

УДК 657.421

*О. Б. Волович**Українська академія друкарства*

## **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розкрито сутність заборгованості як фактора, що справляє вплив на фінансовий стан підприємства. Досліджено необхідність проведення на підприємствах політики управління заборгованістю та визначено основні напрями її формування.*

*Дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління заборгованістю, фінансовий стан, факторинг*

Виникнення заборгованості на підприємстві є об'єктивним процесом, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської діяльності. Для вітчизняних підприємств, внаслідок фінансової кризи, кредиторська заборгованість інколи перетворюється на основне джерело оборотних коштів, а повернення дебіторської — надскладним процесом. Регулювання величини заборгованості, перетворюється на ключове завдання управління, від якого у більшості залежить як життєздатність підприємства, так і факт самого існування. Ефективне управління заборгованістю дозволяє, з однієї сторони мінімізувати ризики неповернення коштів від контрагентів, з іншого — максимально використати власну кредиторську заборгованість, не допускаючи до факту порушення справи про банкрутство. Дослідження джерел економічної літератури дозволяє узагальнити інформацію щодо управління заборгованістю.

Питанню управління заборгованістю підприємств значну увагу приділено в наукових працях М. Д. Білика [1], І. О. Бланка [2], Л. О. Лігоненко [8], А. А. Мазаракі, Н. М. Новикової [8], А. М. Поддєрьогіна, Г. В. Ситник [3], Н. М. Матициної [9], О. С. Бондаренко [4] та інших. Водночас проблеми, пов'язані з управлінням заборгованістю поліграфічних підприємств, все ще залишаються нерозв'язаними.

Управління в економіці — це свідоме спрямування економічних і соціальних процесів для досягнення збалансованості, пропорційності й оптимальності [6]. Управління фінансами, зокрема оборотними активами, є найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства, а його невід'ємною складовою виступає заборгованість.

Заборгованість — грошові суми, що підлягають оплаті, але ще не оплачені. Оскільки основними суб'єктами розрахунків є підприємства — постачальник і покупець, то заборгованість виникає в них одночасно, але характеризується по-різному: у постачальника — це сума, що підлягає до одержання, заборгованість покупця чи дебіторська заборгованість; у покупця — це сума, що підлягає оплаті, заборгованість перед постачальником чи кредиторська заборгованість. Відповідно постачальник і покупець є також кредитором і дебітором.

Дебітори — юридичні і фізичні особи, що унаслідок минулих подій заборгували підприємству визначені суми коштів, їхніх еквівалентів, інших активів.

Кредитори — юридичні і фізичні особи, перед якими мається визнана заборгованість даного підприємства.

Заборгованість дебіторська: 1) сума заборгованості підприємству на визначену дату балансу; 2) частина оборотного капіталу, а також вимоги на його одержання у виді готівки, матеріальних і інших ресурсів від суб'єктів господарювання; 3) заборгованість інших підприємств чи окремих осіб по платежах даному підприємству.

Заборгованість кредиторська: 1) суми заборгованості даного підприємства. Вона є одним із джерел позикових (тимчасово залучених) засобів підприємства. Підприємство може одночасно мати кредиторську і дебіторську заборгованість. Перекривати одну заборгованість іншою забороняється. 2) Дійсне (фактичне) зобов'язання підприємства, що виникло в результаті минулих подій, розрахунки по якому повинні привести до вилучення майна підприємства і зменшення певних ресурсів.

Сучасний фінансовий стан більшості вітчизняних підприємств, зокрема підприємств видавничо-поліграфічної галузі (рис. 1 та рис. 2), характеризується зростанням дебіторської заборгованості, що призводить до уповільнення платіжного обороту та зростанням кредиторської заборгованості. Тому виникає необхідність ефективного управління заборгованістю підприємств з метою підвищення їх платоспроможності.

Видавничо-поліграфічна галузь має специфіку, яка полягає в т. ч. і в не надто швидкому обігу коштів. Це стосується не усього асортиментного ряду продукції, але його вагомої частини — книжкової, бланкової та інших видів продукції. Поруч з тим, дана галузь пов'язана із виготовленням соціально значущих товарів — підручників, спеціальних зошитів для шкіл та ін., де замовником є держава, яка не завжди здійснює своєчасне фінансування.

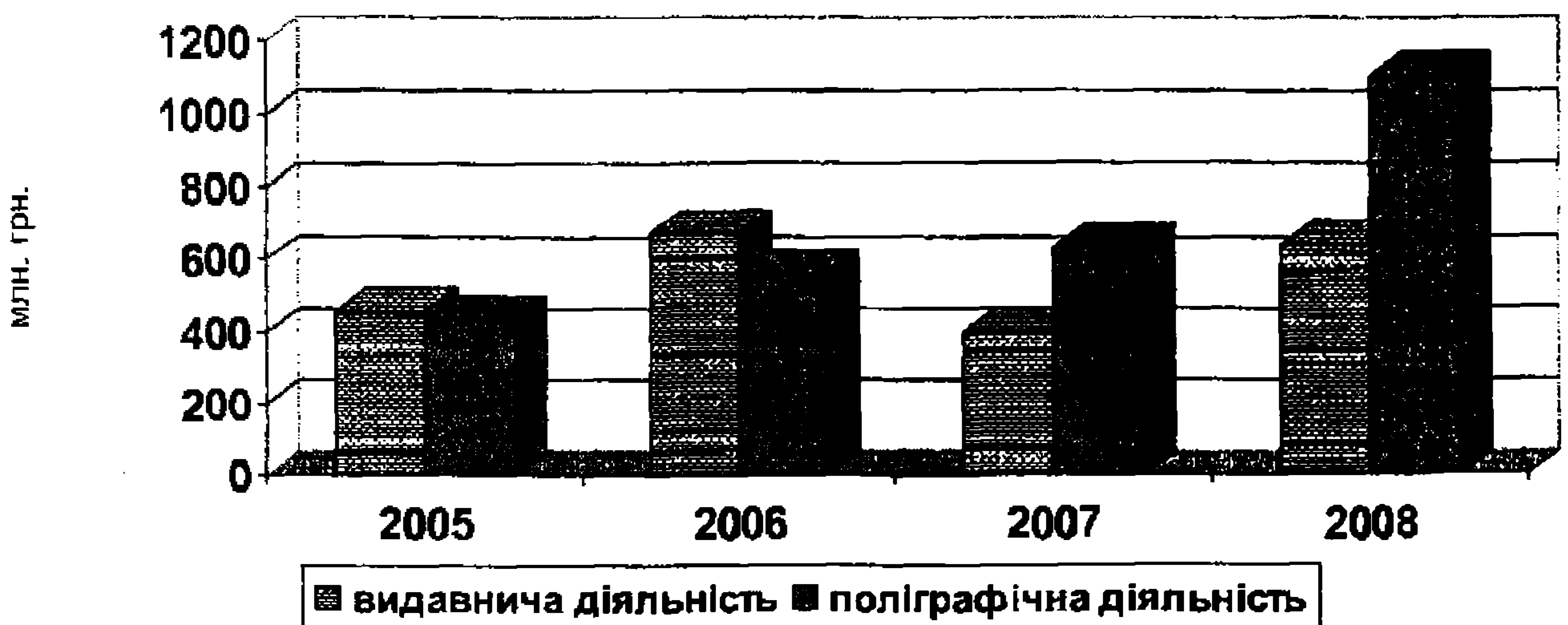


Рис. 1. Динаміка поточної дебіторської заборгованості на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі (ВПГ) [5]

На рис. 1 спостерігається значний ріст поточної дебіторської заборгованості упродовж 2005–2008 рр.: на поліграфічних підприємствах ця заборгованість зросла з 433,94 до 1106,72 млн. грн.; на підприємствах, які займаються видавничою діяльністю — збільшилась на 187,27 млн. грн.

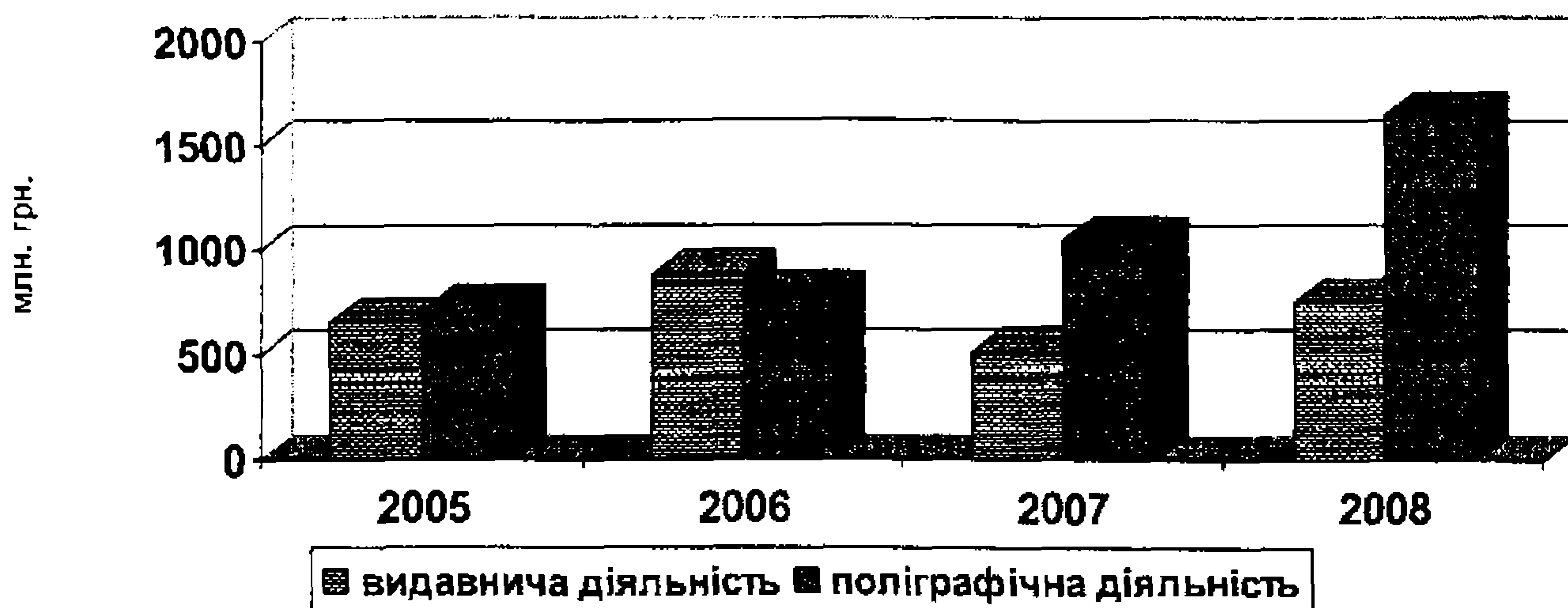


Рис. 2. Динаміка поточної кредиторської заборгованості на підприємствах ВПГ [5]

На рис. 2 спостерігається значне збільшення поточної кредиторської заборгованості упродовж досліджуваного періоду: на поліграфічних підприємствах ця заборгованість зросла з 708,07 до 1645,57 млн. грн.; на підприємствах, які займаються видавничою діяльністю — збільшилась на 95,2 млн. грн.

Управління дебіторською заборгованістю — це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, необхідний для досягнення цілей підприємства [10].

Основними етапами формування політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді (на даному етапі здійснюється оцінка рівня дебіторської заборгованості підприємства і його динаміка в попередньому періоді; визначаються середній період інкасації дебіторської заборгованості і кількість її оборотів у розглянутому періоді; оцінка складу дебіторської заборгованості підприємства по передбачених термінах її інкасації; розглядається склад простроченої дебіторської заборгованості, виділяються сумнівна і безнадійна заборгованість; визначають суму ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість).

2. Формування принципів кредитної політики стосовно покупців продукції (вибір форми реалізації продукції: товарний або споживчий кредит; обрання типу кредитної політики — консервативний, помірний або агресивний).

3. Визначення можливої суми фінансових коштів для інвестування у дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредитам (при розрахунку цієї суми необхідно враховувати плановані обсяги

реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу по окремих формах кредиту; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни реалізованої в кредит продукції).

4. Формування системи кредитних умов (термін надання кредиту (кредитний період); розмір наданого кредиту (кредитний ліміт); вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію); система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями).

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту (визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування й експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців; групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності; диференціацію кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців).

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг; облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг.)

8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Основні етапи формування політики управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги:

1. Формування принципів залучення товарного кредиту і визначення основних їхніх видів (принципи і основні види залучення товарного кредиту визначаються з урахуванням сформованої господарської практики; структури і періодичності закупівель сировини, матеріалів і товарів; тривалості господарських зв'язків з партнерами).

2. Визначення середнього періоду використання товарного кредиту (розраховується середній період заборгованості за комерційним кредитом за ряд минулих періодів і його динаміка).

3. Оптимізація умов залучення товарного кредиту (розширення сфери кредитних відносин з постійними господарськими партнерами по товарних операціях; залучення нових партнерів з можливостями широкого використання комерційного кредиту; забезпечення збільшення середнього періоду використання комерційного кредиту; удосконалення видів кредиту в розрізі господарських партнерів).

При побудові політики управління заборгованістю підприємству необхідно враховувати протилежні цілі: з одного боку, максимально користуватися залученими коштами, з іншого, найшвидше отримати власні оборотні кошти. Таким чином, на кожному підприємстві політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинні розроблятися не окремо, а бути узгодженими між собою.

На фінансовий стан підприємства впливає не наявність заборгованості, а її розмір, рух і форма, тобто причини, у зв'язку з якими вона виникла.

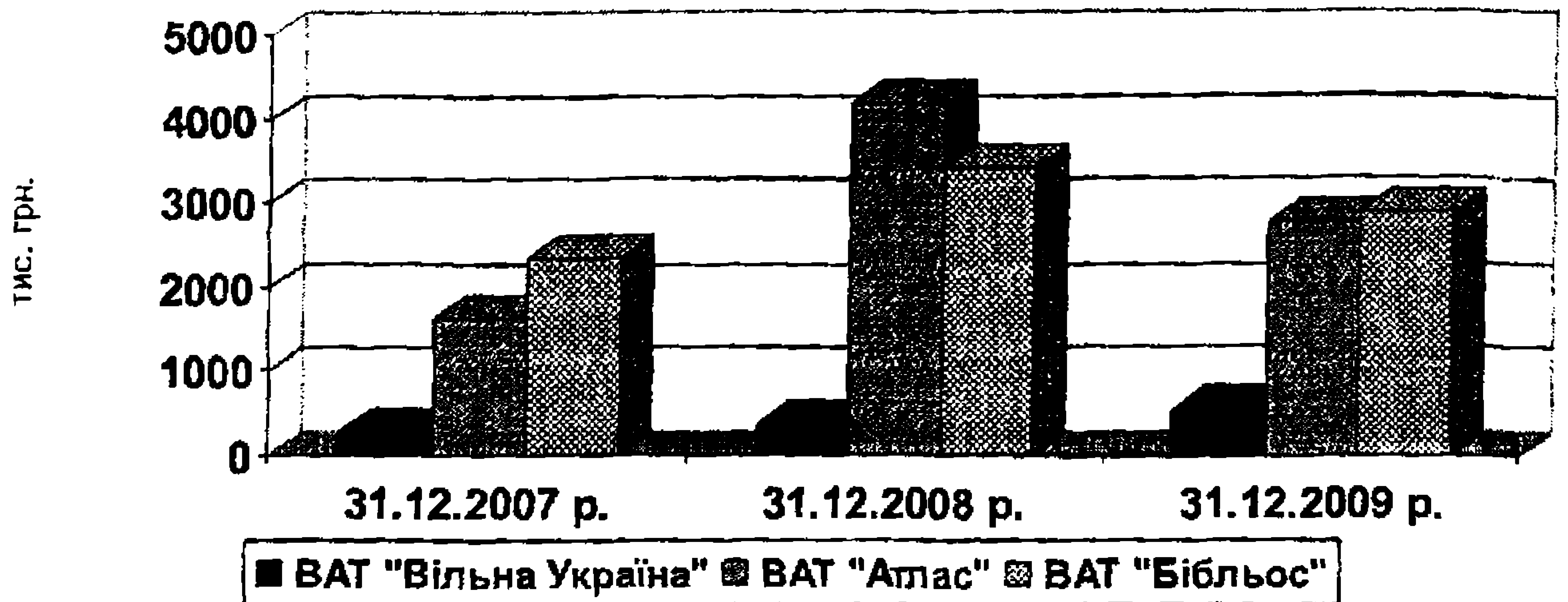


Рис. 3. Динаміка поточної дебіторської заборгованості на окремих підприємствах ВПГ

За даними поданими на рис. 3 видно, що поточна дебіторська заборгованість упродовж 2007–2009 рр. зростає: на ВАТ Видавництві «Вільна Україна» з 286 до 533 тис. грн., на ВАТ «ЛКФ «Атлас» з 1630 тис. грн. до 2763 тис. грн., на ВАТ «Бібльос» з 2320 до 2896 тис. грн.

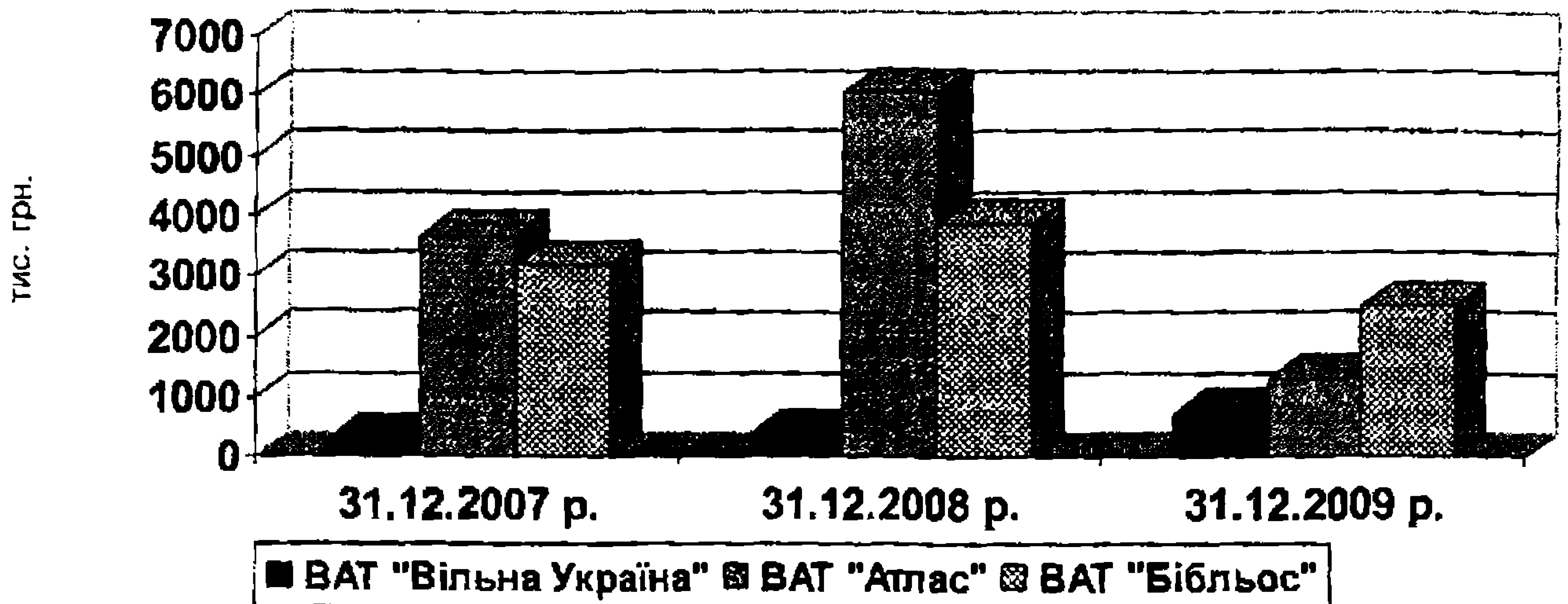


Рис. 4. Динаміка поточної кредиторської заборгованості на окремих підприємствах ВПГ

Щодо поточної кредиторської заборгованості, то її рівень дещо знизився протягом досліджуваного періоду: на ВАТ ЛКФ «Атлас» з 3680 до 1296 тис. грн., на ВАТ «Бібльос» з 3185 до 2486 тис. грн. На ВАТ Видавництві «Вільна Україна» рівень даної заборгованості зріс на 428 тис. грн.

Існування певних сум дебіторської і кредиторської заборгованості на досліджуваних підприємствах — це нормальне явище, але щоб вони не впливали на погіршення фінансового стану, процесом необхідно управляти. Одним

із важливих напрямів управління заборгованістю підприємств є посилення контролю за нею окремими відповідальними особами до основних завдань яких слід віднести: ведення обліку проблемної дебіторської заборгованості підприємства; розроблення схем здійснення розрахунків із погашення проблемної дебіторської заборгованості підприємства; розроблення методичних підходів до оптимізації використання проблемних боргових зобов'язань; проведення реструктуризації заборгованості підприємства.

Таким чином, проведене теоретико-аналітичне дослідження дозволило обґрунтувати важливість удосконалення управління заборгованістю підприємства з метою забезпечення його стійкого фінансового стану.

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2003. — № 12. — С. 24–36.
2. Бланк И. А. Фінансовий менеджмент / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, Ельга, 2002. — 528 с.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. А. Бланк, Г. В. Ситник. — К. : КНТЕУ, 2006. — 780 с.
4. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О. С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 4. — С. 17–22.
5. Дурняк Б. В. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні : моногр. / Б. В. Дурняк, А. М. Штангрет, О. В. Мельников, Я. М. Угрин. — Львів : УАД, 2009. — 151 с.
6. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. — К. : ЦУЛ, 2002. — 469 с.
7. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Серета // Держава та регіони. — 2010. — № 3. — С. 84–89.
8. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новикова. — К. : КНЕУ, 2005. — 275 с.
9. Матицина Н. М. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Н. М. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 7. — С. 25–28.
10. Холод З. М. Окремі аспекти вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств / З. М. Холод, О. Б. Волович // Наукові записки. — Львів : УАД, 2006. — № 2(10). — С. 3–9.

*Раскрыта сущность задолженности как фактора, который оказывает влияние на финансовое состояние предприятия. Исследовано необходимость проведения на предприятиях политики управления задолженностью и определены основные направления ее формирования.*

*Essence of debt is exposed as a factor which has influence on the financial state of enterprise. The necessity of realization is investigational on the enterprises of policy of management a debt and basic directions of her forming are certain.*