

**Лівощко Т.В.**, к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки підприємства  
**Бєбєх К.В.**  
Запорізька державна інженерна академія  
ep.zgia@gmail.com

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ДИНАМІКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Лівощко Т.В., Бєбєх К.В. Дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємства.** У статті розглянуто основні аспекти впливу на заборгованість підприємства різних факторів. Досліджено класифікацію факторів дебіторської заборгованості за різними напрямками. Охарактеризовано сутність основних факторів динаміки дебіторської заборгованості, визначено їх вплив на кредитну політику підприємства. Досліджено сутність та основні етапи політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. Визначено заходи з мінімізації дебіторської заборгованості.

**Ливощко Т.В., Бєбєх К.В. Исследование факторов динамики дебиторской задолженности предприятия.** В статье рассмотрены основные аспекты влияния на задолженность предприятия различных факторов. Исследована классификация факторов дебиторской задолженности по различным направлениям. Охарактеризовано сущность основных факторов динамики дебиторской задолженности, определено их влияние на кредитную политику предприятия. Исследована сущность и основные этапы политики управления дебиторской задолженностью предприятия. Определены меры по минимизации дебиторской задолженности.

**Livoshko T., Bebeh K. The study of the dynamics of factors accounts receivable enterprise.** The article describes the main aspects of the impact on the debt of enterprises of various factors. Investigated the classification of the factors of receivables in different directions. The present paper describes the essence of the main factors of the dynamics of receivables. The influence of these factors on the credit policy of the enterprise. The essence and the main stages of the policy of accounts receivable management company. Identify measures to minimize the receivables.

**Постановка проблеми.** Результати дослідження факторів заборгованості підприємства в наукових працях здебільшого зведені до класифікації та визначення характеру впливу. Отже, виникає необхідність більш детального дослідження факторів впливу на дебіторську заборгованість підприємств, оскільки одним з найдієвіших методів управління дебіторською заборгованістю є метод управління, спрямований саме на усунення чи послаблення дії факторів для того, щоб попередити чи мінімізувати негативний вплив заборгованості на

фінансово-майновий стан підприємства, а не ліквідувати наслідки такого впливу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями ефективного управління дебіторською заборгованістю, її класифікації та дослідженням факторів впливу на дебіторську заборгованість займаються такі вітчизняні науковці, як Бабаєв В.Ю., Гальченко І.О., Бланк І.А., Волович О.Б., Крамаренко Г.О., Чорна О.Є., Момот Т.В., Нашкерська М.М., Рибалко О.М. та інші.

**Постановка завдання та мета статті.** Метою роботи є дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємства, визначення впливу даних факторів на стан дебіторської заборгованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства «мертві» у вигляді дебіторської заборгованості. Отже важливим завданням є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної оплати боргу [6, с. 124].

Згідно з П (с) БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

Види дебіторської заборгованості

- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, строк оплати яких не настав;
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що неоплачені у зазначені термін;
- дебіторська заборгованість за отриманими векселями;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом;
- інші види дебіторської заборгованості [6, с. 125].

На нашу думку, фактори впливу на заборгованість підприємства доцільно об'єднати у три блоки – фактори макросередовища, фактори безпосереднього (мезо-) оточення підприємства та фактори його внутрішнього середовища. Поділ зовнішніх факторів заборгованості підприємства на дві групи зумовлений, насамперед, ключовою їхньою відмінністю з погляду подальшого управління заборгованістю, а саме: на фактори макросередовища підприємство впливу не має, а лише може пристосуватися до їхньої дії, тоді як на фактори мезооточення підприємство може впливати з метою оптимізації їхньої дії на заборгованість.

Фактори макросередовища можна поділити на такі групи:

- 1) економічні фактори – стан економіки в державі та світі загалом, рівень інфляції, збалансованість грошової та товарної маси, кон'юнктура ринку кредитування, специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства, обсяг ринку продукції підприємства та рівень його насиченості тощо;

2) політико-правові фактори – політика влади щодо розвитку галузі, податкова система в державі та тип податкової політики, державна регуляторна політика у сфері оплати праці та соціального страхування, законодавчо-нормативне регулювання формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивідендів тощо;

3) грошово-кредитна політика – ефективність грошово-кредитної політики НБУ, оскільки обмеження емісії викликає так званий «грошовий голод», що в кінченому підсумку ускладнює розрахунки між підприємствами.

Фактори безпосереднього оточення підприємства доцільно об'єднувати у групи за суб'єктами мезооточення – постачальники (їх кількість, фінансово-майновий стан, політика кредитування, рівень економічної довіри тощо), покупці (їхня кількість, платоспроможність, характер взаємовідносин підприємства з ними тощо), засновники, акціонери, учасники (склад засновників чи акціонерів, їхня платоспроможність тощо).

Фактори внутрішнього середовища підприємства, які впливають на його заборгованість, можна поділити на такі групи:

1) фінансово-майнові фактори – обсяг і структура активів і пасивів, платоспроможність і ліквідність підприємства, види розрахункових відносин, види забезпечень заборгованості, які підприємство може надати тощо;

2) маркетингові фактори – обсяги реалізації, маркетингова політика та політика кредитування покупців тощо;

3) виробничі фактори – період життєвого циклу виробництва, обсяги виробництва, вид продукції та структура її собівартості тощо;

4) кадрові фактори – чисельність та якісний склад персоналу, рівень заробітної плати, політика щодо оплати праці тощо;

5) фактори менеджменту – ефективність контролю заборгованості фінансовими менеджерами підприємства, ефективність функціонування систем контролю якості, зберігання та витрачання товарно-матеріальних цінностей і грошей, входження підприємства до холдингової чи іншої інтегрованої структури тощо [4].

Також фактори динаміки дебіторської заборгованості підприємства можна поділити на прямі та непрямі.

Прямі фактори – ті, що впливають безпосередньо:

- обсяг реалізації робіт і послуг – загальний виторг від реалізації товарів і послуг варто розділити на дві частини: від готівкового продажу та оплачені в термін за договорами товари і послуги; від продажу в кредит, включаючи і неоплачені товари (роботи і послуги).

- рівень дебіторської заборгованості підприємства та його динаміка в попередньому періоді;

- середній період інкасації дебіторської заборгованості та швидкість обертання інвестованих у неї засобів (коефіцієнти обертання);

- склад простроченої дебіторської заборгованості, виділяються сумнівна і безнадійна заборгованість;

- суму ефекту, отриманого від інвестування засобів у дебіторську заборгованість;

- виваженість кредитної політики підприємства. Це означає економічно виправдане встановлення термінів та умов надання кредитів, об'єктивне визначення критеріїв кредитоспроможності і платоспроможності клієнтів, оптимальне надання знижок при достроковій сплаті ними рахунків, облік інших ризиків, що мають практичний вплив на збільшення або зменшення дебіторської заборгованості підприємства.

Непрямі фактори впливають через механізм обрання та реалізації кредитної політики:

- потенційна здатність підприємства нарощувати обсяг виробництва продукції при розширенні можливостей її реалізації за рахунок надання кредиту;

- група факторів формуючу систему кредитних умов:

- можливі терміни надання кредиту (кредитний період);

- розміри наданого кредиту (кредитний ліміт);

- вартість надання кредиту;

- можливість надання знижок;

- штрафні санкції за прострочення виконання зобов'язань.

- група факторів для оцінки кредитоспроможності покупців і диференціація умов надання кредиту;

- формування й експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців;

- диференціацію кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців;

- фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства.

Класифікацію факторів динаміка дебіторської заборгованості підприємства представимо на рисунку 1.

Класифікація факторів впливу на заборгованість підприємства дає змогу не лише виявити причини її наявного стану, величини і структури, але й розробити ефективні методи управління, спрямовані як на усунення наслідків, так і на пристосування чи протидію їхньому впливу [4]. Під впливом вище названих факторів формується найчастіше три принципових типи кредитної політики підприємства стосовно покупців продукції – консервативна, помірна та агресивна.

Управління дебіторською заборгованістю є однією із найактуальніших ланок діяльності керівництва підприємства, котра потребує щоденного контролю за її станом і прийняття ефективних рішень. Ефективність управлінських рішень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, має забезпечити баланс між:

– прибутком підприємства та його ліквідністю;

– кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості.

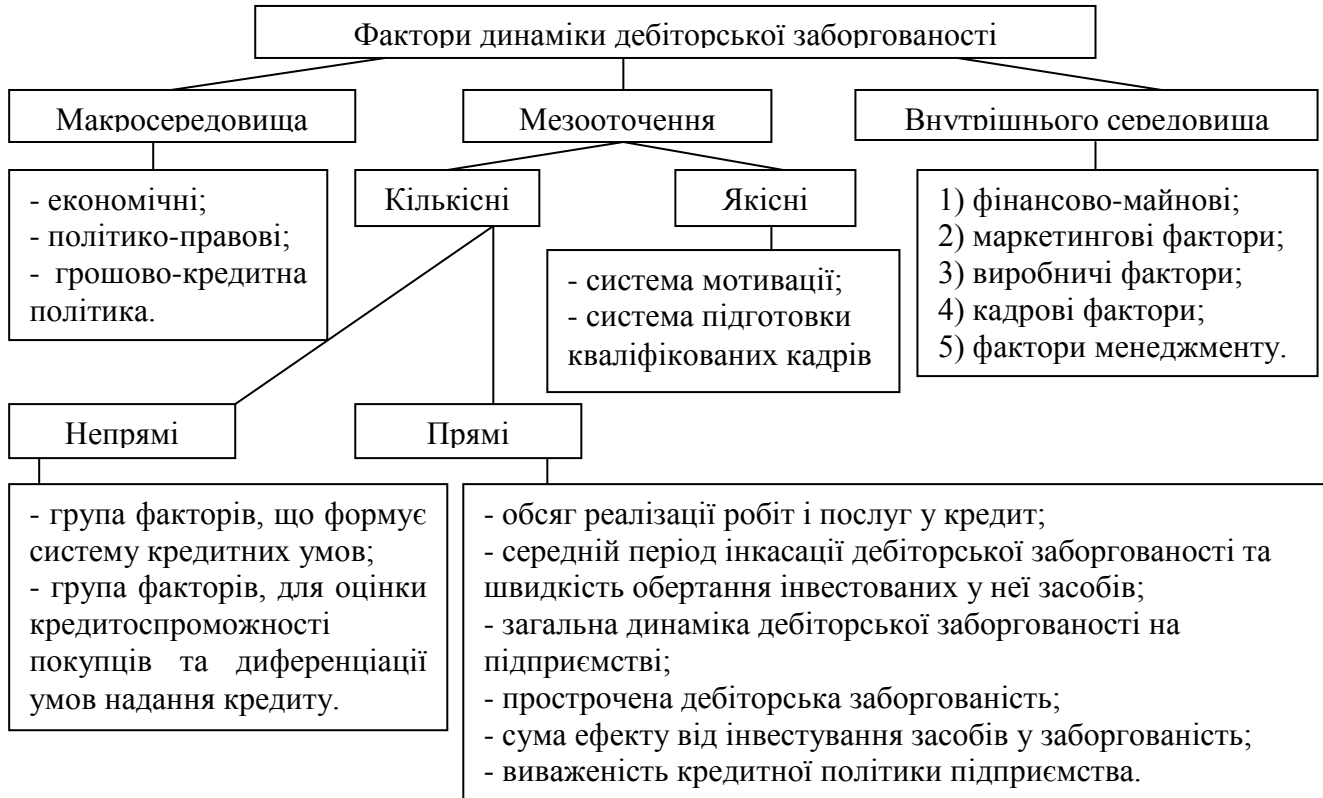


Рисунок 1 – Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень та динаміку дебіторської заборгованості підприємства

Збільшення величини оборотного капіталу підприємства, зокрема і дебіторської заборгованості спричиняє й зростання показників його поточної і абсолютної ліквідності. Це свідчить про високу ліквідність і платоспроможність підприємства, тобто здатність розрахуватися із поточними зобов'язаннями. Разом з тим, аналізуючи показники ліквідності, необхідно звернути увагу на якісну структуру оборотного капіталу підприємства. Для цього слід з'ясувати: чи зростання обсягів складових оборотного капіталу пов'язане із збільшенням обсягів виробництва і реалізації, чи кількісне зростання показників ліквідності склалося внаслідок нереалізованих запасів (товарів), надлишку грошових коштів на рахунках, що свідчить про недоліки у роботі менеджменту. Адже тимчасово вільні кошти мають характер невиробничих активів, які втрачають свою вартість у часі, в результаті інфляції тощо. Через це доцільно своєчасно їх конвертувати у високоліквідні короткотермінові цінні папери, котрі у разі потреби можна швидко реалізувати.

Збільшення поточної дебіторської заборгованості як позитивний факт можна розглядати з погляду її впливу на підтримання ліквідності та платоспроможності підприємства лише до певної межі. Якщо показник поточної ліквідності підприємства перевищив «2,5», то це засвідчує, що менеджмент підприємства неефективно управляє оборотним капіталом.

Отже, наявність поточної дебіторської заборгованості певною мірою є резервом фінансових ресурсів (звичайно, за умови, що вона не класифікується як безнадійна), що забезпечує ліквідність підприємства, а отже, зменшує ризик

втрати платоспроможності. Проте, як свідчать результати аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств (особливо за останній фінансовий рік), їх ліквідність сформувалася в результаті зростання поточної дебіторської заборгованості. Сьогодні проблема неплатежів, а отже, дефіциту фінансових ресурсів, є особливо гострою у бізнесі.

Водночас збільшення дебіторської заборгованості спричиняє зменшення прибутковості підприємства, тому що частина фінансових ресурсів, що «зв'язана» у дебіторській заборгованості, вилучена із господарського обігу.

Отже, збільшення поточної дебіторської заборгованості за певних умов підвищує ліквідність підприємства, але й відразу ж зменшує прибутковість. Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності. Для кожного підприємства оптимальний обсяг дебіторської заборгованості є різним [7, с. 136-137].

Основні етапи політики управління дебіторською заборгованістю включають:

Першим етапом є аналіз дебіторської заборгованості за минулий періоді. Необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей за сумами та строками оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

Другим етапом є формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості та ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний [3, с. 196-201].

На третьому етапі формуються відповідні параметри, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості.

Четвертий етап - формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців.

П'ятий етап - формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені.

Шостий етап - забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її

переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

Сьомий етап - побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості - необхідний для того, щоб забезпечити надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути. Це потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства [8, с. 166-168].

Для управління дебіторською заборгованістю необхідно виконувати такі рекомендації:

- здійснювати контроль за станом розрахунків з покупцями;
- по можливості мати широке коло споживачів з метою зменшення ризику несплати одним або декількома значними покупцями;
- стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і додаткового залучення дорогих джерел фінансування;
- використовувати спосіб надання знижок при довгостроковій оплаті;
- для активізації оплати за поставлену продукцію підприємство може використовувати надання знижок з договірної ціни при довгостроковій оплаті і різні форми довгострокового погашення дебіторської заборгованості: продаж боргів банку (факторинг); отримання позики в банку на оплату зобов'язань, що перевищують залишок коштів на його розрахунковому рахунку (овердрафт), облік векселів (дисконт) [5, с. 136].

У межах управління дебіторською заборгованістю фахівці пропонують такі заходи її мінімізації:

1) Оцінка платоспроможності й ділової сумлінності покупців та замовників продукції як спосіб прогнозування виникнення неплатежів. Варто зазначити, що в цьому контексті важливою буде інформація стосовно нових ділових партнерів підприємства, а ті, з якими вже є досвід співпраці, є менш ризикованими, з точки зору внесення платежів.

2) Співпраця лише за 100%-ю передоплатою з покупцями і замовниками, якщо є підозри, що не буде оплачено рахунок, виставлений за фактом відвантаження товару, виконання робіт (послуг).

3) Використання варіабельних систем оплат, взаємоприйнятних для дебітора і кредитора, що враховує їхні фінансові можливості (знижки і націнки, бонуси і штрафи, передоплата і пост оплата, розстрочення, перекази на інші форми оплати).

4) Самострахування ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю. Здійснюється, зокрема, шляхом створення резервного фонду на випадок виникнення сумнівної й безнадійної заборгованості.

5) Відмова у продовженні договору з діловим партнером, відносно якого існує невпевненість у його платоспроможності або сумлінності [2, с.3-4].

Управління дебіторською заборгованістю підприємства є важливим етапом фінансового менеджменту, адже від цього залежать такі сторони діяльності підприємства, як його ліквідність, платоспроможність, наявність вільних коштів, швидкість оборотності оборотних ресурсів тощо.

Необхідно виробити таку політику управління дебіторською заборгованістю, яка буде ефективно впливати на обсяг продажів продукції, стимулювати зростання збуту продукції, проте водночас не сприятиме надмірному завантаженню коштів у обороті, нарощуванню обсягів дебіторської заборгованості, особливо простроченої та безнадійної, зменшенню ліквідності підприємства.

Головними етапами вироблення такої політики управління дебіторською заборгованістю повинно стати проведення постійного моніторингу та аналізу стану показників дебіторської заборгованості, виявлення неблагонадійних дебіторів, впровадження диференційної політики щодо умов оплати продукції для підприємств, що належать до різних груп дебіторів за ознакою благодійності. Впровадження даних заходів сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції при одночасному зменшенні ризику несплати боржниками за поставлену продукцію, а отже скороченні ризику втрати ліквідності.

**Висновки.** Сьогодні, в період фінансової нестабільності, проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю потребує глибокого і комплексного підходу, який передбачає всебічний аналіз кількісних і якісних показників. У процесі управління дебіторською заборгованістю менеджмент підприємства повинен дослідити фактори впливу на дебіторську заборгованість, адже найдієвіший метод управління дебіторською заборгованістю спрямований саме на усунення чи послаблення дії факторів для того, щоб попередити чи мінімізувати негативний вплив заборгованості на фінансово-майновий стан підприємства, а не ліквідувати наслідки такого впливу.

Дослідження факторів впливу на заборгованість підприємства дає змогу не лише виявити причини її наявного стану, величини і структури, але й розробити ефективні методи управління, спрямовані як на усунення наслідків, так і на пристосування чи протидію їхньому впливу. Під впливом вище перелічених факторів формується тип кредитної політики підприємства стосовно покупців продукції, визначаються кредитні умови, обирається політика мінімізації ризиків тощо.

Отже, дослідження факторів впливу на заборгованість підприємства може бути покладено в основу політики управління дебіторською заборгованістю, що полягатиме у проведенні постійного моніторингу показників дебіторської заборгованості, виявленні неблагонадійних дебіторів, впровадженні диференційної політики надання товарного кредиту для різних груп дебіторів. Це сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції при одночасному зменшенні ризику втрати ліквідності.



Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом Міністерства фінансів України №237 від 08.10.1999 р.
2. Бабаєв В.Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / Бабаєв В.Ю., Гальченко І.О. // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2(33). – С. 1-7.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / Бланк И.А. – К. : Эльга, 2004. – 655 с.
4. Волович О.Б. Класифікація факторів впливу на заборгованість підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/4943/1/63.pdf>.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. – К. : ЦУЛ, 2008. – 392 с.
6. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент / Момот Т.В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 712 с.
7. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / Нашкерська М.М. // Науковий вісник «Львівської політехніки». – 2009. – №1. – С. 136-140.
8. Рибалко О.М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / Рибалко О.М. // Вісник ЗНУ. – 2011. – №1(9). – С. 164-169.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, дебітор, вплив, фактори, макрорівень, мезорівень, кредитна політика.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, дебитор, влияние, факторы, макроуровень, мезоуровень, кредитная политика.

**Keywords:** accounts receivable, accounts receivable, influence factors, the macro-level, meso-level, credit policy.

*Надійшла до редакції 08.11.2013 р.*

*Рецензент: к.е.н., доцент Єлець О.П.*