

2. Бузанов, Д. Бонусна торгівля [Текст] / Д. Бузанов // Дебет – Кредит. – 2009. – №20 – С. 31–37.
3. Цены и ценообразование [Текст] / под ред. В. Е. Есипова. – СПб. : Питер, 2001. – 464 с.
4. Семенець, А. О. Проблеми управління знижками на підприємстві [Текст] / А. О. Семенець // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – №22/1. – 332 с.
5. Васин, Ю. В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов [Текст] / Ю. В. Васин, Л. Г. Лаврентьев, А. В. Самсонов. – М. : Альпина Бизнес-Букс, 2004. – 152 с.
6. Федорак, Я. Міф про лояльність, або чому задоволені клієнти міняють компанії, наче рукавички [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.management.com.ua/marketing/mark150.html>>.
7. Положення про національну систему ідентифікації документів, що забезпечують надання торгових знижок [затверджене наказом Президента "САН-УКРАЇНА" (GS1 Україна) від 22 грудня 2005 р. № 182]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <[http://www.gs1ua.org/files/gs1ua/991\\_spec\\_v\\_1\\_0.pdf](http://www.gs1ua.org/files/gs1ua/991_spec_v_1_0.pdf)>.
8. Зубко, В. Сделай скидку, получишь результат! [Текст] / В. Зубко, А. Кундюков // Финансовый директор. – 2005. – №1. – С. 82–85.
9. Иванова-Тараканова, Е. Ценизм [Текст] / Е. Иванова-Тараканова // PRORetail – 2008. – №5 – С. 14–19.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.  
© А.С. Крутова, О.О. Нестеренко, 2010.

УДК 336.717.132.4:336.276:339.33

**Н.О. Власова**, канд. екон. наук, проф.  
**Л.Л. Носач**, асист.

## **УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

*З метою підвищення ефективності управління підприємствами оптової торгівлі визначено місце синхронізації управління дебіторською і кредиторською заборгованостями в системі управління підприємством та розкрито зміст цього процесу.*

*С целью повышения эффективности управления предприятиями оптовой торговли определено место синхронизации управления дебиторской и кредиторской задолженностями в системе управления предприятием и раскрыто содержание этого процесса.*

*With the purpose of increase of efficiency of management of the enterprises of wholesale trade the place of synchronization of management is certain by debtor and creditor debts in control system by an enterprise and maintenance of this process is exposed.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Низька капіталомісткість торгівельної галузі, висока швидкість обороту активів обумовлюють високу частку оборотних активів і відповідно поточних зобов'язань у валюті балансу. Якщо в середньому за всіма видами економічної діяльності питома вага оборотних активів нижче 50,0%, а поточних зобов'язань ледве більше 40,0%, то в оптовій торгівлі ці показники перевищують 80,0% (у роздрібній вони займають близько 60,0%). При цьому максимальний розмір дебіторської заборгованості у складі оборотних активів набагато вище в оптовій торгівлі (до 70,0% в оптовій, проти 40% у роздрібній торгівлі). Що стосується кредиторської заборгованості, то її питома вага в поточних пасивах мало розрізняється за сферами діяльності й коливається в межах від 80,0 до 85,0%.

Слід розуміти, що у міру зростання масштабів суспільного виробництва і ускладнення господарських зв'язків розміри дебіторської та кредиторської заборгованостей будуть, безумовно, збільшуватися, що вимагає особливої уваги до ефективності управління як дебіторською, так і кредиторською заборгованостями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління дебіторською і кредиторською заборгованостями широко представлені в науковій і спеціальній літературі. Багато авторів зосереджують свою увагу лише на управлінні дебіторською заборгованістю серед них: О.І. Лучков, І.А. Бланк, В.В. Ковальов, А.А. Мазаракі, М.П. Войнаренко, М.Д. Білик та ін. Управління кредиторською заборгованістю розглядається в основному в плані фінансового управління структурою капіталу такими вченими та науковцями як: І.А. Бланк, J.C. Van Horn, Є.Ф. Брігхем, А.А. Мазаракі, Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова, В.П. Савчук, А.Є. Качура та ін. І лише невелике коло авторів акцентує увагу на необхідності спільного, синхронного управління обома видами заборгованостями: В.В. Баліцька, М.Н. Крейніна, В.В. Бочаров, В. Лисюк, С. Ковтун, Д. Кулаєва, Н. Лисенко, В.Ю. Бодаковський.

**Метою та завданням статті** є з'ясування змісту процесу одночасного управління дебіторською і кредиторською заборгованостями в системі управління підприємствами оптової торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-яке підприємство як складна організація, що створюється людьми для ефективнішого використання їх можливостей, організовує свою діяльність від-

повідно до певного набору взаємопов'язаних цілей, визначення і реалізація яких вимагає відповідної координації дій, тобто управління.

Найпоширеніша у світовій практиці англо-американська школа менеджменту розглядає управління як процес свідомої дії людини на об'єкти, процеси і на людей, що беруть участь у них, здійснюваний з метою додати певну спрямованість економічній діяльності й отримати бажані результати [1-3]. Управління повинне вносити впорядкованість до процесу, організувати спільні дії людей, погоджувати, координувати їх діяльність. Як відзначав Пітер Ф. Друкер: «Управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану групу» [3, с. 18].

Усі елементи управління визначаються і зв'язуються між собою системою цілей, що визначають напрями розвитку підприємства. Визначення і формулювання цілей – це один із провідних етапів у системі стратегічного управління підприємством. «Основна загальна мета організації – чітко виражена причина її існування – позначається як її місія. Цілі виробляються для здійснення цієї місії» [1, с. 262]. Цілі будь-якого підприємства різноманітні, вони знаходяться в певній ієрархії за рівнем цінності, у часі та просторі. «Цілі мають бути встановлені для кожного виду діяльності, який, на думку компанії, є важливим і виконання якого вона хоче спостерігати і вимірювати» [4, с. 158].

Значне коло вчених і практиків пов'язують управління дебіторською заборгованістю з процесом розробки і реалізації кредитної політики підприємства [5-7], у складі якої виділяють такі елементи:

- розробку стандартів кредитування (критеріїв відбору потенційних дебіторів і відповідних кредитних лімітів), що відображають максимальний допустимий рівень ризику;
- визначення кредитного періоду – терміну оплати заборгованості дебіторами або стандартного (оптимального) періоду надання кредиту;
- обґрунтування системи знижок, стимулюючих дострокове погашення заборгованості;
- розробку політики інкасації простроченої заборгованості;
- моніторинг погашення дебіторської заборгованості.

Іншими словами, суть даного підходу до управління полягає в регулюванні всіх процесів, пов'язаних з оцінкою кредитоспроможності клієнтів, підготовкою і результатом операцій з умовою подальшої оплати, аналізом поточної та простроченої дебіторської заборгованості, а також стягненням боргів.

Нам імпонує точка зору тієї групи вчених, які вважають, що управління дебіторською заборгованістю є частиною не лише фінансо-

вого менеджменту, але і маркетингової політики підприємства. Так, Л.А. Лігоненко і Н.Н. Новікова суть управління визначають як систему принципів і методів підготовки і реалізації управлінських рішень, які приймаються на різних стадіях формування і погашення дебіторської заборгованості та забезпечують досягнення двох взаємопов'язаних цілей:

1. У частині маркетингу – зростання обсягу реалізації продукції підприємства за рахунок зменшення її собівартості й цін реалізації, надання найбільш сприятливих умов покупцям, збільшення конкурентоспроможності.

2. У частині фінансового менеджменту – оптимізації обсягів і збільшення якісних параметрів формування дебіторської заборгованості, забезпечення її своєчасного погашення з мінімальними втратами активів (капіталу) підприємства [8, с. 35].

Підбиваючи підсумки огляду різних підходів до управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, слід зазначити, що вони не заперечують, а лише доповнюють один одного. У зв'язку з цим, виділимо основні моменти, що зумовлюють необхідність одночасного, синхронного управління дебіторською і кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі:

1) у цій сфері торгівлі у підприємств багато постачальників і багато покупців і, як наслідок, дебіторська заборгованість займає провідне місце у складі оборотних активів, а кредиторська є практично основним джерелом позикового капіталу. Відтак їх співвідношення визначає ліквідність підприємства на певну дату і можливу платоспроможність;

2) єдиним джерелом засобів для погашення кредиторської заборгованості є надходження засобів від продажів (інкасації боргів покупців). У зв'язку з цим, головне завдання управління заборгованостями полягає у встановленні таких договірних стосунків із покупцями й постачальниками, при яких терміни і розміри платежів підприємства ставляться в залежність від надходження засобів від покупців (дебіторів);

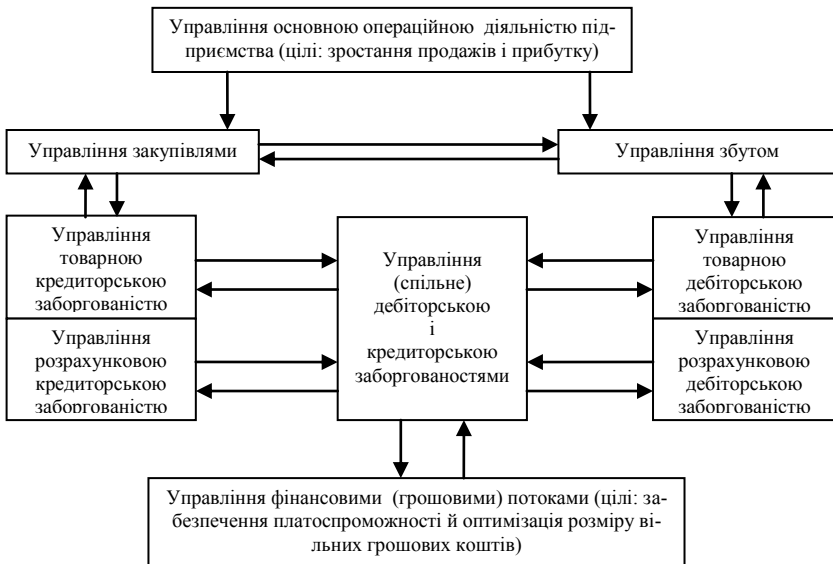
3) висока динаміка взаємодії із контрагентами і великі обсяги робіт, як із формування, так і з рефінансування заборгованостей впливають на узгодженість руху матеріальних, фінансових і грошових потоків і, природно, на фінансову стійкість підприємства;

4) швидкість руху обох видів заборгованостей та їх співвідношення визначають величину вільних грошових коштів, необхідних для господарської діяльності підприємств. Наявність останніх і розмір чистого грошового потоку є свідцтвом рівня платоспроможності підприємства;

5) використання дебіторської та кредиторської заборгованостей пов'язане як із певними економічними вигодами: зростанням обсягів продажів, прибутку, так і з певними витратами: прямими втратами і упущеними вигодами. Причому вартісні оцінки окремих видів заборгованостей можуть мати різну спрямованість, що також викликає необхідність узгодження процесів їх утворення і використання;

б) наявність у підприємств дебіторської та кредиторської заборгованостей пов'язана з певними фінансовими ризиками, запобігання і зниження яких також вимагає погоджених рішень.

Наведені міркування дозволяють, по-перше, визначити місце синхронізації управління дебіторською і кредиторською заборгованостями в системі управління підприємством (рис.) і, по-друге, зробити висновки про зміст цього процесу.



**Рисунок – Місце спільного управління дебіторською і кредиторською заборгованостями в системі управління підприємством оптової торгівлі**

Об'єктом управління є економічні стосунки з контрагентами в процесі поточної діяльності з приводу надання і здобуття відстрочення платежів за товарними і розрахунковими операціями. Основні суб'єкти управління знаходяться у сфері фінансового менеджменту, але їх рішення мають бути погоджені з фахівцями, що займаються продажами і закупівлями та з юридичними службами підприємств.

Основними критерійними оцінками в процесі ухвалення рішень є такі: ліквідність і платоспроможність; фінансова стійкість; оборотність і рентабельність; вартість відволікання і залучення фінансових ресурсів; рівень ризиків. Дані цільові установки узгоджуються і відповідають двоєдиній базовій меті бізнесу у вигляді збільшення прибутку і здатності генерувати достатні для бізнесу грошові кошти.

Іншими словами, «купувати (вхідні ресурси) дешевше і продавати (готову продукцію) дорожче; мати достатню кількість грошей, щоб вчасно розплатитися і використовувати для власних потреб» [9, с. 16]. Перевага даних цільових установок полягає в можливості кількісного вимірювання.

Інструментами реалізації поставлених цілей є такі: підбір контрагентів; визначення умов договорів і здійснення розрахунків; розробка поточних планів і оперативних бюджетів, мотивація і контроль їх виконання та ін, які забезпечують узгодженість у розмірі, швидкості виплати заборгованостей; узгодженість у русі матеріальних і грошових потоків; узгодженість у надходженні й відтоці грошових коштів у певні часові періоди.

Основні характеристики процесу управління заборгованостями підприємства наведено в таблиці.

**Таблиця – Основні характеристики процесу управління заборгованостями підприємств**

<b>Характеристики</b>	<b>Управління дебіторською заборгованістю</b>	<b>Управління кредиторською заборгованістю</b>	<b>Управління дебіторською і кредиторською заборгованостями</b>
1	2	3	4
Об'єкт	Економічні стосунки з покупцями, постачальниками та іншими боржниками з приводу формування та інкасації дебіторської заборгованості	Економічні стосунки з постачальниками, покупцями та іншими комерційними кредиторами з приводу залучення і погашення кредиторської заборгованості	Економічні стосунки з контрагентами в процесі поточної діяльності з приводу надання і здобуття відстрочення платежів за товарними і розрахунковими операціями
Суб'єкт	Комерційні і фінансові менеджери	Фінансові менеджери	Фінансові менеджери

Продовження табл.

1	2	3	4
Основні (базові, стратегічні) цілі	Оптимізація розміру в процесі формування дебіторської заборгованості з точки зору забезпечення зростання об'ягу продажів і прибутку та зниження втрат у процесі її інкасації	Оптимізація розміру в процесі залучення з точки зору нарощування потенціалу підприємства і прибутку, прискорення оборотності в процесі використання, своєчасне повернення	Оптимізація прибутку (операційного) і розміру вільних грошових коштів
Інструменти реалізації	Збутова, (маркетингова) і кредитна політики	Закупівельна і політика фінансування активів	Політика управління фінансовими (грошовими) потоками
Принципи	Системність, комплексність, ясність і прозорість стосунків, маневреність, відповідальність, узгодженість		
Основні функції	Планування, мотивація, контроль	Планування, контроль	Планування, координація, контроль
Етапи	Формування, інкасація	Залучення, використання, рефінансування	Залучення, формування, інкасація, рефінансування
Методи	Аналітичні, планування і прогнозування, інкасації, реструктуризації та ін.	Аналітичні, планування, організації використання, рефінансування і тан.	Аналітичні, планування, бюджетування, синхронізації та ін.

**Висновки.** Таким чином, управлінням дебіторською і кредиторською заборгованостями є процес розробки та реалізації управлінських рішень з приводу узгодженості їх розміру і швидкості руху в часі, що забезпечують необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних грошових коштів.

*Список літератури*

1. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори; [пер. с англ. под ред. Л. Е. Миронова, И. В. Башнина] – М. : Дело, 1992. – 702 с.
2. Снитко, Л. Т. Управление капиталом торговой организации. Экономический аспект [Текст] / Л. Т. Снитко, Е. Н. Висторобская, Т. Ю. Бугаева. – М. : Изд-во РДЛ, 2004. – 320 с.

3. Drucker, P. F. A New Discipline [Text] / P. F. Drucker. – January-February. – 1987. – P. 18.
4. Steiner, G. A. Managment Policy and Strategy [Text] / G. A. Steiner, J. B. Miner – New York : Macmillan, 1977. – 372 p.
5. Лучков, О. І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості [Текст] / О. І Лучков // Фінанси та кредит. – 2003. – № 1 (19). – С. 22–27.
6. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2004. – 656 с.
7. Ковалев В. В. Управление активами фирмы [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Велби; Проспект, 2007. – 392 с.
8. Лігоненко, Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 275 с.
9. Савчук, В. Стратегия + Финасы: уроки принятия бизнес-решений для руководителей [Текст] / В. Савчук. – К. : Companion Group, 2009. – 352 с.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.  
© Н.О. Власова, Л.Л. Носач, 2010.

УДК 330.471.15

**Т.І. Свобода**, ст. викл. (ПФ ХДУХТ, Первомайськ)

## **КОМПЛЕКСНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ**

*Обґрунтовано важливість оцінки інвестиційного ризику у разі здійснення інвестиційної діяльності підприємств; проведено аналіз різних наукових підходів щодо оцінки інвестиційних ризиків та запропоновано етапи їх аналізу, які ґрунтуються на комплексному використанні кількісної та якісної оцінки, використання якого дасть змогу досягти найвищої точності під час оцінки ступеня ризику та прийняти ефективне рішення про реалізацію або відмову від інвестиційного проекту.*

*Обоснована важность оценки инвестиционного риска при осуществлении инвестиционной деятельности предприятий; проведен анализ разных научных подходов относительно оценки инвестиционных рисков и предложены этапы их анализа, которые основываются на комплексном использовании количественной и качественной оценки, использование которого даст возможность достичь высочайшей точности при оценке степени риска и принять эффективное решение о реализации или отказе от инвестиционного проекта.*

*The importance of estimation of investment risk during the realization of investment activity of enterprises is being substantiated; the analysis of different scientific approaches concerning to the estimation of investment risks is being made and the stages of their analysis, which are based on the complex use of quantitative and*