

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Мордань Є.Ю., к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумський державний університет, м. Суми
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна
y.mordan@uabs.sumdu.edu.ua
Соломаха А.О., магістр,
Сумський державний університет, м. Суми
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна
solo.nasty1997@gmail.com

Стаття присвячена узагальненню теоретичних основ та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю у період жорсткої конкуренції та інтенсивного розвитку боргових відносин між підприємствами. З метою побудови ефективної системи детально вивчено об'єкт управління – дебіторську заборгованість. Виокремлено підходи щодо розуміння сутності дебіторської заборгованості та сформоване авторське його визначення. Здійснено групування дебіторської заборгованості за різними класифікаційними ознаками, що має насамперед практичне значення, дозволяючи побудувати чітку систему обліку та аналізу наявності та руху дебіторської заборгованості та сформувати ефективну систему їх управління за окремими видами. Визначено причини об'єктивної необхідності формування дебіторської заборгованості як певної форми існування оборотного капіталу.

Здійснено ґрунтовний аналіз наявних у науковій літературі трактувань поняття «управління дебіторською заборгованістю». Проведені дослідження дали можливість сформуванню цілісної системи управління дебіторською заборгованістю, яка базується на взаємодії цільової, організаційно-структурної, управлінської та інформаційної підсистем. Надана характеристика кожній підсистемі та елементам, що входять до її складу. Конкретизовано суб'єктів та об'єктів управління, розглянуто їх взаємодію, окреслено цілі та завдання. Визначено, що функціями системи управління є аналіз, планування, регулювання та контроль, принципами на яких вона будується є безперервність, періодичність, послідовність, автономність, обачність та повне висвітлення, а методами управління є психологічні, економічні, юридичні та альтернативні інструменти. Реалізація системи управління дебіторською заборгованістю передбачає здійснення ряду послідовних заходів у вигляді певних етапів, які розглянуті в роботі, що спрямовані на зниження рівня ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, система управління, дебіторська заборгованість підприємства.

DOI: 10.21272/1817-9215.2019.2-9

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний стан економіки, наростання конкурентної боротьби серед підприємств усіх галузей у сукупності з високою кількістю ненадійних контрагентів і низьким рівнем фінансової дисципліни підприємств викликає зростання дебіторської заборгованостей. Тому сьогодні найбільш важливими проблемами, рішення яких повинно сприяти покращенню фінансового стану підприємства, є розроблення ефективної системи управління дебіторською заборгованістю (далі – УДЗ).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні і практичні питання щодо сутності дебіторської заборгованості підприємства, необхідності аналізу її стану, побудові системи управління дебіторською заборгованістю, розглядалися у багатьох роботах вітчизняних та закордонних економістів, таких як В. Белозерцев [1], М. Д. Білик [2], І. О. Бланк [3], Л. О. Лігоненко [13], М. М. Нашкерська [18], Ю. С. Пеняк [20], Юджин Ф. Бригхем [25], Стоун Д, Хітчинг К. [23] та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проте, не дивлячись на значний інтерес науковців до цього питання, воно потребує вдосконалення науково-методичних засад формування та функціонування системи

управління дебіторською заборгованістю в умовах євроінтеграції та зростання платіжної кризи серед вітчизняних підприємств. Ці питання сьогодні потребують дослідження та якнайшвидшого вирішення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управління дебіторською заборгованістю є нагальною потребою для вітчизняних підприємств через жорсткі умови конкуренції, обмеженість ресурсів, короткі терміни прийняття рішень щодо надання товарних кредитів, низьку платоспроможність контрагентів. Це складний, різноплановий процес, який залежить від тісної співпраці різних підрозділів підприємства та комплексного врахування широкого кола впливових чинників.

Слід зазначити, що наявність дебіторської заборгованості (далі – ДЗ) пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. Її оптимальний розмір визначається порівнянням доходів, які підприємство розраховує отримати при певному рівні інвестованих у ДЗ коштів, з витратами, які воно буде нести для цього. Формалізовані процедури та моделі поведінки підприємства з існуючими та потенційними контрагентами щодо реалізації їм активів із відстроченням платежу та стягненням заборгованості за своєю суттю і є УДЗ підприємства, яка в свою чергу є складовою менеджменту підприємства.

Ефективне і результативне управління потребує детального вивчення об'єкта управління, а саме дебіторської заборгованості. Розглянемо наявні в науковій літературі трактування сутності поняття «дебіторська заборгованість». У результаті критичного аналізу, вдалося виокремити декілька підходів щодо його трактування.

Перша група авторів розглядає ДЗ як кошти, що вилучені з кругообігу підприємства. Дійсно, розрив між датою реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та датою фактичної оплати призводить до виникнення ДЗ, тобто зменшення оборотних коштів у підприємства продавця, що призводить до зниження рівня його платоспроможності. Цієї точки зору дотримуються у своїх працях М.Д. Білик [2], Є.В. Дубровська [7], Г.Г. Кірейцев [11], О.С. Любенко [15], О.І. Лучков [14], Т.М. Мараховська [15] та інші.

У переважній більшості закордонні вчені, такі як Ван Хорн Дж. [5], Зві Боді [4], Б.А. Райзберг [22], Ф. Юджин Бригхем [25], розглядають ДЗ як заборгованість покупців. Розглядати ДЗ лише як заборгованість покупців є достатньо однобічним, оскільки мається на увазі тільки заборгованість за реалізовану їм продукцію, товари, роботи, послуги. Але ситуація, коли підприємство здійснює попередню оплату за ще не отриманий товар, теж призводить до виникнення ДЗ і в такому разі його дебітором є постачальник.

В. Белозерцев [1] та В.О. Гуня [6] зосереджують увагу на тому, що ДЗ це наданий комерційний та споживчий кредит покупцям. Реалізацію продукції, товарів, робіт, послуг без своєчасної оплати можна розглядати як кредитування покупця по відкритому рахунку. Факт такого кредитування підтверджується записами у бухгалтерських книгах та накладній (актах), підписаних покупцем.

Досить розповсюдженим є твердження, що ДЗ це авансування постачальників, щодо яких виникає майнове право вимоги оплати боргу. Таку позицію підтримують І.О. Бланк [3], Н.Ю. Зудина, [8], Л.О. Лігоненко [13], О.Г. Лищенко [12] та інші. Авансування постачальників відбувається саме на період, протягом якого продукція, товари, роботи, послуги були реалізовані без їхньої оплати і щодо них у підприємства-продавця з'являється майнове право вимоги оплати боргу за умови документального підтвердження такої господарської операції. Підписані покупцем прибуткові (видаткові) накладні, акти виконаних робіт чи наданих послуг – документи, які надають підприємству-продавцю право вимоги оплати боргу, що виник в результаті здійснення господарських операцій з реалізації продукції.

Основні поняття та порядок розкриття інформації про ДЗ у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська

заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, а дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [21].

Опрацювання наявних підходів до трактування поняття ДЗ дає можливість сформулювати авторське його визначення. Пропонуємо дебіторську заборгованість розглядати як юридичне право підприємства отримати грошові кошти, матеріальні та інші ресурси, що не оплачені контрагентами за поставку продукції, товарів, робіт, послуг на певну дату, має документарне підтвердження та може бути достовірно визначена його сума для відображення в балансі підприємства.

Класифікація ДЗ є дієвим методом вивчення цього складного економічного та правового явища, яка надає можливість виявити причини виникнення та існування, а також склад ДЗ з метою прийняття управлінських рішень та застосування ефективних методів та інструментів щодо управління нею. З'ясовано, що ДЗ варто класифікувати за такими ознаками: терміном погашення (довгострокова та поточна); відношенням до обліку та відображенням у звітності (за розрахунками з бюджетом, за виданими авансами, за розрахунками з покупцями і замовниками, векселі одержані, за внутрішніми розрахунками та інша); своєчасністю та ступенем вірогідності погашення (строкова та прострочена); формою виникнення (забезпечена та незабезпечена), причинами виникнення (виправдана та невиправдана), економічним змістом (товарне та нетоварна) тощо.

Так, залежно від терміну погашення ДЗ поділяється на довгострокову та поточну. На законодавчому рівні визначено, що довготермінова ДЗ – це сума, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу» [21]. До неї варто віднести ДЗ за майно, що надано в оренду, довгострокові векселі одержані у забезпечення довгострокової ДЗ та інша довгострокова ДЗ (видача довгострокових позик працівникам підприємства та інші види розрахунків).

Поточна ДЗ – це сума, яка виникає в процесі нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців від дати балансу» [21]

Так, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [17] підприємства відображають у балансі поточну ДЗ за наступними статтями:

- ДЗ за продукцію, товари, роботи, послуги;
- ДЗ за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);
- інша поточна дебіторська заборгованість.

Довгострокова ДЗ відображається у першому розділі балансу підприємства «Необоротні активи», а поточна – у другому «Оборотні активи».

Об'єктивна необхідність ДЗ як певної форми існування оборотного капіталу в процесі його обороту зумовлена наступним:

- формування ДЗ є наслідком політики, спрямованої на підвищення товарообороту, а отже, за інших незмінних умов, при додержанні дебіторами своїх зобов'язань супроводжується зростанням доходу;
- у зв'язку із прискоренням оборотності запасів готової продукції та товарів скорочується частка змінних витрат на їх збереження;
- при формуванні ДЗ на умовах товарного кредиту існує можливість зробити її доходним активом. Разом із тим ДЗ за суттю, є відволіканням з господарського обороту обігових коштів підприємства, що супроводжує непрямими втратами його доходів: чим довший період погашення заборгованості, тим менший доход від коштів, вкладених в дебіторів (адже ДЗ, як і інші активи, повинна давати прибуток, який за інших однакових умов тим вищий, чим вища оборотність).

Ефективне УДЗ на підприємстві можливе при дієвій та правильно сформованій системі управління. Перш ніж розглядати систему УДЗ, варто уточнити сутність

категорії «управління дебіторською заборгованістю». Найвні трактування в економічній літературі даного поняття представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Систематизація наукових підходів щодо трактування категорії «управління дебіторською заборгованістю»

Автор	Трактування поняття
Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв	Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати [16].
П. А. Фісуненко, С. В. Літовченко	Управління дебіторською заборгованістю спрямоване на прискорення розрахунків і підвищення їх ефективності, підвищення ліквідності активів та зростання платоспроможності. Для цього підприємству необхідно використовувати методики комплексного аналізу дебіторської заборгованості, володіти методикою обґрунтування наданих знижок, а також можливих часових меж прийнятної відстрочки платежу [24].
Л. О. Лігоненко	Систему управління дебіторською заборгованістю умовно поділяє на два узагальнених блоки: 1) кредитну політику, яка дає змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж; 2) комплекс заходів, які спрямовані на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості [13].
Г. Ямненко	Управління дебіторською заборгованістю слід розглядати як гнучкий механізм постійного пошуку найбільш ефективних зв'язків з економічним середовищем та його спроможність досягти успіху на ринку за рахунок керування фінансовими ресурсами підприємства [26].

Система УДЗ, являє собою частину загальної системи управління оборотними активами та системи маркетингового менеджменту підприємства, яка направлена на розширення обсягу реалізації продукції і оптимізації загального розміру ДЗ та забезпечення її своєчасної інкасації.

Побудова ефективної системи УДЗ на базі комплексного управління всіма елементами діяльності підприємства, дозволить досягти максимального рівня його фінансової стабільності.

Узагальнивши розглянуті визначення, вважаємо, що управління дебіторською заборгованістю варто розглядати як інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства.

У свою чергу, система управління дебіторською заборгованістю – це сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності. Воно також характеризується системою інструментів, які, враховуючи макро- та мікропоказники, регулюють та узгоджують інтереси підприємства та контрагентів, таким чином забезпечуючи фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі [18].

На наш погляд, систему УДЗ можна представити у розрізі окремих підсистем, а саме цільової, організаційно-структурної, управлінської та інформаційної. Складові кожної з підсистем, а також їх взаємодія схематично представлені на рисунку 1.

Цільова підсистема визначає цілі та завдання УДЗ. Так, основною метою УДЗ є максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості.

В процесі УДЗ вирішуються такі завдання:

- визначення обсягу інвестицій у ДЗ за комерційним і споживчим кредитом;
- формування принципів та умов кредитної політики щодо покупців продукції;
- визначення кола потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

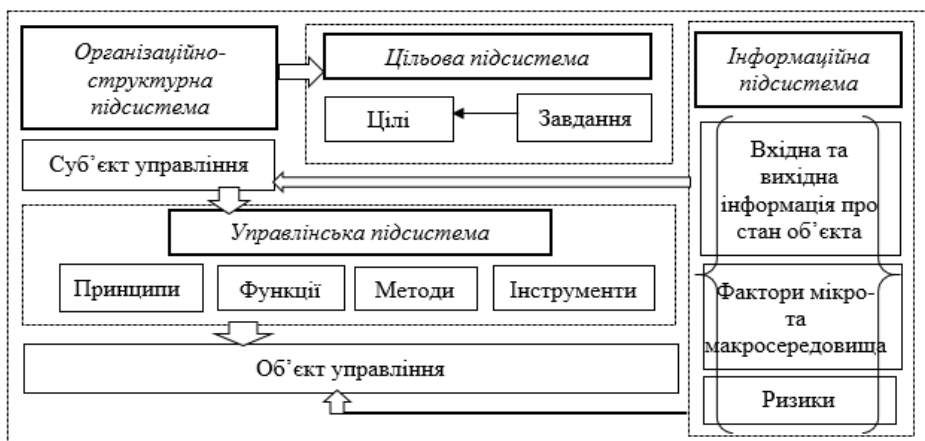


Рисунок 1 – Складові системи управління дебіторською заборгованістю та взаємозв'язок їх [складено автором]

Досягти мети можна за допомогою правильної організації методики аналізу і впровадження ефективної системи УДЗП, що дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, спрогнозувати надходження коштів.

Організаційно-структурна підсистема включає в себе суб'єкти та об'єкти управління, які пов'язані між собою управлінською підсистемою.

Суб'єкт управління – ключовий елемент системи управління, який здійснює управлінський вплив на об'єкт управління. Суб'єктами УДЗ на підприємствах є особи або окремі структурні підрозділи, які впливають на систему УДЗ з метою забезпечення її ефективного функціонування. Необхідність у створенні спеціальних підрозділів особливо гостро постає на великих підприємствах, що оперують значним обсягом ДЗ. Як правило, на таких підприємствах створюється відділ управління та контролю за ДЗ. Водночас середні підприємства можуть обмежитися особою, на яку покладені основні завдання щодо контролю та управління ДЗ.

Об'єктом управління є обсяг та якість ДЗ в цілому, та за окремими її складовими: за продукцію, товари, роботи, послуги; за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків); забезпечена векселями; надані позики; інша ДЗ.

Управлінська підсистема включає принципи на яких функціонує механізм управління, методи, інструменти та важелі здійснення функцій аналізу, планування, регулювання та контролю. Ефективна реалізація управлінських дій сприятиме отриманню оптимального рівня ДЗ при мінімальному ризику її неповернення боржником.

Принципи, що покладені в основу системи УДЗ представлені на рисунку 2.

Система УДЗ спирається на використання різноманітних методів щодо зменшення простроченої або сумнівної ДЗ. Такими методами є [7]:

- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;

- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачання;

- юридичні – претензійна робота, досудове переписування, подача позову в Господарський суд;

- альтернативні інструменти – взаємозалік, реструктуризація, погашення ДЗ шляхом врахування платежів до бюджету.

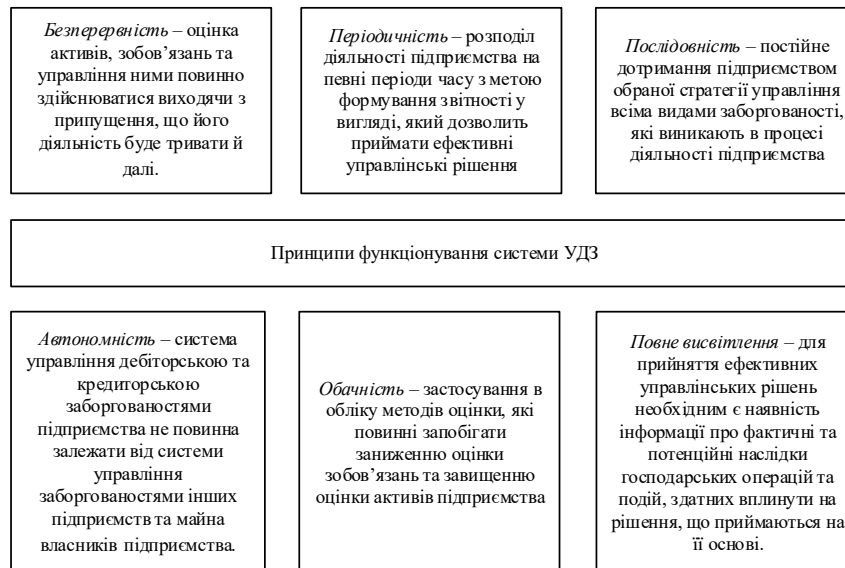


Рисунок 2 – Принципи функціонування системи УДЗ [складено автором на основі 18, 19, 20,]

Особливими інструментами, що використовуються в УДЗ є процес клірингу, факторинг, форфейтинг, облік векселя, застава, аутсорсинг, надання замовникам знижок, реструктуризація заборгованості.

Інформаційна підсистема передбачає необхідність забезпечення суб'єктів управління повною, своєчасною та актуальною інформацією щодо стану ДЗ. Ефективний менеджмент ДЗ можливий завдяки постійному моніторингу та аналізу повної та достовірної інформації щодо динаміки обсягів, оптимізації та характеристики ДЗ за різноманітними видами. Основним інформаційним джерелом при цьому є первинні дані облікових документів, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість».

Процес появи заборгованості залежить від наявності ризиків при здійсненні взаєморозрахунків між господарськими суб'єктами за результатами проведення певних операцій. До таких ризиків можна віднести: виробничі, фінансові, операційні, ринкові, непередбаченої конкуренції, бізнес-ризиків, вибору ненадійного контрагента, реалізаційні, кредитні, митні, рейдерства, умисного банкрутства тощо. Врахування ризиків як особливої складової механізму маневрування у діяльності є способом захисту інтересів підприємства від неплатежів і умовою прийняття оптимальних рішень.

Проведення роботи по УДЗ потребує чітко визначеної послідовності дій, що складається, як правило, з комплексу заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної ДЗ, та вибір кредитної політики, що дозволяє максимально ефективно використовувати ДЗ як інструмент збільшення продаж (рис. 3).

Початковим етапом при УДЗ є розробка кредитної політики підприємства, яка включає стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

Для формування кредитної політики необхідно здійснити аналіз обсягу, складу та структури поточного стану ДЗ, методика проведення якого наведена у наступному пункті роботи. Також, цей етап передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей, визначення середнього розміру фінансових активів, які

перебувають у формі ДЗ, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства.

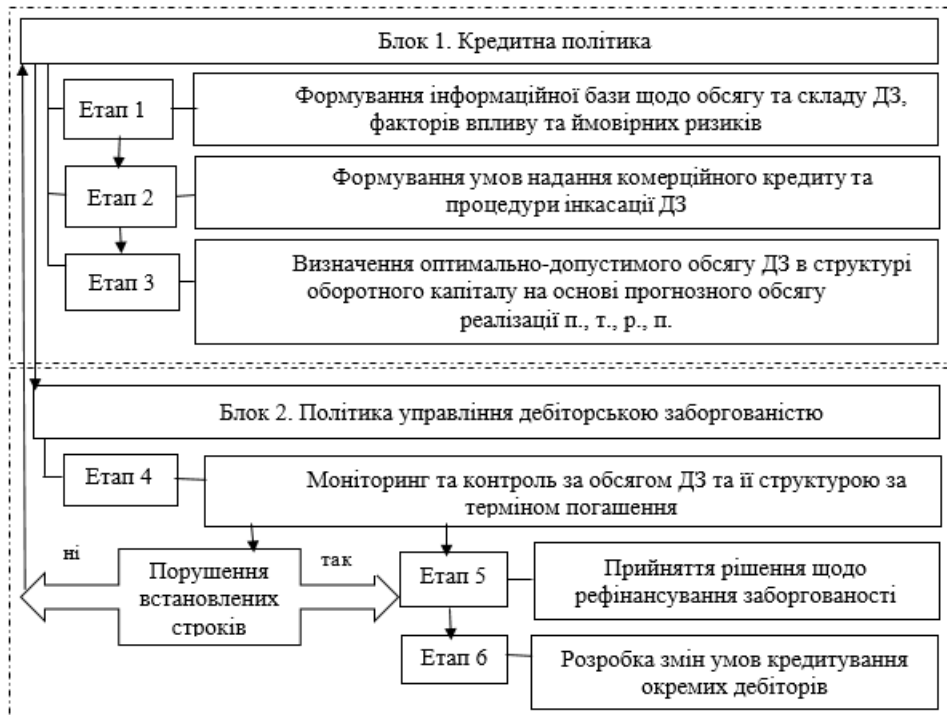


Рисунок 3 – Структурно-логічна схема процесу УДЗ (складено автором на основі [10,20])

Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний (табл. 2).

Таблиця 2 – Типи дивідендної політики підприємства [20]

Тип кредитної політики	Характеристика
Консервативний (або жорсткий)	Тип кредитної політики підприємства направлений на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики такого типу є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.
Помірний	Тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.
Агресивний (або м'який)	Тип кредитної політики підприємства має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

Наступним етапом є формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації ДЗ. Ці умови включають: строк надання кредиту; розмір кредиту, який

надається; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто систему цінкових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбаною продукцією.

У процесі прийняття рішення щодо надання комерційного кредиту досить важливим є оцінка покупців. Вона передбачає визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності та диференціацію кредитних умов відповідно до їх рівня кредитоспроможності; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями та надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних.

Третім етапом є визначення допустимого обсягу ДЗ в структурі оборотного капіталу на основі прогнозного обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Розрахунок цієї суми передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

Політика УДЗ передбачає постійний моніторинг та контроль за станом ДЗ, особливо за строками повернення суми боргу та за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення ДЗП. Здійснюється оцінювання ефективності УДЗ, що дає змогу дійти висновку про ефективність кредитної політики, що проводиться підприємством, виявити її недоліки і врахувати їх у розробленні нової кредитної політики.

Надмірна величина ДЗ в активах підприємства є однією з найбільш гострих проблем сучасності, адже в кризових умовах економіки України дотримуватись фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами-кредиторами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі ДЗ. Таким чином, в умовах ринкової економічної діяльності менеджменту підприємства доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування ДЗ, що дозволить прискорити процес її погашення.

Тому, важливим етапом є оцінка можливості рефінансування ДЗ. Рефінансування ДЗ – це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. До сучасних форм рефінансування слід віднести процес клірингу, факторинг, форфейтинг, облік векселя, заставу, аутсорсинг, надання замовникам знижок, реструктуризацію заборгованості.

Найбільш розповсюдженими формами рефінансування є:

- факторинг (продаж ДЗ на користь факторингової компанії чи банку);
- облік або дисконтування векселів (придбання банком векселя за іменним індосаментом і термінова сплата його пред'явнику, а отримання платежу тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення);
- форфейтинг (кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовано імпортером).

Останнім етапом є перегляд умов кредитування для окремих покупців. На основі обґрунтованих рішень вносяться зміни у кредитну політику підприємства, яка повинна враховувати та уникати всі слабкі сторони та недоліки вже діючої політики кредитування. Для цього встановлюються нові строки кредитування, надаються знижки покупцям, які платять вчасно і не мають безнадійної заборгованості, здійснюється перехід від роботи за передплатою до продажу в кредит, також розробляється система стимулювання своєчасної сплати за рахунок поступового збільшення відсотка наданої знижки.

УДЗ це складний процес, успішна реалізація якого залежить від якості виконання кожного окремого його етапу. При цьому зміст такого управління та його інструментарій визначаються обраним типом кредитної політики підприємства.

Отже, запропонована система УДЗП дозволить, на нашу думку, не лише оптимізувати склад, структуру та якість ДЗ, а й дозволить сформувати ефективну кредитну політику суб'єкта господарювання та підвищить загальну ефективність його функціонування. Система УДЗ є невід'ємною складовою єдиного процесу загального управління та має діяти як єдиний механізм, в якому цільова, організаційно-структурна, управлінська та інформаційна підсистеми взаємозалежні, і не функціонують окремо одна від одної.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження визначено, що реалізація управлінських функцій підприємством щодо ДЗ базується на чіткому розумінні її економічної сутності, як об'єкта управління. У результаті дослідження виокремлено наступні підходи до трактування понять «дебіторська заборгованість»: перший розглядає ДЗ як вилучені кошти з кругообігу підприємства, другий – як заборгованість покупців, третій – як наданий комерційний та споживчий кредит покупцям, і останній – як авансування постачальників. Автором сформовано власне визначення дебіторської заборгованості, яка розглядається як юридичне право підприємства отримати грошові кошти, матеріальні та інші ресурси, що не оплачені контрагентами за поставку продукції, товарів, робіт, послуг на певну дату, має документарне підтвердження та може бути достовірно визначена його сума для відображення в балансі підприємства.

Для побудови системи УДЗ за окремими їх видами було здійснено групування ДЗ за різними класифікаційними ознаками, а саме за: терміном погашення, відношенням до обліку та відображенням у звітності, своєчасністю та ступенем вірогідності погашення, формою та причинами виникнення, економічним змістом тощо.

Система УДЗ розглядається як сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності [18].

Визначено, що система УДЗ є невід'ємною складовою єдиного процесу загального управління та має діяти як єдиний механізм, в якому організаційно-структурна, цільова, управлінська та інформаційна підсистеми взаємопов'язані, і не функціонують окремо одна від одної. Система УДЗ на підприємствах повинна формуватися на основі комплексного підходу, компонентними складовими якого є об'єкти та суб'єкти управління, мета, завдання, базові принципи та функції, методи та інструменти впливу, кількісні та якісні критерії досягнення цілей, фактори, що формують середовище функціонування об'єкта та ризику.

SUMMARY

The article is devoted to generalization of theoretical bases and practical recommendations on improvement of the system of receivables management in the period of fierce competition and intensive development of debt relations between enterprises. In order to build an effective system, the management object - receivables - has been studied in detail. The approaches to understanding the nature of accounts receivable and the author's definition of it are distinguished. Receivables are grouped according to different classification characteristics, which is primarily of practical importance, allowing to build a clear system for accounting and analysis of the presence and movement of receivables and to form an effective system for their management by individual types. The reasons for the objective necessity of forming receivables as a certain form of working capital existence are identified.

A thorough analysis of the concepts in the scientific literature of the concept of "management of accounts receivable". The researches made it possible to create a comprehensive system of receivables management, which is based on the interaction of the target, organizational, structural, management and information subsystems. A characteristic is given to each subsystem and its constituent elements. The subjects and objects of management are specified, their interaction is considered, goals and tasks are outlined. It is determined that the functions of the management system are analysis, planning, regulation and control, the principles on which it is based are continuity, periodicity, consistency, autonomy, prudence and full coverage, and the methods of management are psychological, economic, legal and alternative instruments. The implementation of the receivables management system implies the implementation of a series of sequential measures in the form of certain steps, which are considered in the work, aimed at reducing the risk of arrears or bad receivables.

Keywords: *accounts receivable, accounts receivable management, management system, accounts receivable.*

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – 2009. – №11. – С. 23–28.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24–36.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
4. Боді Зві Фінанси / Боді Зві, Мертон Роберт//. – М. : Видавн. Дім «Вільямс», 2000. – 592 с.
5. Ван Хорн Дж., Дж. М. Вахович Основы финансового менеджмента : 12-е издание. – М. : Вильямс, 2008. – 1232 с.
6. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В. О. Гуня // Економічний простір. – 2014. – № 19. – С. 124–131.
7. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – 2009. – № 2. – С. 202–205.
8. Зудина Н. Ю. Анализ и регулирование дебиторской задолженности в коммерческой организации: автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. / Н. Ю. Зудина – М. : ФГОУ, 2009. – 26 с.
9. Касич А. О. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському та податковому обліку / А. О. Касич, І. В. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 185–191.
10. Касич А. О. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства / А. О. Касич, О. В. Онищенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – Кременчук : КрНУ, 2013. – Вип. 1/2013 (78). – С. 172–181.
11. Кірейцев Г. Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г. Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 452 с.
12. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Серета // Вісник Запорізького державної інженерної академії. – 2008. – № 4. – С. 34
13. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новикова. – К. : КНТЕУ, 2005. – 276 с.
14. Лучков О. І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості / О. І. Лучков // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 22–26.
15. Мараховська Т. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / Т. М. Мараховська, О. С. Любенко // Вісник Вінницького національного аграрного університету. – 2009. – № 4. – С. 34
16. Момот Т. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв. К. : Центр учбової літератури. – 2011. – 712 с.
17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс] / Мінфін України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
18. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2009. – № 4. – С. 136–140
19. Новицька Н. В. «Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість» / Н. В. Новицька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – С. 286–290.
20. Пеняк Ю. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств / Ю. С. Пеняк, І. В. Данильчук // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 24. – С. 229–235.
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів № 237 від 08.10.1999 р. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
22. Райсберг Б. А. Сучасний економічний словник: словник / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М. – 2008. – 512 с.
23. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. Ю. А. Огибин, Г. Ю. Огибин. – М. : АОЗТ «Литера плюс». Английское издание Derek Stone and Claude Hitching 1993. – 1998. – 302 с.
24. Фісуненко П. А. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств / П. А. Фісуненко, С. В. Літовченко // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 250–262.
25. Юджин Ф. Бригхэм Финансовый менеджмент / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 960 с.
26. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / Г. Ямненко // Траектория науки. – 2017. – Т. 3, № 2. – С. 5.1–5.7.