

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

**НОСАЧ ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА**

УДК 336.717.18:658.8.031.5

**УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВА-  
НОСТЯМИ В ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)

**АВТОРЕФЕРАТ**  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Харків – 2010

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Харківському державному університеті харчування та торгівлі Міністерства освіти і науки України.

**Науковий керівник**

кандидат економічних наук, професор

**Власова Наталія Олексіївна,**

Харківський державний університет харчування та торгівлі, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі

**Офіційні опоненти:**

доктор економічних наук, професор

**Лігоненко Лариса Олександрівна,**

Київський національний торговельно-економічний університет,

завідувач кафедри економіки підприємництва

кандидат економічних наук, доцент

**Горовий Дмитро Анатолійович,**

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, доцент кафедри економіки підприємства

Захист відбудеться «03» червня 2010р. о 10<sup>00</sup> годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 64.088.02 у Харківському державному університеті харчування та торгівлі за адресою:

61051, Харків – 51, вул. Клочківська, 333, ауд. 45.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою:

61051, Харків – 51, вул. Клочківська, 333

Автореферат розісланий «30» квітня      2010 р.

Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради

Н.Л. Савицька

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** Нестабільність та недостатня визначеність розвитку економіки України, міжнародна фінансова криза збільшують проблеми, що склалися у системі відносин між суб'єктами господарювання щодо комерційного кредитування. Незважаючи на деяке подолання кризи неплатежів, розміри дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств залишаються значними та набагато перевищують їх розміри в країнах з цивілізованими ринковими відносинами. Значна частина заборгованостей формується у такій сфері діяльності як оптова торгівля, яка інтенсивно розвивається в період останнього десятиліття. Особливості оптової торгівлі, функції, що вона виконує в економіці, зумовлюють необхідність пильної уваги до управління заборгованостями.

Різні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованостями досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: Вілсон Е., Макмінн М., Хелферт Є., Ван Хорн Дж. К., Брігхем Е., Бернстайн Л., Брейлі Р. та ін. Окремо проблеми управління дебіторською або кредиторською заборгованостями розглядалися в працях Бланка І., Бочарова В., Горового Д., Ковальова В., Лігоненко Л., Новікової Н., Смачило В., Савіна А. та ін. Що стосується аспектів одночасного управління обома заборгованостями, то їм присвячена значно менша кількість робіт таких авторів, як Крейніна М.Н., Кулаєв Д., Лисенко Н., Ходус А. Чайников В.В. та ін.

Вивчення опублікованих праць та практика господарської діяльності свідчать про неповне висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з визначенням цілей та змісту управління. Залишаються недостатньо розробленими теоретичні положення про економічну природу заборгованостей, систематизацію їх видів та механізмів формування. Потребує удосконалення методичний інструментарій щодо оцінки якості та ефективності управління, прогнозування розмірів заборгованостей відповідно до загальних цілей розвитку підприємств оптової торгівлі.

Актуальність проблем підвищення якості та ефективності узгодженого управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, недостатність їх теоретичного розгляду та практичного використання на підприємствах оптової торгівлі обумовили вибір теми дисертаційної роботи, мету, завдання та напрямки дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Обраний напрямок досліджень пов'язаний із загальною тематикою наукових досліджень кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі та кафедри міжнародної економіки Харківського державного університету харчування та торгівлі, де виконано дисертацію, а саме: з держбюджетними комплексними науководослідними темами: № 10-04-06Б, державний реєстраційний № 0104U002581 «Антикризове управління підприємством роздрібною торгівлі» (особистий внесок полягає в розкритті чинників виникнення кризи); № 04-07-09Б, державний реєстраційний № 0106U012033 «Управління економічним потенціалом торговельного підприємства» (особистий внесок полягає у визначенні значущості заборгованостей у формуванні потенціалу підприємств торгівлі); № 01-08-09Б,

державний реєстраційний № 0107U010151 «Формування політики залучення кредитних ресурсів підприємств роздрібно́ї торгівлі» (особистий внесок полягає у визначенні місця кредиторської заборгованості в системі кредитних ресурсів торгівлі).

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка науково-методичних рекомендацій щодо забезпечення узгодженого управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі.

Для досягнення поставленої мети в дисертації визначені такі завдання:

- уточнити та визначити економічну сутність поняття «дебіторська та кредиторська заборгованості підприємства»;
- систематизувати види та форми заборгованостей підприємств оптової торгівлі;
- виділити найбільш суттєві ознаки класифікації й основні групи факторів, що впливають на управління дебіторською та кредиторською заборгованостями;
- визначити основні елементи процесу управління заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі;
- обґрунтувати систему показників, що дозволяють оцінювати якість формування та ефективність використання заборгованостей підприємств оптової торгівлі;
- проаналізувати тенденції розвитку та стан ефективності управління заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі;
- узагальнити та уточнити методичні підходи до визначення загальної вартості заборгованостей підприємств оптової торгівлі;
- виявити взаємозв'язок та вплив руху заборгованостей на грошові потоки та розмір вільних коштів підприємств оптової торгівлі;
- розробити методичний інструментарій, який забезпечує прогнозування загального розміру заборгованостей відповідно до загальних цілей розвитку підприємств оптової торгівлі.

*Об'єктом дослідження* є процес управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств.

*Предметом дослідження* є теоретичні та методичні підходи до управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі.

*Методи дослідження.* Теоретико-методологічну базу дослідження склали загальнонаукові та спеціальні методи, що ґрунтуються на діалектичному підході до розгляду економічних процесів. Методи аналізу та синтезу використовувалися для дослідження економічної сутності заборгованостей; системного підходу – для визначення змісту процесу управління заборгованостями та класифікації їх видів і форм; причинно-наслідкового зв'язку – при визначенні факторів, що впливають на їх стан. Основою досліджень стали фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі й нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених. У процесі аналізу якості та ефективності управління заборгованостями підприємств оптової торгівлі вико-

ристовувалися аналітичні, статистичні методи: вибіркових спостережень, угруповань, середніх величин, коефіцієнтного та порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення. Визначення взаємозв'язку між окремими показниками здійснювалося за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Під час обґрунтування методичного інструментарію застосовувалися балансовий, коефіцієнтний методи. Інформаційною базою досліджень стали: офіційна інформація Державного комітету статистики України; показники статистичної та фінансової звітності підприємств оптової торгівлі; дані мережі Інтернет; власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

**Наукова новизна отриманих результатів** полягає в розвитку та уточненні теоретичних положень, розробці науково-обґрунтованих рекомендацій, що забезпечують підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі.

У процесі дослідження отримані наступні найбільш істотні результати:

*Удосконалено*

- понятійний апарат, а саме: уточнено з економічної точки зору суть понять «дебіторська та кредиторська заборгованість», які виражають економічні відносини, що виникають між продавцями й покупцями в процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг, що дозволило визначити загальні та відмінні, позитивні та негативні їх риси, які необхідно враховувати під час узгодженого управління;

- науково обґрунтовано основні елементи системи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, яка полягає у визначенні базових цілей (максимізація прибутку та оптимізація вільних коштів) і функціональних критеріїв (ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність, рівень ризиків) та базується на принципах: системності, комплексності, ясності та прозорості відносин, маневреності, відповідальності, узгодженості;

- методичний інструментарій оцінки загальної вартості дебіторської та кредиторської заборгованостей з урахуванням можливих економічних вигод, витрат на їх формування, використання та повернення, а також альтернативних витрат, що дозволяє підвищити обґрунтованість управлінських рішень;

- метод оцінки впливу руху дебіторської та кредиторської заборгованостей на формування грошових потоків підприємств оптової торгівлі та обґрунтовано систему показників оцінки ефективності цього процесу.

*Набуло подальшого розвитку:*

- систематизація видів та форм заборгованостей, яку доповнено такими ознаками: за місцем виникнення, за терміном взаємовідносин з контрагентами, що дозволяє цілеспрямовано впливати на їх рівень у процесі управління підприємством;

- система показників, які характеризують якість та ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, що доповнені показниками структури, співвідношення розмірів та швидкості обертання, що дозволяє комплексно оцінювати їх загальний стан;

- класифікація факторів, що впливають на управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, доповнена ознаками: природа виникнення; характер виникнення; вид діяльності;

- модель прогнозування розмірів дебіторської та кредиторської заборгованостей у форматі збалансованості фінансових звітів, що дозволяє реалізувати базові цілі розвитку підприємств оптової торгівлі.

**Практичне значення отриманих результатів дослідження** полягає в можливості використання запропонованих методичних процедур для підвищення якості та ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі. Практичне значення мають такі розробки: визначення основних елементів процесу управління (базових цілей, критеріїв та принципів); система показників оцінки якості формування, ефективності використання та руху дебіторської та кредиторської заборгованостей; методика розробки «балансу вартостей»; метод оцінки впливу руху заборгованостей на грошові потоки; модель прогнозування заборгованостей на основі фінансових звітів.

Наукові результати дисертаційної роботи, які мають прикладний характер, знайшли практичне застосування в діяльності підприємств оптової торгівлі м. Харкова: ТОВ «Крафт» (акт впровадження № 1 від 16.12.2009 р.); ТОВ «РИФ» (акт впровадження № 1 від 9.01.2010 р.); ТОВ «Баутехнік Східна Україна» (акт впровадження № 1/01 від 25.01.2010 р.); Головного управління економіки Харківської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження № 03-10/1237 від 22.12.2009 р.). Окремі положення дисертаційного дослідження використовуються в навчальному процесі Харківського державного університету харчування та торгівлі при викладанні дисциплін «Економіка підприємства», «Фінанси підприємств», «Фінансовий менеджмент», «Економіка та планування в підприємствах харчування та торгівлі», «Економіка торгівлі» (акт впровадження від 27 листопада 2009 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки, рекомендації, які містяться в роботі, отримані автором самостійно на основі аналізу та узагальнення теоретичного й практичного матеріалу. Особистий внесок здобувача у роботах, написаних у співавторстві, відзначено у списку опублікованих праць.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та результати дисертації доповідалися на Всеукраїнських та Міжнародних науково-практичних конференціях: «Прогресивна техніка та технологія харчових виробництв, ресторанного господарства та торгівлі. Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг», (Харків, 2005 р., 2006 р., 2007 р., 2008 р., 2009 р.); «Управління економічним потенціалом підприємства», (Харків, 2008 р.); «Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства та торгівлі», (Харків, 2008 р.); на Другій Всеукраїнській науково-практичній конференції «Концептуальні засади формування менеджменту в Україні» (Київ, 2007 р.).

**Публікації.** Основні результати дисертаційного дослідження опубліковані у 12 наукових працях загальним обсягом 3,75 друк. арк., з яких 8 статей у нау-

кових фахових виданнях і 4 тези доповідей конференцій.

**Структура та обсяг дисертаційної роботи.** Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел. Основний зміст роботи викладено на 187 сторінках машинопису. Робота містить 17 рисунків, 52 таблиці, додатків 11 загальним обсягом 52 сторінок, а також список використаних джерел із 155 найменувань, розміщених на 14 сторінках.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертації, сформульовано мету, завдання, предмет, об'єкт дослідження, визначено наукову новизну, теоретичну та практичну цінність результатів.

У першому розділі «**Основні теоретичні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах торгівлі**» розглянуто об'єктивні умови виникнення й економічну природу дебіторської та кредиторської заборгованостей; систематизовано види й форми заборгованостей та фактори, що їх визначають; розкрито зміст процесу управління заборгованостями.

Виходячи з інтеграційної концепції підприємства й об'єктивних умов виникнення заборгованостей як особливої системи економічних відносин між суб'єктами господарювання, спираючись на юридичне, облікове, аналітичне й фінансове розуміння цього явища, у роботі запропоновано трактування, що розкриває їх економічну природу. Як самостійна економічна категорія дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями й покупцями в процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та обумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які складаються в процесі виробництва, реалізації та організації розрахунків. Рушійним мотивом цих відносин є одержання майбутніх економічних вигод. У системі цих відносин будь-яке підприємство знаходиться у двоякому становищі: одночасно є як продавцем, так і покупцем, як кредитором, так і дебітором.

Як система відносин дебіторська та кредиторська заборгованості неоднорідні за своїм складом. Від правильної класифікації залежить не тільки порядок їх обліку, але й ефективність управління. Визначаючи заборгованості як систему економічних відносин, елементи поточних активів і поточних пасивів, які у своєму русі відображають єдиний процес кругообігу фінансових коштів і є взаємозалежними об'єктами управління, у роботі їх систематизація виконана за такими напрямками: 1) об'єктами - товарні й нетоварні (розрахункові); 2) суб'єктами (контрагентами) - заборгованість покупців (покупцям); постачальникам (постачальників); інших контрагентів; 3) місцем виникнення щодо підприємства - зовнішні й внутрішні; 4) строками погашення – заборгованості, що обслуговують поточну діяльність, і поточну частину довгострокової заборгованості, строк оплати якої настає в поточному періоді; 5) чинниками виникнення - оплата з відстроченням платежу й авансові розрахунки; 6) характером виникнення -

припустимі (нормальні) й невинуваті, які пов'язані з порушеннями фінансової дисципліни; 7) виконанням умов договору - зі строком оплати, який ще не настав, із простроченим строком та з відстроченими платежами; 8) ймовірністю повернення - заборгованості, які потенційно можуть бути погашені, сумнівні й безнадійні; 9) тривалістю взаємин з контрагентами – тривалі, періодичні, виникаючі спонтанно; 10) умовами кредитування - з фіксованим строком погашення; кредит з поверненням лише після фактичної реалізації товарів; кредитування за відкритим рахунком; кредитування за кредитним лімітом тощо.

Управління економічними процесами або явищами в межах конкретного підприємства вимагає чіткого розуміння причинно-наслідкових зв'язків, умов і факторів їх формування. Відповідно до завдань управління фактори, що визначають розмір, склад, ефективність функціонування дебіторської та кредиторської заборгованостей, згруповані таким чином, фактори: 1) зовнішнього середовища – макро- і мікро-; 2) внутрішнього середовища – об'єктивні й суб'єктивні; 3) за природою виникнення - економіко-організаційні, обліково-фінансові, юридичні (правові); 4) за об'єктом управління – ті, що впливають на товарну та на розрахункову форми заборгованостей; 5) за суб'єктами взаємин – ті, що формують відносини з постачальниками та з покупцями; 6) за стадією руху – ті, що сприяють виникненню або погашенню заборгованостей; 7) за характером виникнення – ті, що формують нормальну та неприпустиму заборгованість; 8) за видами діяльності – операційної, інвестиційної й фінансової.

Дебіторська та кредиторська заборгованості, з одного боку, перебувають «по різні сторони» балансу, з іншого боку, вони представляють «дві сторони однієї медалі»: відтік та приплив коштів, які істотно впливають на фінансове благополуччя підприємств. Індивідуальні підходи до управління заборгованостями підкреслюють високу значущість цих процесів та їх вплив на розвиток і результати діяльності підприємств. Але взаємозв'язок та взаємозумовленість руху заборгованостей вимагають відповідної координації, що викликає необхідність розгляду самостійної області управління - узгодженого управління обома видами заборгованостей. Визначення причин, що спричиняють необхідність одночасного, синхронного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі, дозволило зробити висновки щодо змісту цього процесу.

Об'єктом управління є економічні відносини з контрагентами в процесі поточної діяльності з приводу надання й одержання відстрочок платежів за товарними та розрахунковими операціями. Основні суб'єкти управління перебувають у сфері фінансового менеджменту, але їх рішення повинні бути погоджені з фахівцями, що займаються продажами та закупівлями, з юридичними службами підприємств. Основними критеріальними оцінками у процесі прийняття рішень є: ліквідність та платоспроможність; фінансова стійкість; оборотність та рентабельність; вартість відволікання та залучення фінансових ресурсів; рівень ризиків. Такі цільові настанови відповідають двоєдиній базовій меті бізнесу у вигляді збільшення прибутку та здатності генерувати достатні для бізнесу кошти. Інструментами реалізації поставлених цілей є: підбір контрагентів; визначення умов договорів та здійснення розрахунків; розробка поточних



планів та оперативних бюджетів, мотивація та контроль їх виконання тощо, які забезпечують погодженість у розмірі, швидкості обороту заборгованостей; погодженість у русі матеріальних та грошових потоків; синхронність припливу та відтоку коштів у певні періоди часу.

Таким чином, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями являє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу узгодженості їх розміру, складу та швидкості руху у часі, що забезпечують необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних коштів.

У другому розділі «**Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі**» проведені дослідження взаємозв'язку динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей з основними показниками діяльності підприємств; обґрунтована система показників та оцінена якість їх формування й ефективність використання.

Дослідження були проведені на основі методів якісного відбору інформації 14 підприємств, які виконують весь комплекс функцій оптової торгівлі. Це незалежні комерційні підприємства, що здобувають право власності на всі товари, з якими вони мають справу.

Вивчення динаміки й співвідношення основних показників господарської діяльності та заборгованостей вибіркової сукупності підприємств за 2005-2008 роки дозволило виявити, що для групи середніх за розміром товарообігу підприємств характерним є деяка розбіжність щодо темпів зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей та різноспрямований вплив на обсяг товарообороту і фінансових результатів, а для підприємств, що ввійшли до групи великих, спостерігається значна синхронність динаміки як заборгованостей, так і основних результативних показників.

Якість формування заборгованостей визначається їх структурою та співвідношенням, тобто ступенем відповідності термінів надходження коштів до умов платежу, своєчасністю здійснення розрахунків за зобов'язаннями. Кількісно якість управління характеризується певною системою показників. До першої групи включені показники, що характеризують структуру заборгованостей у розрізі класифікації їх видів і форм. Ця група містить показники, що визначають питому вагу в складі заборгованостей: комерційної й товарної складових, у тому числі простроченої; заборгованостей за векселями; розрахункової складової, у тому числі зовнішньої, внутрішньої й за авансовими платежами; іншої заборгованості.

Показники структури заборгованостей свідчать: підприємства, які входять до групи середніх змушено переходять від консервативної політики формування заборгованостей до помірної й навіть агресивної, що обумовлено їх менш стійким становищем на товарному ринку і що стимулює їх до більш ретельної роботи із простроченими видами товарних заборгованостей; підприємства, які входять до групи великих, поступово рухаються від агресивної політики формування заборгованостей до більш помірної. Використовуючи переваги великого бізнесу, вони дозволяють собі частіше несвоєчасно погашати кредиторську заборгованість.

Друга група показників якості управління характеризує співвідношення статей активів та пасивів, відповідних елементів заборгованостей. До них віднесені: коефіцієнти ліквідності; коефіцієнт забезпечення поточних зобов'язань дебіторською заборгованістю; коефіцієнти співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей у цілому, а також комерційної, товарної, у т.ч. простроченої, та розрахункової складових.

Дослідження показали: якщо співвідношення та динаміка коефіцієнтів ліквідності є наслідком розходжень у структурі оборотних активів, то коефіцієнти, що характеризують співвідношення основних елементів заборгованостей менш залежать від структурних зрушень. Особливе місце у цій групі показників займає коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, який в основній частині підприємств сукупності відповідає співвідношенню  $DЗ \leq KЗ$ , хоча вважається, що для «здорового стану» підприємства необхідно зворотне співвідношення, коли  $DЗ \geq KЗ$ . Однак останнє співвідношення може бути свідченням більш швидкої оборотності кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською, що призводить до нестачі коштів. Для підприємств оптової торгівлі значення цього коефіцієнта має бути максимально наближене до 1,0; і чим стабільніше його значення за періодами, тим якісніше процес формування заборгованостей. Відхилення в той або інший бік пов'язано з типом фінансової політики підприємства у сфері формування й фінансування оборотних активів, а також із структурою самих заборгованостей. У цілому, ця група коефіцієнтів дозволяє співвіднести борги, що належать підприємствам, з боргами самих підприємств у розрізі груп заборгованостей і визначити ті найбільш вузькі місця, на які варто звернути увагу в процесі прийняття рішень.

При реалізації товарів з умовою відстрочки платежу завжди існує ризик неотримання боргу. Рівень цього ризику, природно, не однаковий і залежить від фінансового становища кожного боржника. У зв'язку з цим третя група показників якості формування заборгованостей визначається деякими характеристиками відносин з контрагентами. До цієї групи належать показники, що визначають кількість контрагентів і частку в них постійних дебіторів і кредиторів. Чим вище ці показники, тим менше ризику несплати монопольними клієнтами, тим менше ризику одночасного пред'явлення вимог за зобов'язаннями, тим вище стабільність взаємин. Проведені дослідження показали переваги великих підприємств як щодо надання кредитів, так і щодо їх одержання.

Якість управління характеризується рівнем узгодженості розвитку системи показників. Кількісною оцінкою ступеня залежності є коефіцієнти кореляції. Проведений кореляційний аналіз середньорічних розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості в цілому ( $DЗ_c, KЗ_c$ ), у тому числі комерційної ( $DЗ_{kc}, KЗ_{kc}$ ), товарної ( $DЗ_{tc}, KЗ_{tc}$ ) і розрахункової (за винятком авансових розрахунків) ( $DЗ_{rc}, KЗ_{rc}$ ), свідчить про досить тісний зв'язок перших трьох елементів заборгованостей в обох групах підприємств (табл. 1). Хоча в групі середніх підприємств (СП) коефіцієнти кореляції нижчі, ніж у групі великих (КП). Коефіцієнт кореляції  $-0,1578$  у групі середніх підприємств свідчить про повну неузгодженість розрахункових заборгованостей.

**Матриця коефіцієнтів кореляції, що характеризують тісноту зв'язку між середніми розмірами різних видів дебіторської та кредиторської заборгованостей за групами підприємств у цілому за 2005-2008 роки**

Показники	КЗс	КЗкк	КЗтс	КЗрс
<b>СП</b>				
ДЗс	0,8935	0,8633	0,8323	0,6526
ДЗкк	0,9096	0,8838	0,8563	0,6041
ДЗтс	0,8788	0,9036	0,8718	-0,0280
ДЗрс	0,0571	0,0665	-0,1326	-0,1578
<b>КП</b>				
ДЗс	0,9919	0,9924	0,9938	-0,3586
ДЗкк	0,8954	0,8960	0,8635	-0,3735
ДЗтс	0,8881	0,8894	0,8554	-0,4328
ДЗрс	-0,1849	-0,1914	-0,2005	0,8346

Ефективність процесу управління заборгованостями варто розглядати як ситуацію, за якою їх розмір, склад і співвідношення забезпечують оптимізацію розмірів прибутку й/або вільних коштів, з урахуванням пріоритетів базових цілей розвитку підприємства. Систему показників щодо оцінки ефективності використання заборгованостей складають показники, які характеризують швидкість руху заборгованостей та їх основних елементів, тривалість операційного та фінансового циклів і коефіцієнти, що визначають співвідношення тривалості одного обороту основних видів заборгованостей:

$$k_{тз} = T_{дз}/T_{кз} \quad (1),$$

$$k_{тзк} = T_{дзк}/T_{кзк} \quad (2),$$

$$k_{тзт} = T_{дзт}/T_{кзт} \quad (3),$$

де:  $T_{дз}$ ,  $T_{кз}$ ,  $T_{дзк}$ ,  $T_{кзк}$ ,  $T_{дзт}$ ,  $T_{кзт}$  - середня тривалість одного обороту в днях відповідно до загального розміру дебіторської та кредиторської заборгованостей, а також їх комерційної та товарної складових.

Величина й динаміка цих коефіцієнтів дозволяє встановити тенденції у взаєморозрахунках. Якщо  $k_{тз} \geq 1$ , то це сприяє труднощам у здійсненні поточних платежів. Якщо, навпаки,  $k_{тз} \leq 1$ , то в підприємствах, де невисока частка матеріальних запасів, це може стати причиною втрати фінансової стійкості в найближчій перспективі. Для підприємств оптової торгівлі цей коефіцієнт повинен максимально наближатися до 1,0,  $k_t \rightarrow 1,0$ .

Співвідношення сум дебіторської та кредиторської заборгованостей характеризує в оптовій торгівлі, значною мірою, рівень ліквідності й перспективи фінансової стійкості, а співвідношення швидкості їх обороту визначає можливість здійснення платежів, тобто рівень поточної платоспроможності. Керуючи цими співвідношеннями, можна впливати на важливі параметри фінансового стану підприємства. Виходячи зі співвідношення:

$$ДЗ / КЗ = k_t * ЧД/СС \quad (4).$$

З огляду на те, що чистий дохід (ЧД) перевищує собівартість (СС) на величину доданої вартості або націнку опту, маємо співвідношення:

$$1,2 > \text{ЧД/СС} > 1,0 \quad (5).$$

Тоді завжди:

$$\text{ДЗ/КЗ} > \text{Тдз/Ткз} \quad (6),$$

при цьому різниця не може бути істотною і залежить від ефективності закупівельної та цінової політик.

З огляду на ці залежності та фактичні значення коефіцієнтів у вибірковій сукупності підприємств оптової торгівлі складена матриця (табл. 2).

Таблиця 2 –

**Матриця залежності співвідношення товарної складової дебіторської та кредиторської заборгованостей від  $k_{\text{тзт}}$  у сукупності підприємств оптової торгівлі в 2005 і 2008 роках**

платоспроможність

ліквідність

$k_{\text{тзт}}$	Роки	ДЗт/КЗт						
		До 0,2	0, 21-0,4	0, 41-0,6	0, 61-0,8	0, 8-1,0	1, 01-1,2	Більш 1,2
до 0,2	2005	Б	А					
	2008							
0, 21-0,4	2005		№3,5,7,9	А				
	2008		№9 Б					
0, 41-0,6	2005			№14 Б	№6,12 А			
	2008			№3,4,7	№1, 12			
0, 61-0,8	2005				№1,13 Б	№2,4,8А		
	2008				№8,13,14			
0,81/1,0	2005					№10 Б	С	
	2008					№5,6,10		
1, 01-1,2	2005						№11 Е	Д
	2008						№2, 11	
Більш 1,2	2005							Е
	2008							

Ця матриця свідчить:

1) реальне співвідношення коефіцієнтів істотно не відрізняється й знаходиться у межах двох колонок: Б - А; Б - С; Е - Д;

2) підприємства, що попадають у комірки А, мають більш ефективні варіанти співвідношень, ніж ті, що перебувають у колонках Б;

3) для підприємств, що перебувають у комірках А, С, Д, характерними є більш ефективні закупівельна й цінова політики;

4) оптимальною є комірка С, бо саме їй відповідають значення, що рекомендуються ( $k_{\text{тзт}} = 0,8 - 1,0$ ;  $\text{ДЗ/КЗ} = 1,0 - 1,2$ );

5) зміни розглянутих співвідношень при русі їх нагору і вліво свідчать про підвищення ризику втрати ліквідності й фінансової стійкості, а рух донизу і вправо - про підвищення ризику втрати поточної платоспроможності (особливо комірки Е, Д).

До другої групи показників ефективності використання заборгованостей увійшли показники рентабельності, які розраховуються на основі фінансових результатів до оподатковування для всієї величини заборгованостей і на основі фінансових результатів від операційної діяльності для товарних складових. Слід зазначити, рентабельність заборгованостей лише у двох підприємствах сукупності досягає рекомендованих рівнів в межах 20-30%.

У третьому розділі «**Методичний інструментарій управління дебіторською та кредиторською заборгованостями**» запропоновані методичні підходи до визначення «балансу вартості» і цін заборгованостей; до управління заборгованостями в системі руху грошових потоків; до прогнозування заборгованостей у системі фінансових звітів.

Виходячи із загальних підходів до оцінки вартості бізнесу удосконалено методи оцінки вартості заборгованостей та запропоновано розробку «балансу вартості», який дозволяє зіставити додаткові доходи та витрати, пов'язані з функціонуванням дебіторської та кредиторської заборгованостями. Він визначає загальну величину економічного ефекту та має такий загальний вигляд:

$$(ДДп + ДДав - Здз) + (Динф_{кз} - Зкз) \quad (7),$$

де: ДДп – додатковий дохід від надання відстрочок платежу; ДДав – дохід від авансів постачальникам; Здз – сукупні витрати від дебіторської заборгованості, які містять: витрати, пов'язані з відволіканням капіталу; втрати від інфляційного знецінення; зміну поточних витрат; втрати від безнадійної заборгованості; Динф<sub>кз</sub> - додатковий дохід від використання кредиторської заборгованості, пов'язаний з інфляційними процесами; Зкз – сукупні витрати від кредиторської заборгованості: втрати від недержаних цінних знижок; втрати від сплати штрафів, пені, неустойок; змінення трансакційних витрат.

Проведені дослідження свідчать про високу інформаційність «балансу вартостей», який наочно представляє, де підприємство працює ефективно, а де має проблеми. «Баланс» відображає економічний, а не бухгалтерський ефект, він свідчить про потенційні, упущені можливості й реальні втрати, які не завжди знаходять висвітлення у поточних витратах підприємств оптової торгівлі. Він є важливим інструментом під час обґрунтування рішень за конкретними торговельними угодами і формування тих чи інших розмірів дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Грошові потоки підприємств оптової торгівлі формуються в процесі усіх видів діяльності. У складі грошових потоків операційної діяльності провідне місце належить дебіторській та кредиторській заборгованостям. Чистий грошовий потік підприємства (ЧДП) визначається трьома результативними потоками за видами діяльності, що можна подати у такий спосіб:

$$\pm \text{ЧДП} = (\text{ЧП} + \text{Ам} \pm \Delta \text{ТЗ} \pm \Delta \text{ДЗ} \pm \Delta \text{КЗ}) \pm \Delta \text{НА} \pm (\Delta \text{СК} \pm \Delta \text{КБ} - \text{Дд} \pm \text{Пп}) \quad (8),$$

де: ЧП - чистий прибуток підприємства; Ам - амортизаційні відрахування;  $\Delta \text{ТЗ}$ ,  $\Delta \text{ДЗ}$ ,  $\Delta \text{КЗ}$ ,  $\Delta \text{НА}$ ,  $\Delta \text{СК}$ ,  $\Delta \text{КБ}$  - змінення за період товарних запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, необоротних активів, власного капіталу, кредитів банків відповідно; Дд - кошти, що використовуються на виплату дивідендів або на споживання; Пп - різниця інших надходжень і платежів.

Якщо це рівняння перегрупувати, то одержимо:

$\pm\text{ЧДП}=(\text{НП} + \text{Ам}) \pm (\Delta\text{ТЗ} \pm \Delta\text{НА}) \pm (\Delta\text{ДЗ} \pm \Delta\text{КЗ}) \pm (\Delta\text{СК} \pm \Delta\text{КБ}) - \text{Дд} \pm \text{Пп}$  (9),  
де: перший доданок (НП+Ам) - чистий дохід від операційної діяльності; другий ( $\Delta\text{ТЗ} \pm \Delta\text{НА}$ ) - зміна матеріальних активів; третій ( $\Delta\text{ДЗ} \pm \Delta\text{КЗ}$ ) - сукупна зміна заборгованостей; четвертий ( $\Delta\text{СК} \pm \Delta\text{КБ}$ ) - зміни складових капіталу, що визначають його фінансову структуру; доданок Дд визначає кошти, які вивільнилися з обороту, для задоволення потреб власників підприємства.

Таке перегрупування статей «звіту про рух грошових коштів» дають можливість оцінити ефективність різних складових фінансової політики підприємства: формування й розподілу чистого доходу; розвитку матеріальних активів і джерел їх фінансування; співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так для групи середніх підприємств, у цілому, співвідношення потоків заборгованостей сприяло зростанню фінансово-експлуатаційних потреб. У групі великих підприємств пропорції в розвитку заборгованостей склалися таким чином: якщо на початку періоду приріст кредиторської заборгованості не перекивав відповідний приріст дебіторської, то в наступні роки розмір фінансово-експлуатаційних потреб за рахунок цього фактора був істотно знижений, і приріст кредиторської заборгованості став джерелом фінансування не тільки простоту товарних запасів, але й використовувався на інші цілі.

Для оцінки ефективності руху заборгованостей у системі грошових потоків запропоновано систему коефіцієнтів: ліквідності та ефективності грошових потоків заборгованостей; розподілу зміни кредиторської заборгованості; участі чистого грошового потоку заборгованостей у формуванні *EBIT*, чистого прибутку, чистого грошового потоку операційної діяльності, чистого грошового потоку підприємства; участі позитивного та негативного грошових потоків заборгованостей відповідно у формуванні позитивних та негативних потоків операційної діяльності та в цілому підприємства; зміни оборотних активів, зміни частки кредиторської заборгованості у зміні капіталу та у зміні позикового капіталу. При аналізі коефіцієнтів варто враховувати спрямованість потоків.

У системі управління заборгованостями одним з важливих етапів є погоджене прогнозування загального їх розміру у взаємозв'язку з базовими цілями й основними показниками діяльності підприємств. Як елементи балансу заборгованості тісно пов'язані з формуванням фінансових результатів і грошових потоків підприємства. У зв'язку із цим в основу їх прогнозу доцільно покласти систему фінансових звітів, які, з одного боку, є доступною формою інформації, а з іншого боку, дозволяють балансувати залежності обсягів продажів, прибутку, активів та їх фінансування, а також руху грошових потоків. Такий підхід зручний ще й тим, що моделювання різних сполучень показників форм звітності легко здійснювати за допомогою стандартних комп'ютерних програм. На рис. 1 схематично представлено взаємозв'язок форм фінансової звітності в процесі прогнозування та місце в них змін дебіторської та кредиторської заборгованостей. Послідовність етапів на цьому рисунку визначається послідовністю прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Запропонована методика прогнозування розмірів заборгованостей в межах фінансових звітів дозволяє погоджувати їх розміри з найважливішими резуль-

тативними та фінансовими показниками діяльності підприємств оптової торгівлі й впливати на конкурентоспроможність і фінансовий стан останніх.

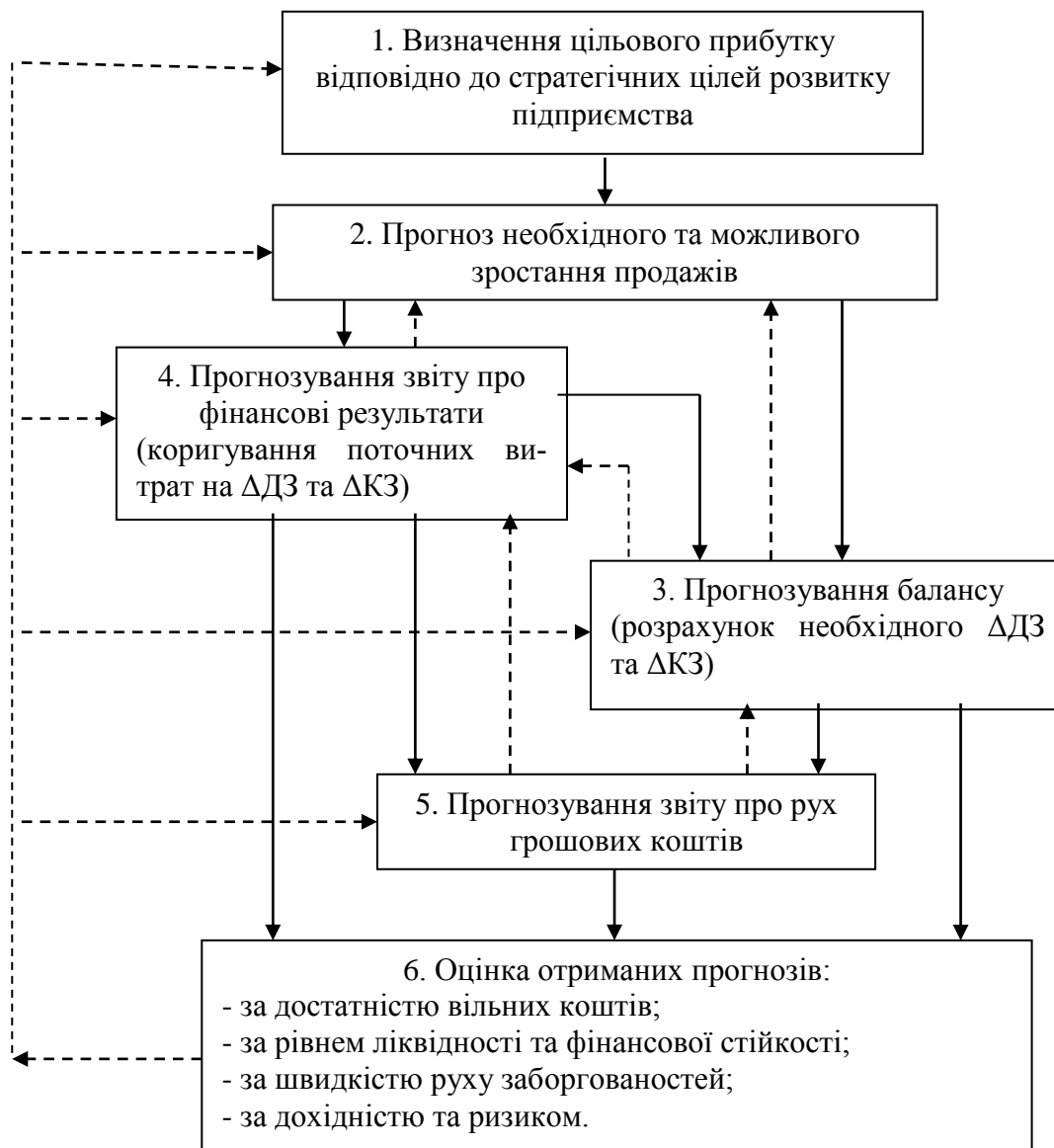


Рис. 1. Прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей в межах форм фінансової звітності

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано рішення наукового завдання, що полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних положень та розробці практичного інструментарію, які забезпечують підвищення якості та ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах оптової торгівлі. У процесі дисертаційного дослідження була досягнута поставлена мета, вирішені поставлені завдання та отримані такі результати:

1. Спираючись на інтеграційну концепцію підприємства, об'єктивні умови виникнення заборгованостей, враховуючи юридичні, облікові, аналітичні та фінансові характеристики цієї системи відносин між суб'єктами господарювання,

визначено їх економічну природу, що дозволило сформулювати сутність цього поняття як самостійної економічної категорії, а саме: дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями й покупцями в процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та обумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які складаються в процесі виробництва, реалізації та організації розрахунків.

2. Виходячи з неоднорідності дебіторської та кредиторської заборгованостей за складом, з різноманітності їхніх проявів і наслідків для підприємств, розмежовано та систематизовано їх види та форми. До параметрів класифікації віднесено: об'єкти та суб'єкти відносин; характер виникнення; виконання умов договору; ймовірність повернення; умови кредитування. Цю систему доповнено такими ознаками, як: місце та чинники виникнення; строк погашення; тривалість взаємин. Такий підхід забезпечує урахування особливостей та цілеспрямований вплив на різні види та форми заборгованостей під час управління.

3. З огляду на причинно-наслідкові зв'язки в економічних явищах і особливості формування заборгованостей на підприємствах оптової торгівлі уточнено та доповнено існуючі підходи до класифікації факторів, а саме виділено фактори: зовнішнього та внутрішнього середовища; за природою виникнення; за об'єктом управління; за суб'єктами взаємин; за стадією руху; за характером виникнення; за видами діяльності. Це дає можливість конкретизувати механізми впливу на стан заборгованостей під час управління.

4. Враховуючи взаємозв'язок руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, який вимагає відповідної координації, визначено основні елементи процесу управління: об'єкт; суб'єкти; базові цілі та основні функціональні критерії; принципи та інструменти реалізації поставлених цілей. Це дозволило розкрити сутність управління заборгованостями як процесу розробки й реалізації управлінських рішень з приводу погодженості їх розміру, складу та швидкості руху, що забезпечує необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних коштів.

5. З огляду на те, що якість формування заборгованостей визначається їх складом та співвідношенням, а ефективність використання співставленням з результативними показниками діяльності підприємств, запропоновано систему показників, до якої увійшли групи показників: що характеризують структуру заборгованостей у розрізі класифікації їх видів та форм; що характеризують співвідношення статей активів та пасивів відповідних елементів дебіторської та кредиторської заборгованостей; що характеризують чисельність та склад контрагентів; що характеризують швидкість руху заборгованостей в цілому та їх окремих елементів; коефіцієнти, що визначають співвідношення тривалості одного обороту основних видів заборгованостей; показники рентабельності. Така система дає можливість всебічно і комплексно оцінювати стан управління заборгованостями за визначеними критеріями та приймати обґрунтовані рішення.

6. Дослідження сучасного стану, динаміки, структурних змін, ефективності використання та руху заборгованостей на підприємствах оптової торгівлі з використанням запропонованої системи показників дали можливість виявити ос-



новні тенденції їх розвитку. При достатньо високих темпах зростання для групи середніх за розміром товарообігу підприємств характерним є деяка розбіжність у динаміці заборгованостей та різноспрямований вплив на обсяг товарообороту та фінансових результатів, вони змушено переходять від консервативної політики формування заборгованостей до помірної й навіть агресивної, що обумовлено їх менш стійким положенням на товарному ринку. Для підприємств, що ввійшли до групи великих, спостерігається значна синхронність у динаміці як заборгованостей, так і основних результативних показників. Вони поступово рухаються від агресивної політики формування заборгованостей до більш помірної. Дослідження показали переваги великих підприємств як щодо надання кредитів, так і щодо їх одержання.

7. Спираючись на загальні підходи до оцінки вартості бізнесу та особливості дебіторської заборгованості як елемента активу, а кредиторської заборгованості як елемента позикового капіталу, обґрунтовано методичний підхід щодо розробки «балансу вартостей». «Баланс» дозволяє визначити додаткові доходи та витрати, що пов'язані з функціонуванням заборгованостей, окреслити упущені можливості та реальні втрати.

8. Значна частка заборгованостей у позитивних та негативних грошових потоках підприємств оптової торгівлі потребує враховувати вплив їх руху на чисті грошові потоки операційної діяльності та на розмір вільних грошових коштів. Метод перегрупування статей «звіту про рух грошових коштів», запропонований у роботі, дає можливість оцінити вплив різних складових фінансової політики підприємств на чистий грошовий потік. Більш детальну оцінку дозволяє виконати обґрунтована система показників ефективності руху заборгованостей.

9. Розглядаючи заборгованості як елементи балансу, що тісно пов'язані з формуванням фінансових результатів і грошових потоків підприємства, та враховуючи необхідність прогнозування їх загального розміру у взаємозв'язку з базовими цілями, запропоновано модель розробки прогнозу, яка базується на системі фінансових звітів. Цей підхід дозволяє узгоджувати розміри заборгованостей з обсягами продажів, фінансовими результатами, рухом коштів та впливати на конкурентоспроможність і фінансовий стан підприємств оптової торгівлі.

## **СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

### **Статті в наукових фахових виданнях**

1. Литвинова Л. Л. Економічний погляд на процес управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства / Н.О. Власова, Л. Л. Литвинова // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі : зб. наук. праць – Харків: ХДУХТ, 2004. – С. 227–234. (Особистий внесок здобувача полягає в узагальненні різних поглядів та формулюванні економічного підходу до розуміння управління дебіторською та кредиторською заборгованостями).

2. Носач Л. Л. Розрахункові відносини та управління дебіторською і кредиторською заборгованостями підприємств / Л. Л. Носач // Вісник ДонДУЕТ. – 2005. – № 3(27). – С. 163–169.

3. Носач Л. Л. Визначення етапів формування політики одночасного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями / Л. Л. Носач // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. – 2005. – Т. 8, №1–2. – С. 39–41.

4. Носач Л. Л. Знижки як інструмент управління дебіторською та кредиторською заборгованостями / Л. Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі : зб. наук. праць – Харків: ХДУХТ, 2006. – Вип. 1(3). – С. 60–67.

5. Носач Л. Л. Стан дебіторської та кредиторської заборгованостей у підприємствах оптової торгівлі / Н. О. Власова, Л. Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі : зб. наук. праць – Харків: ХДУХТ, 2007. – Вип. 1(5). – С. 145–152. (Особистий внесок здобувача полягає у виконанні розрахунків, визначенні тенденцій розвитку заборгованостей, обґрунтуванні системи коефіцієнтів).

6. Носач Л. Л. Особливості формування дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі / Н. О. Власова, Л. Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі : зб. наук. праць – Харків: ХДУХТ, 2008. – Вип. 1(7). – С. 215–220. (Особистий внесок здобувача полягає у проведенні розрахунків та формулюванні особливостей формування дебіторської та кредиторської заборгованостей в підприємствах оптової торгівлі).

7. Носач Л. Л. Стан та динаміка дебіторської та кредиторської заборгованостей у підприємствах оптової торгівлі / Л. Л. Носач // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Випуск 255. Т. IV. – С. 1078–1084.

8. Носач Л. Л. Вплив стану дебіторської та кредиторської заборгованостей на рух грошових потоків підприємств оптової торгівлі / Н. О. Власова, Л. Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі : зб. наук. праць – Харків: ХДУХТ, 2009. – Вип. 1(9). – С. 262–267. (Особистий внесок здобувача полягає у визначенні взаємозв'язку змін дебіторської та кредиторської заборгованостей та формування чистого грошового потоку в підприємствах оптової торгівлі).

#### **Тези доповідей**

9. Литвинова Л. Л. Необхідність спільного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства / Л. Л. Литвинова // Наукова робота студентів як фактор підвищення конкурентоспроможності молодого покоління фахівців України: матеріали Міжвуз. студ. наук.-практ. конф., (Харків, 15 квітня 2004 р.). – Харків: КОНСТАНТА, 2004. – С. 55–56.

10. Носач Л. Л. Стан і тенденції розвитку дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств оптової торгівлі / Л. Л. Носач // Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчування виробництв, ресторанного господарства і торгівлі: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [присвяч. 40-річчю Харків.

держ. універс. харч. та торг.], (Харків, 17 жовтня 2007 р.). – Харків: ХДУХТ, 2007. – С. 61-62.

11. Носач Л. Л. Общие тенденции состояния дебиторской та кредиторской задолженностей предприятий торговой отрасли / Л. Л. Носач // Концептуальні засади формування менеджменту в Україні: матеріали Другої Всеукр. наук.-практ. конф., (Київ, 16-17 листоп. 2007 р.). – Київ: МАУП, 2007. – С. 324-326.

12. Носач Л. Л. Факторинг як форма рефінансування заборгованостей / Л. Л. Носач // Управління економічним потенціалом підприємства: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., (Харків, 26 верес. 2008 р.). – Харків: ХДУХТ, 2008. – С. 70-71.

### **АНОТАЦІЯ**

Носач Л. Л. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків, 2010.

У дисертаційній роботі обґрунтовано теоретичні положення та розроблено методичний інструментарій, які забезпечують підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі.

Розглянуто об'єктивні умови виникнення й розкрито економічну природу дебіторської та кредиторської заборгованостей; систематизовано види й форми заборгованостей та фактори, що їх визначають; розкрито зміст процесу управління заборгованостями, його основні складові, обґрунтовано необхідність погодженого управління заборгованостями. Проведені дослідження взаємозв'язку динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей з основними показниками діяльності підприємств; обґрунтована система показників та оцінена якість їх формування та ефективність використання. Запропоновано методичний інструментарій визначення «балансу вартості» і цін заборгованостей; управління заборгованостями в системі руху грошових потоків; прогнозування заборгованостей у системі фінансових звітів підприємств оптової торгівлі.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість підприємства оптової торгівлі, управління, цілі, система показників, грошові потоки, прогнозування.

### **АННОТАЦИЯ**

Носач Л.Л. Управление дебиторской и кредиторской задолженностями в предприятиях оптовой торговли. – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности) – Харьковский государственный университет питания и торговли. - Харьков, 2010.

Диссертационная работа посвящена обоснованию теоретических положений

ний и разработке научно-методических рекомендаций, обеспечивающих согласованное управление дебиторской и кредиторской задолженностями в предприятиях оптовой торговли.

В первой главе «Основные теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностями в предприятиях торговли» рассмотрены объективные условия возникновения и экономическая природа дебиторской и кредиторской задолженностей, которые как экономическая категория выражают экономические отношения, возникающие между продавцами и покупателями в процессе купли-продажи продукции, товаров и услуг и обусловленные несопадением во времени перехода права собственности (распоряжения, использования) с моментом платежа, которое связано с объективными условиями, складывающимися в процессе производства, реализации и организации расчетов. Движущим мотивом этих отношений является получение будущих экономических выгод. Систематизированы виды и формы задолженностей и факторы их определяющие. Раскрыто содержание процесса согласованного управления задолженностями.

Во втором разделе «Эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностями в предприятиях оптовой торговли» проведены исследования взаимосвязи динамики дебиторской и кредиторской задолженностей с основными показателями деятельности предприятий. Обоснована система показателей для оценки качества их формирования и эффективности использования, в которую включены показатели, характеризующие: структуру задолженностей; соотношение статей активов и пассивов, соответствующих элементов задолженностей; отношения с контрагентами; скорость оборота; рентабельность и др. На основе предложенной системы показателей проведены исследования и выявлены тенденции развития задолженностей в группе предприятий оптовой торговли.

В третьем разделе «Методический инструментарий управления дебиторской и кредиторской задолженностями» предложены методические подходы к определению «баланса стоимостей», который отражает экономический эффект и свидетельствует о потенциальных, упущенных возможностях и реальных потерях. Рассмотрено управление задолженностями в системе движения денежных потоков, предложен метод, позволяющий оценить влияние изменений задолженностей на чистый денежный поток. Предложена методика прогнозирования согласованных размеров задолженностей в системе финансовых отчетов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, предприятия оптовой торговли, управление, цели, система показателей, денежные потоки, прогнозирование.

## **АНОТАЦІЯ**

Nosach L.L. Managing receivables and payables in wholesale trade enterprises. – Manuscript.

Thesis for competition of scientific degree of candidate of economic sciences by speciality 08.00.04 – economics and management of enterprises (by the types of eco-

conomic activity). – Kharkiv State University of Food Technology and Trade. - Kharkiv, 2010.

Theoretical statements and methodical tools are substantiated and developed. They provide increase in the efficiency of managing receivables and payables in wholesale trade enterprises.

Objective conditions for their appearance are analyzed and economic nature of receivables and payables is revealed; types and forms of liabilities and factors determining them are systematized; the content of the process of managing liabilities, and main components of this process are disclosed; the necessity of coordinated management of liabilities is substantiated.

Investigations of interconnection of receivables and payables dynamics with main indexes of enterprises' activities; system of indexes is substantiated and quality of their formation and effectiveness of their use are evaluated. Methodical tools for the definition of "cost balance" and prices of liabilities, managing liabilities in system of money flows, forecasting liabilities in the system of financial reports of wholesale trade enterprises are suggested.

Key words: receivables, payables of wholesale trade enterprise, management, aims, system of indexes, money flows, forecasting.

Відповідальний за випуск – Н.О. Власова

Підп. до друку 28.04.2010 р. Формат 60 x 90/16. Папір офсет.

Друк офс. Обл. – вид. арк. 1,0 Умов. друк. арк. 1,3.

Тираж 120 прим. Зам. №

---

ДОД ХДУХТ. 61051, Харків - 51, вул. Клочківська, 333