

планку общего посещения Крыма втрое переходом на круглогодичный сезон оздоровительно-рекреационных услуг: «Туристическая отрасль должна стать флагманом для развития Крыма в ближайшие десятилетия, причем Крым должен бороться за европейского туриста». Весьма перспективна для мирового туризма накатывающаяся азиатская туристическая волна. Для граждан Украины актуален бюджетный оздоровительный семейный туризм.

**Выводы.** ИКТ-процессы, происходящие сегодня в мировой экономике, способствуют существенному снижению затрат на корпоративное взаимодействие, заставляя расширять границы рынков при установлении новых контактов. Туристический бизнес понимает необходимость креативного информирования и инновационного развития отрасли. Качество сервиса, трудовых ресурсов и продвижение крымского туристического продукта посредством сети Интернет должно быть взято на вооружение крымскими субъектами турбизнеса. Реализации этих задач и Программы развития и реформирования рекреационного комплекса Крыма на 2012–2013гг. была посвящена X Международная выставка «Украина – круглый год», целью которой является продвижение туризма и санаторно-курортного лечения в период межсезонья, а также регионов и креативно-инновационного потенциала Крыма.

С привлечением европейских специалистов Государственное агентство Украины по туризму и курортам создает концепцию развития туристической отрасли Украины, которая, с учетом опыта реализации Стратегии развития АРК, станет основной для разработки Государственной целевой программы развития туризма до 2022 года.

#### Источники и литература:

1. ЕБРР срезал прогноз роста ВВП Украины : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fakty.ictv.ua/ru/index/read-news/id/1460922>
2. Половина украинцев регулярно пользуется интернетом : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://economics.lb.ua/telecom/2012/10/22/175433\\_polovina\\_ukrainsyv\\_regulyarno.html](http://economics.lb.ua/telecom/2012/10/22/175433_polovina_ukrainsyv_regulyarno.html)
3. Депрофессионализация граждан – будущее страны? : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://zn.ua/SOCIETY/deprofessionalizatsiya\\_grazhdan\\_budushee\\_strany-111037.html](http://zn.ua/SOCIETY/deprofessionalizatsiya_grazhdan_budushee_strany-111037.html)
4. Битва за профессионализм : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://zn.ua/SOCIETY/bitva\\_za\\_professionalizm-109104.html](http://zn.ua/SOCIETY/bitva_za_professionalizm-109104.html)
5. Только треть компаний эффективно используют данные : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ko.com.ua/tolko\\_tret\\_kompanij\\_jeffektivno\\_ispolzuyut\\_dannye\\_59813](http://ko.com.ua/tolko_tret_kompanij_jeffektivno_ispolzuyut_dannye_59813)
6. Gartner: технологии управления впечатлениями клиентов становятся приоритетом ИТ-директоров : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ko.com.ua/gartner\\_tehnologii\\_upravleniya\\_vpechatleniyami\\_klientov\\_stanovyatsya\\_prioritetom\\_it-direktorov\\_62941](http://ko.com.ua/gartner_tehnologii_upravleniya_vpechatleniyami_klientov_stanovyatsya_prioritetom_it-direktorov_62941)

Іванов С.В.

УДК 65.01

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОГОДЖЕНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

### ВСТУП.

В економіці України обсяг невиконання платіжних зобов'язань почав стрімко збільшуватись. Так, кредиторська та дебіторська заборгованість складають суттєву частку відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства - в деяких галузях до 40-50%. Тому для підприємств досить важливим є питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як на стадії формування, так і на стадії її інкасації.

Ефективна політика управління дебіторами дозволяє розширювати ринки збуту товарів, залучати нових реалізаторів продукції, але прорахунки в роботі з дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, у тому числі і до банкрутства підприємств.

При аналізі кредиторської заборгованості необхідно окремо вивчати наявність, склад та її структуру, частоту і причини створення простроченої кредиторської заборгованості. Особлива увага має приділятися даті виникнення кредиторської заборгованості, термінам її погашення. Окремо повинна вивчатися середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Бо прорахунки в управлінні кредиторської заборгованості можуть також привести до тяжких наслідків у роботі підприємства.

**ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ.** З вищесказаного метою статті є визначення підходів щодо погодженого управління кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємства на основі аналізу дебіторів та кредиторів, контролю за співвідношенням між ними, розробки політики щодо розрахунків з покупцями та постачальниками.

### РЕЗУЛЬТАТИ.

Поняття «дебіторська заборгованість» бере свій початок в VIII століття нашої ери. Значним в розвиток розуміння дебіторської заборгованості є внесок Е. Дегранжа і Дж. Дзаппи, які почали її розглядати як один із показників, що характеризує фінансовий стан підприємства [1, с. 246].

У 1926 році визначення цього показника надає в своїй роботі Корецький С. І.: «Взаємовідносини двох осіб, що укладають угоду можна виразити латинськими термінами: дебет (повинен) і кредит (вірить комусь, має за кимось)» [2, с. 60].

Трактувань дебіторської заборгованості у сучасній економічній літературі є чимало. Згідно з визначенням Є. Панченко, дебіторська заборгованість - це борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами [3, с. 303].

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість - це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [4].

Визначення дебіторської заборгованості, яке дав А. Г. Загородній, є найбільш наближене до того, яке подано в П(С)БО 10, і означає суму заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів) на певну дату, яка виникає в процесі господарських стосунків між ними [5, с. 196].

Визначення та зміст дебіторської заборгованості розкриває П(С)БО 2 «Баланс», в якому подано загальні вимоги щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість.

У розділі «оборотні активи» бухгалтерського балансу підприємств відповідно до чинного законодавства показується як поточна дебіторська заборгованість (з терміном погашення до 12 місяців), так і довгострокова (з терміном погашення більше 12 місяців). При цьому по кожному виду заборгованості виділяється заборгованість покупців і замовників, векселі до отримання, заборгованість дочірніх і залежних підприємств, заборгованість учасників (засновників) по внесках в статутний капітал, аванси видані, інші дебітори. Тому управління дебіторською заборгованістю - важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства.

Виконання її переслідує декілька цілей:

- отримання платежів від дебіторів - одне з основних джерел надходження грошових коштів на підприємство;

- у сучасних умовах існують певні суперечності між політикою в галузі закупівель і політикою продажів, що надає додаткове значення впровадженню ефективних процедур отримання коштів від боржників;

- як показує практика, облік реальних витрат або вигод від кредитних рішень, що приймаються (зокрема, від надання покупцям права на відтермінування платежу) може використовуватися як інструмент розширення продажів і підвищення оборотності поточних активів.

Залежно від політики оплати підприємством ресурсів (передплата, оплата за фактом надходження, відтермінування платежу) у підприємства може виникати кредиторська і дебіторська заборгованість. Тоді в операційному циклі підприємства можна виділити виробничий цикл і фінансовий цикл. Виробничий цикл включає часи обороту запасів (сировини, матеріалів, інших ресурсів), незавершеного виробництва і готової продукції (до моменту передачі її покупцеві).

Фінансовий цикл - час обороту грошових коштів підприємства. Будь-яку суму коштів, використовувану підприємством для фінансування своїх витрат, можна розглядати як кредит. Тому, чим довший фінансовий цикл, тим більше сумарні витрати підприємства.

Скоротити фінансовий цикл можна трьома шляхами: скорочуючи виробничий цикл; збільшуючи кредиторську заборгованість; скорочуючи дебіторську заборгованість.

У реальному житті скоротити дебіторську заборгованість до нуля неможливо, і робити цього не потрібно. Адже надання покупцям відтермінування платежів дозволяє збільшити збут, закріпитися на ринку, вирішити інші задачі підприємства.

При незмінному виробничому циклі фінансовий цикл може варіювати вельми істотно залежно від відносин з кредиторами і дебіторами.

Сказане обумовлює необхідність проведення підприємством активної дебіторської політики шляхом ефективного рішення наступних задач:

- аналізу дебіторської заборгованості і визначення на його основі загальних принципів надання відтермінування платежу (своєрідного товарного кредиту);

- розробки правил встановлення термінів товарного кредиту і системи знижок;

- визначення гарантій, під які надається товарний кредит;

- розробки методів оцінки надійності покупця;

- встановлення правил визначення суми товарного кредиту, що надається одному покупцеві;

- розробки способів повернення дебіторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість, згідно з трактуваннями Ю. Гончара, - це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі.

Визнання зобов'язання тягне за собою відтік грошових коштів або інших активів підприємства в майбутньому. Іноді виникає ситуація, що після погашення підприємством одного зобов'язання виникає інше.

Відомо, що підприємство фінансує свою діяльність з власних та позикових джерел. Джерела фінансових коштів знаходять своє віддзеркалення в правій частині бухгалтерського балансу підприємства - в пасивах. За цими джерелами знаходяться категорії осіб - власники і кредитори.

Одна частина власних засобів формується з внесків власників в статутний капітал підприємства. Інша частина власних коштів утворюється в результаті господарської діяльності підприємства (додатковий капітал, резерви, прибуток).

**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОГОДЖЕНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Позикові засоби підприємства – це ті, що належить кредиторам. Одна частина таких коштів являє собою чисто грошові позики (кредити банків, облігаційні позики і інші). Інша частина є сумою виниклих, але поки що не погашених зобов'язань перед різними кредиторами.

Такі зобов'язання постійно виникають в ході господарської діяльності будь-якого підприємства, наприклад, у вигляді нарахованої, але ще не виплаченої заробітної плати; у вигляді нарахованих, але ще не сплачених податків; у вигляді отриманих, але ще не сплачених ресурсів, робіт, послуг (по цих ресурсах вже виставлені «рахунки до оплати»); у вигляді отриманих авансів під майбутні постачання готової продукції.

У бухгалтерському балансі позичальники надані двома групами кредиторів. У першу виділені довгострокові пасиви (довгострокові кредити з терміном погашення більше 12 місяців), в другу – короткострокові (грошові позики з терміном виплати менше 12 місяців).

Економічна сутність кредиторської заборгованості полягає у тому, що це не тільки частина майна організації, але і як правило кошти, товарно-матеріальні цінності, наприклад, у зобов'язаннях по товарному кредиту.

Як відомо, нестача оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, відповідно і додаткових витрат на його забезпечення.

Зміна величини оборотного капіталу обумовлюється зміною наступних складових: величини запасів, дебіторської або кредиторської заборгованості.

Управління кожної із складових вимагає формування ефективної політики. У процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків доцільно використовувати сучасні форми її рефінансування.

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти, високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести: спонтанне фінансування, факторинг, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг.

Зміна та основна мета управління дебіторською заборгованістю – максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості.

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів та зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів.

На сьогоднішній день, поряд з увагою до дебіторської заборгованості постає питання про управління кредиторською заборгованістю підприємства.

Управління кредиторською заборгованістю являється важливим аспектом менеджменту на підприємстві, так як кредит виступає основною ефективною діяльністю сучасного бізнесу.

Суб'єктами кредиторської заборгованості виступають кредитор і боржник. Об'єктом виступають ті грошові чи матеріальні цінності, витрати чи проекти стосовно яких укладена угода позики.

При погодженому управлінні кредитними ресурсами кредиторська заборгованість може стати додатковим та відносно дешевим джерелом залучення ресурсів.

Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати в найбільшій мірі залежить ефективність використання отриманих ресурсів.

Таким чином управління кредиторською заборгованістю характеризується наступними основними принципами [6]:

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

Управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою або оптимізації, або мінімізації кредиторської заборгованості.

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства.

На відміну від оптимізації, мінімізація представляє собою механізм управління кредиторською заборгованістю, при якому існуюча кредиторська заборгованість максимально зменшується, або ж повністю погашається.

Вигоди, витрати та втрати може зазнати будь-яке підприємство у тій чи іншій господарській ситуації, безперечно, слід враховувати у процесі прийняття управлінських рішень. У зв'язку з цим у ході дослідження були систематизовані вигоди, витрати та втрати, пов'язані з процесом управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах, що відображено в табл. 1.

Наведені міркування дозволяють зробити висновки щодо змісту погодженого управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в системі управління підприємством.

**Таблиця 1.** Систематизація вигід, витрат, втрат, які слід враховувати під час прийняття рішень щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Види вигід, витрат і втрат	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
1	2	3
1.Прямі вигоди	Збільшення товарообігу й відповідно доходу та прибутку від продаж; відносне зниження постійних витрат; одержання знижок за умов авансових платежів постачальникам; економія витрат зі зберігання товарів; зниження податків по безнадійній заборгованості.	Дохід від використання; зменшення середньозваженої вартості капіталу; дохід від інфляції.
2.Прямі витрати	Трансакційні витрати з обслуговування заборгованості; плата за залучення додаткових джерел фінансування.	Трансакційні витрати з залученням коштів; надання знижок за умов авансових розрахунків покупців.
3.Прямі втрати	Втрати від інфляції; списання безнадійної заборгованості.	Штрафи, пені, недотримки у разі порушення строків повернення й інших умов договорів.
4.Альтернативні витрати	Одержання доходу по депозиту або інших видів діяльності.	Втрати знижок у разі оплати товарів з відстрочкою платежу.
5.Втрачені можливості	Репутація вигідного партнера.	Репутація стабільного кредитора.

Таким чином, погоджене управління дебіторською та кредиторською заборгованостями передбачає погодженість: у сумі та складі заборгованостей; у строках і швидкості обігу заборгованостей; у цінових і вартісних оцінках заборгованостей; у формуванні вільних грошових коштів.

**ВИСНОВКИ.** Таким чином, погоджене управління кредиторською та дебіторською заборгованістю передбачає:

- обґрунтування можливості виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців (постачальниками) і видів продукції;
- аналіз і ранжування покупців (постачальників) у залежності від обсягів закупівель, історії кредитних відносин та запропонованих умов оплати;
- контроль розрахунків з дебіторами (кредиторами) за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення боргів та зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажу, що гарантують надходження грошових коштів;
- прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації.

Основні прийоми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства наступні:

- аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованості;
- аналіз дебіторів;
- аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних з точки зору інкасації товарів;
- оцінка реальної вартості існуючої кредиторської та дебіторської заборгованості;
- зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів;
- контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; визначенні конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті;
- оцінка можливості факторингу - продажу дебіторської заборгованості.

#### Джерела та література:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2000. – 720 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 726 с.
3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підруч. / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с. – (Вища освіта XXI століття).
4. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку // ЛІГА Бізнес Інформ. – 2005.
5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
6. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 27 червня 1997 р. № 81 // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. – 1997. – № 12. – С. 41-51.