

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах з трансформаційною економікою заставою виживання та основою стабільного становища будь-якого підприємства є його фінансова стійкість. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

Однією з основних проблем зростання кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства є недосконалість управління його грошовими потоками. Оперативне управління грошовими ресурсами – планування грошових потоків і ефективне управління підприємством неможливе без оперативного контролю кредиторської заборгованості. Несвоєчасність отримання даних по заборгованості може призвести до того, що підприємство або залишиться без необхідних обігових коштів, або не зможе правильно запланувати обсяг грошових коштів для майбутніх виплат.

Таким чином, актуальність теми, присвяченої проблемам кредиторської та дебіторської заборгованостей, обґрунтовується необхідністю оперативного і ефективного управління ними на сучасному підприємстві.

Вивченням питання теоретичного і практичного аспекту кредиторської та дебіторської заборгованості займалося багато вітчизняних науковців, зокрема Лігоненко Л. О., Нашкерська М. М., Черненко Л. В. та багатьох інших.

Незважаючи на значні наукові дослідження та теоретичні досягнення в дослідженнях присвячених проблемам кредиторської та дебіторської заборгованостей, потребують подальшого обґрунтування та вдосконалення питання оперативного і ефективного управління ними на сучасному підприємстві.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю – одна з ключових складових системи управління будь-якого підприємства, яка включає сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю також характеризується системою інструментів, які, враховуючи макро та мікропоказники,

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

регулюють та узгоджують інтереси підприємства та контрагентів, таким чином забезпечуючи фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі

Для ефективного управління кредиторської заборгованості необхідно проведення наступних заходів:

Постійний контроль кредиторської заборгованості, оскільки при вмілому управлінні кредиторська заборгованість може стати додатковим, а головне, дешевим джерелом залучення позикових коштів. Необхідне проведення наступних заходів, а саме:

- контроль за правильністю оформлення і складання договорів з контрагентами відповідно до чинного законодавства;
- спостереження за термінами оплати договорів;
- контроль за своєчасним здійсненням платежів.

Ранжування контрагентів у реєстрі платежів. Створення рівнів контрагентів дозволить суттєво зекономити кошти підприємства. Управління борговим портфелем підприємства, який може включати в себе самі різні інструменти, що виконують поставлені перед нею завдання, а за рахунок диверсифікації - знижувати ризик фінансової нестійкості.

Планування обсягу залучених коштів.

- планування обсягу боргових зобов'язань, задовольняючи власні потреби;
- правильного розрахунку граничного розміру запозичень, визначення якого виходить з показників кредитоспроможності підприємства (ліміт по сумі ліквідних активів, ліміт власних коштів).

Ліміти повинні підлягати перегляду з урахуванням особливості діяльності підприємства.

Здійснення постійного моніторингу та аналізу кредиторських рахунків за тимчасовими діапазонами – по місяцях і за більш короткі періоди часу, порівнювання яких дозволить оперативно прийняти рішення щодо поліпшення позицій з кредиторськими боргами всередині року, кварталу або місяця.

Щодо управлінням дебіторською заборгованістю, то найбільш ефективними будуть такі шляхи: визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років; періодичний перегляд граничної суми кредиту, виходячи з реального фінансового становища клієнтів; якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора; використання арбітражних судів для стягнення боргів при наявності порук чи гарантій; продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно; при

продажу великої товарної партії негайне виставлення рахунка покупця; використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій; відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу; пропозиція відстрочки у виплаті грошей для стимулювання попиту; страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами; обминання дебіторів з високим ризиком, наприклад, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають істотні фінансові труднощі.

Отже, від якості управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві залежить його фінансовий стан та результати діяльності. Саме тому значну увагу необхідно приділяти аналізу цієї складової оборотних активів. Більшість проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю, погіршує показники ефективності підприємства, знижує його ліквідність та впливає на рентабельність, платоспроможність та оборотність, що є негативним фактором, особливо для підприємств, які працюють не лише на вітчизняному ринку. На жаль, незалежно від розміру підприємства у той чи інший момент кожне з них піддається впливу фінансової кризи та відчуває на собі її наслідки. Тому для уникнення значних втрат, у тому числі зниження платоспроможності та ліквідності, керівництво підприємства повинно постійно вдосконалювати свою політику та впроваджувати принципово нові підходи стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Література

1. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2005. – 275 с.
2. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 136-140.
3. Черненко Л. В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Л. В. Черненко. – Київ, 2007. – 241 с.
4. Таратута Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Л. В. Таратута // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 220-228.
5. Дубровська Є. В. Класифікація факторів впливу на рівень дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального сектору господарювання / Є. В. Дубровська // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 85. – С. 202 – 207.
6. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в

УДК 334.012.64(477)

ПОПФАЛУШІ В. Я.
 Мукачівський державний університет

СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У процесі дослідження сутності малого та середнього бізнесу в Україні з'ясовано, що більшість авторів ототожнюють малий і середній бізнес з малим та середнім підприємством і малим та середнім підприємництвом.

Критеріями для віднесення підприємства до малих та середніх підприємств є чисельність працюючих і обсяг доходу від реалізації продукції (табл. 1). Згідно Господарського кодексу України зі статтею 55 малими підприємствами (не залежно від форми власності) є підприємства, в яких за звітний (фінансовий) рік: середньооблікова чисельність робітників не перевищує 50 чоловік; річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує 10 мільйонів євро [1]. Законом України «Про розвиток і державну підтримку малого і середнього бізнесу в Україні» внесено зміни до Господарського кодексу та введено нове поняття «суб'єкт мікропідприємництва» [2], до яких відносяться фізичні особи-підприємці та юридичні особи, з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб та обсяг річного доходу до 2 млн. євро.

Таблиця 1

Класифікація підприємств за їх розміром [1]

Тип підприємства	Критерії визнання	
	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік, осіб	Річний дохід від будь-якої діяльності, млн. євро.
Велике	≥ 250	≥ 50
Середнє	51-250	10- 50
Мале:	X	X
- суб'єкт малого підприємництва	≤ 50	≤ 10
- мікропідприємство	≤ 10	≤ 2

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності засвідчує, що основну частку складає мале підприємництво 99 % у середньому за 2010-2016 рр. (табл. 2). Мале підприємництво забезпечує значну частку обсягу виробленої продукції держави та переважну частку робочих місць, саме тому в більшості країн світу мале підприємництво є



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>