їх співвідношення. Здебільшого кредиторська заборгованість може мати вищі показники, а це свідчить про раціональне використання підприємством власних коштів, адже воно більше залучає їх в обіг, а не виконує виплати з нього, але, з іншого боку, суб'єкт господарювання повинен погашати свою заборгованість.

Якщо термін погашення кредиторської заборгованості перевищує термін погашення дебіторської заборгованості, то погіршуються фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та конкурентоспроможність.

Якщо дебіторська заборгованість має швидший темп оборотності, ніж кредиторська, то підприємство повинно провести обґрунтовану кредитну політику щодо залучення коштів із дебіторської заборгованості на погашення кредиторської заборгованості.

**Висновки.** Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинно включати низку елементів:

- формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами;
- стандарти оцінки покупців і диференціацію умов надання кредиту;
- систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань;
- процедуру інкасації дебіторської заборгованості

Нині найбільшою проблемою для підприємств є управління дебіторською заборгованістю, тому що в кризових умовах ринку України дотримуватися усіх вимог, принципів та дисциплін досить важко, що може призвести до погіршення фінансового стану підприємства, а саме платоспроможності та ліквідності через нестачу коштів, які проходять по дебіторській заборгованості. Управлінським підрозділам на підприємстві доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дасть змогу прискорити процес її погашення.

Впровадження таких заходів необхідне для зменшення розмірів заборгованості дебіторів та надання можливості використання такої заборгованості в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства, що принесе в майбутньому економічні вигоди.

У сучасних умовах необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або проведення рефінансування дебіторської заборгованості.

Правильний підхід до управління дебіторською заборгованістю надає підприємству певні вказівки щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також виступає інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що є основою для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

Процес прогнозування боргових зобов'язань, а саме розрахунок сум дебіторської та кредиторської заборгованості, може бути не зовсім чітким, але необхідним для аналізу фінансової діяльності підприємства й уникнення нестачі грошових коштів та їх еквівалентів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторської заборгованості на сучасному етапі / Н.В. Вірстюк, І.І. Воронцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/13\\_NMN\\_2011/Economics/7\\_86543.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm).
2. Воробйова І.А. Механізм розвитку управління заборгованістю підприємства / І.А. Воробйова, А.О. Лисицина // Збірник наукових праць НУК. Серія «Економіка та управління підприємствами». – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jnn.nuos.edu.ua/article/viewFile/25407/22873>.
3. Польова О.Л. Принципи управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств на регіональному рівні / О.Л. Польова // Науковий вісник ВДАУ. – 2010. – № 5. – С. 290-294.
4. Єригіна І.О. Проблема управління дебіторською заборгованістю підприємства та шляхи її вирішення / І.О. Єригіна // Криворізький економічний інститут «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Серія «Економічні науки. Облік та аудит».
5. Дячук О.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством / О.В. Дячук, В.В. Новодворська // Економічні науки. Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 243-251.
6. Бланк І.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2004. – 655 с.

УДК 338.5

**Михайленко О.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку і аудиту*

*Національного університету харчових технологій*

**Скоморохова С.Ю.**

*асистент кафедри обліку і аудиту*

*Національного університету харчових технологій*

**Лесик Т.Г.**

*магістрант*

*Національного університету харчових технологій*

### УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ І ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено напрями і можливості застосування нових підходів до економічної політики підприємств. Проаналізовано умови формування й реалізації механізму управління витратами та ціноутворення. Виділено три основні правила змін у ціновій політиці, що впливають на правильність обраної стратегії щодо змін у ціні на товар.

**Ключові слова:** витрати, управління витратами, цінова політика, підприємство, стратегія розвитку.

**Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Лесик Т.Г. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследованы направления и возможности применения новых подходов к экономической политике предприятий. Проанализированы условия формирования и реализации механизма управления затратами и ценообразования. Выделены три основные правила изменений в ценовой политике, влияющие на правильность выбранной стратегии по изменениям в цене на товар.

**Ключевые слова:** затраты, управление затратами, ценовая политика, предприятие, стратегия развития.

**Mikhaylenko O.V., Skomorohova S.U., Lesyk T.G. COST MANAGEMENT AND PRICE POLICY**

The directions and possibilities of applying new approaches to the economic policy of enterprises are explored. The conditions for the formation and implementation of the cost management mechanism and pricing are analyzed. There are three main rules for changes in pricing policy that affect the correctness of the chosen strategy for changes in the price of the goods.

**Keywords:** costs, cost management, pricing policy, enterprise, development strategy.

**Постановка проблеми.** Одним із найбільш істотних факторів, що визначають ефективність діяльності підприємства, є цінова політика на товарних ринках. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Для того щоб розробити обґрунтовану цінову політику, важливо правильно визначити систему факторів, які впливають на цінову політику. Ефективність ціноутворення, іншими словами – реалізація цінової політики, залежить від підходу до визначення ціни. За витратного підходу до визначення ціни підприємство спирається переважно на свої внутрішні умови під час установлення ціни. У цьому разі основним змістом цінової політики є облік витрат і форму-