

**УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ  
ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ЗРОСТАННЯ ЇХ ПРИБУТКОВОСТІ**

Найбільшу питому вагу у складі дебіторської заборгованості підприємств займає, імовірно, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Причина виникнення та існування такої заборгованості – надання підприємствами відстрочки своїм контрагентам (покупцям та замовникам) при оплаті за уже відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги).

Наявність дебіторської заборгованості не впливає прямо на величину фінансових результатів діяльності підприємств. Відповідно до вимог національних, як власне і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, дохід підприємств визнається за фактом відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг). Тобто дохід, а відповідно і результат за кожною такою операцією визнається навіть за відсутності надходження оплат від контрагентів. Як результат, в практичній діяльності підприємств може мати місце ситуація, коли будучи прибутковими, зазначені суб'єкти одночасно відчують брак коштів для забезпечення діяльності навіть у попередніх обсягах.

Не зважаючи, як зауважено вище, на відсутність прямого зв'язку між величиною фінансового результату діяльності підприємств та станом розрахунків покупців і замовників за придбані у підприємств товари (отримані роботи та послуги), такий зв'язок все ж має місце. З'ясуємо детальніше.

По-перше, як свідчить статистика, частина дебіторської заборгованості підприємств за підсумками звітного періоду (не зважаючи на вжиті заходи щодо її погашення) лишається несплаченою, переходячи спочатку у розряд сумнівної, а пізніше і безнадійної. Суми такої заборгованості потрапляють до складу операційних витрат підприємств під час формування резерву сумнівних та

безнадійних боргів, автоматично зменшуючи прибутки зазначених суб'єктів або збільшуючи їх збитки.

По-друге, працюючи з контрагентами на умовах наступної оплати за товари (роботи, послуги) підприємства-продавці втрачають через знецінення коштів, які сплачуються покупцями та замовниками: за високої інфляції та надання тривалої відстрочки платежів результат діяльності може виявитися суттєво гіршим від запланованого чи навіть негативним.

По-третє, необґрунтований термін надання відстрочки покупцям та замовникам щодо проведення розрахунків може обумовити брак коштів підприємств для забезпечення власної діяльності. Оперативне повернення контрагентами заборгованості дозволяє підприємствам скоротити обсяги платних запозичених ресурсів (за умови наявності таких запозичень), а відтак мати економію у частині фінансових витрат та/або отримати додаткові доходи від здійснення реальних та/або фінансових інвестицій).

Імовірними при подовженні термінів проведення розрахунків покупців та замовників з підприємствами стануть труднощі у дотриманні термінів розрахунків і самих підприємств, зокрема, з постачальниками та підрядниками, працівниками по оплаті праці, банківськими установами у частині отриманих кредитів, виконанні зобов'язань перед бюджетами та цільовими фондами тощо. Невчасне виконання таких зобов'язань тягне за собою доволі суттєві санкції, розміри яких визначені чинним законодавством та /або договірними відносинами між підприємствами та їх контрагентами.

Отже, політика управління дебіторською заборгованістю має величезне значення для ефективної діяльності підприємств та підвищення рівня їх прибутковості. У зв'язку з цим при розробці такої політики важливо прискіпливо визначати умови співпраці з покупцями та замовниками (новими, постійними, VIP-клієнтами тощо), доцільні та можливі терміни відстрочки платежів за придбані товари (отримані роботи та послуги), санкції за порушення встановлених договорами термінів проведення розрахунків тощо.