

PIRKĖJŲ SKOLŲ VALDYMO ĮTAKOS ĮMONĖS VEIKLOS REZULTATAMS TEORINIS TYRIMAS

Inga RAICEVIČIENĖ–JUCĖ, Vytauto Didžiojo universitetas, Žemės ūkio akademija, Bioekonomikos plėtros fakultetas, el. paštas: inga.raiceviciene-juce@vdu.lt

Santrauka

Verslo veikla visada yra susijusi su rizika ir viena iš didžiausių rizikų, su kuria susiduria verslai, yra kredito rizika. Siekdamas padidinti pardavimų apimtį šiuolaikinėje rinkoje, įmonės pirkėjams dažnai parduoda prekes, suteikdamas mokėjimo atidėjimą, taip iš esmės kredituodamas pirkėjus. Šiuo teoriniu tyrimu siekiama nustatyti, kaip mokslininkai vertino pirkėjų skolų valdymo įtaką įmonės veiklos rezultatams. Atliekant tyrimą buvo analizuojami moksliniai straipsniai ir kita mokslinė literatūra. Atlikus literatūros analizę nustatyta, kad pirkėjų skolų valdymas daro poveikį įmonės veiklos rezultatui, tačiau mokslinėje literatūroje stokojama ši poveikį nustatančių empirinių tyrimų. Daugiausia pirkėjų skolų valdymo įtakai veiklos rezultatui ir pelningumui nustatyti naudojama koreliacinė ir regresinė analizė.

Reikšminiai žodžiai: pirkėjų skolos, pirkėjų skolų valdymas, gautinų sumų valdymas, prekinis kreditas, kredito rizika.

Įvadas

Verslo veikla visada yra susijusi su rizika ir viena iš didžiausių rizikų, su kuria susiduria verslai, yra kredito rizika. Siekdamas padidinti pardavimų apimtį šiuolaikinėje rinkoje, įmonės dažnai parduoda prekes pirkėjams suteikdamas mokėjimo atidėjimą, taip iš esmės kredituodamas pirkėjus. Prekinis kreditas dažniausiai yra suteikiamas be jokių palūkanų, užstato ar kitų užtikrinimo priemonių, dėl ko tampa itin patraukliu finansavimo būdu įmonėms—pirkėjoms.

Pirkėjų įsiskolinimas – tai siūlomo atsiskaitymų būdo pasekmė. Tam, kad šios pasekmės darytų kuo mažesnę įtaką įmonės pinigų srautams, jos turi būti valdomos. Aleknevičienė (2009) teigia, kad pirkėjų skolų valdymo tikslas – nustatyti tokį pirkėjų skolų lygį, kuriam esant pelningumas didžiausias. Nors pardavimų didėjimas yra teigiamas veiksnys, tačiau kartu didėja ir pirkėjų skolos bei neapmokėjimo tikimybė. Todėl siekiant išlaikyti stabilų ir pelningą verslą, būtina ne tik skatinti pardavimus, bet ir efektyviai valdyti pirkėjų skolas.

Pirkėjų skolų valdymas, kaip svarbus finansų valdymo aspektas, gali turėti didelę įtaką įmonės pelningumui. Dauguma įmonių iš dalies investuoja į gautinas sumas, t. y. parduoda skolon, taip siekdamas didesnio pelno, nes kredito suteikimas didina pardavimų apimtį ne tik esamiems klientams. Tinkamai pasirinkta kredito politika dažnai pritraukia naujų klientų, todėl kredito suteikimas yra vienas esminių veiksnių, padedančių išlaikyti esamus pardavimus, stiprėjant konkurencijai. Dėl didelės konkurencijos pasaulinėje rinkoje daugumoje įmonių investicijos į pirkėjų skolas didėja. Norint padaryti sprendimą, ar verta didinti pirkėjų skolas, reikia atsižvelgti ir į tai, kad kiekviena turto investicija turi uždirbti investuotojo reikalaujamą pelningumą. Vadinasi, galima teigti, kad būtina laikytis klasikinio finansų valdymo principo: investicijos yra pateisinamos iki to momento, kada dar didėja savininkų nuosavybė (Sasongko, 2019). Todėl ir pirkėjų skolas galima didinti tik tuo atveju, jeigu įmonės vertė lieka ta pati arba kyla. Investicijų sprendimas bus teisingas, kai lyginant jų uždirbamas pajamas su išlaidomis, į pastarųjų sudėtį bus įskaičiuotos ir taip vadinamos „galimybių neišnaudojimo“ išlaidos – reikalaujamas pelningumas (pavyzdžiui, kiek galėtų pinigai, jeigu jie būtų investuoti į rinkos vertybinius popierius, o ne į pirkėjų skolas).

Vadinasi, kredito suteikimas yra vienas esminių veiksnių, padedančių išlaikyti esamus pardavimus stiprėjant konkurencijai, o skolų valdymo procesų efektyvumas tiesiogiai veikia pinigų srautus, išlaidas ir finansinę riziką, o tai savo ruožtu turi įtakos bendrai įmonės finansinei būklei ir gebėjimui generuoti pelną. Tinkamai valdomos pirkėjų skolos gali padėti užtikrinti stabilų grynųjų pinigų srautą, mažinti blogų skolų lygį ir optimizuoti išlaidas, susijusias su skolų išieškojimu ir administravimu, tuo pačiu didinant įmonės pelningumą.

Tyrimo tikslas – atskleisti metodus, kurie yra taikomi pirkėjų skolų valdymo įtakai įmonės veiklos rezultatams nustatyti ir pateikti atliktų tyrimų rezultatus.

Išsikeltam tikslui pasiekti sprendžiami šie **uždaviniai**:

1. Išanalizuoti mokslinę literatūrą ir apibendrinti metodus, kuriais nustatoma pirkėjų skolų valdymo įtaka įmonės veiklos rezultatams.
2. Apibendrinti ir pateikti pirkėjų skolų valdymo įtakos įmonės veiklos rezultatams atliktų mokslinių tyrimų rezultatus.

Tyrimų objektas ir metodai

Tyrimo objektas yra pirkėjų skolų valdymo įtaka įmonės veiklos rezultatams. Straipsnyje koncentruojamasi į tai, kaip prekinis kreditas ir pirkėjų skolos, kurios apibrėžiamos kaip gautinos sumos už parduotas prekes ar suteiktas paslaugas, kurios dar nebuvo apmokėtos, veikia įmonių finansinę būklę ir gebėjimą generuoti pelną. Tyrimui atlikti naudojama mokslinės literatūros analizė, sisteminimas ir apibendrinimas. Mokslinės literatūros analizė naudojama siekiant išanalizuoti ir apibendrinti esamus metodus, kuriais nustatoma pirkėjų skolų valdymo įtaka įmonės veiklos rezultatams. Literatūros analizė padeda suformuoti teorinį pagrindą ir supratimą apie pirkėjų skolų valdymo svarbą ir poveikį.

Tyrimų rezultatai ir jų aptarimas

Pirkėjų skolos įmonės apskaitoje laikomos gautinomis sumomis. Gautinos sumos yra pinigai, kuriuos pirkėjai yra skolingi įmonei už prekes ar paslaugas, kurios jau buvo jiems pateiktos ar suteiktos, bet už kurias dar nebuvo sumokėta. Tai yra svarbus įmonės turto elementas, nes tai yra lėšos, kurios laikomos kaip tikėtinos gauti iš pirkėjų per sutartą ar įprastą mokėjimo laikotarpį.

Medel (2019) pažymi, kad gautinų sumų stebėseną užtikrina, jog mokėjimai būtų atliekami laiku ir pirkėjų skolos įmonei su laiku mažėtų. Salek (2005) nuomone, gautinų sumų valdymą reikėtų įvardyti kaip mokslo ir meno derinį, kadangi tai siejasi su įmonės kultūra, jos verslo procesais, technologijos priemonėmis, personalo motyvacija ir įgūdžiais, klientų elgsena bei kt. Lazaridis ir Tryfonidis (2006), išanalizavę įmonių apyvartinių lėšų valdymo bei pelningumo santykį, padarė išvadą, kad mažiau pelningų įmonių siekis yra mažinti gautinas sumas ir jų terminus, kadangi taip jos tikisi sumažinti grynų pinigų stygių pinigų cikle. Šią išvadą papildė Štangova ir Vighova (2021), teigdamos, kad didelis gautinų sumų kiekis gali sukelti įmonei nemokumą, o dėl to gali išaugti įsipareigojimai bei galiausiai įmonė nebegebės atsiskaityti su savo kreditoriais. Todėl įmonėms reikėtų įvertinti vidaus politikos, ekonomikos, rinkos ir kitus aspektus bei surasti tinkamiausią gautinų sumų lygį, naudingą pačiai įmonei ir klientams, kadangi efektyvus tiek gautinų, tiek mokėtinų sumų valdymo procesas įmonėse tiesiogiai siejasi su mokumu, įsiskolinimais, likvidumu.

Martínez-Sola ir kt. (2014), Abuhommous (2017), Bussoli ir Conte (2020) teigia, kad prekybos kreditas gali padidinti pardavimus ir pelningumą, sumažindamas informacijos asimetriją tarp pirkėjų ir pardavėjų. Tokiu būdu pardavėjai klientams gali suteikti laiko apžiūrėti ir įvertinti prekės ir paslaugų kokybę prieš atliekant apmokėjimą.

Burja (2011) teigia, kad informacija apie įmonės veiklos rezultatus, ypač apie jos pelningumą, yra naudinga priimant valdymo sprendimus dėl galimų ekonominių išteklių pokyčių, kuriuos įmonė galės kontroliuoti ateityje. Pasak šios autorės, įvairių šalių ir ekonomikos sektorių įmonių pelningumas vertinamas pagal tokius rodiklius kaip grynasis veiklos pelningumas, investuoto kapitalo grąža ir turto grąža.

Norint nustatyti pirkėjų skolų valdymo įtaką įmonės veiklos rezultatams, yra taikomi įvairūs metodai, kurie padeda įvertinti, kaip klientų mokėjimo elgesys veikia įmonės finansinę būklę ir veiklos efektyvumą. Šie metodai svarbūs, nes įmonėms padeda ne tik valdyti riziką, bet ir formuoti strategijas, skirtas pagerinti skolų susigrąžinimą ir bendrą finansinį stabilumą. 1 lentelėje pateikiami moksliniuose tyrimuose taikyti metodai, kuriais buvo siekiama nustatyti prekinio kredito ir gautinų sumų valdymo įtaką įmonės veiklos rezultatams.

Kaip matyti 1 lentelėje, daugiausia prekinio kredito ir gautinų sumų valdymo įtakai įmonės veiklos rezultatui nustatyti naudojama koreliacinė ir regresinė analizė, tačiau tyrimų rezultatai nėra vienareikšmiai. Dažniausiai tyrimuose priklausomu kintamuoju pasirenkamas pelningumas, kuris išreikštas turto grąža. Nepriklausomais kintamaisiais dažniausiai buvo pasirenkamos investicijos į gautinas sumas ir vidutinis skolų surinkimo laikotarpis. Kaip kontroliniai kintamieji dažniausiai buvo pasirinkti įmonės dydis, įmonės augimas bei įmonės skolos ir turto santykis. Įmonės dydis atliktuose tyrimuose buvo vertinamas pagal balansę esančio turto vertę, tačiau Rey-Ares ir kt. (2021) įmonės dydį vertino pagal darbuotojų skaičių.

Gatuhu (2013), analizavęs kreditų valdymo poveikį mikrofinansų institucijų finansiniams rezultatams, padarė išvadą, kad klientų vertinimo, kredito rizikos kontrolės ir skolų išieškojimo politika turėjo įtakos finansiniams rezultatams. Taip pat nustatyta, kad didesnę poveikį finansiniams rezultatams turi skolų išieškojimo politika, o griežta skolų išieškojimo politika yra veiksmingesnė nei atlaidi politika.

Abuhommous (2017) atlikto tyrimo rezultatai atskleidė, kad didinant investicijas į gautinas sumas, įmonės pelningumui daroma teigiama įtaka. Tai reiškia, kad įmonės gali efektyviai padidinti savo pelningumą, investuodamos daugiau į prekybos kreditus. Konkurencingose rinkose prekybos kreditai dažnai naudojami kaip marketingo įrankis ir būdas diferencijuoti klientų finansavimą, siekiant auginti rinkos dalį ir pardavimus, taip pat didinti pelningumą. Be to, tyrimo rezultatai parodė, kad liberalesnė prekybos kreditų politika, įskaitant finansavimo, išieškojimo ir blogų skolų valdymą, yra ekonomiškai naudingesnė, nes pirkėjų skolų valdymo išlaidos yra mažesnės už gaunamą prekybos kredito naudą. Panašią išvadą padarė ir Martínez-Sola ir kt. (2014), teigdami, kad pirkėjams kreditus suteikiant liberaliau, padidėja įmonės pardavimai, tai gali padidinti įmonės pelną, o tuo pačiu ir pelningumą. Be pardavimų didinimo, pardavimai skolon gali padidinti pajamas dėl netiesioginių palūkanų normų. Tuo pačiu minėti autoriai pažymėjo, kad pardavimai skolon turi neigiamų padarinių, tokių kaip įsipareigojimų neįvykdymo rizika, kuri gali pakenkti įmonės pelningumui. Be to, pardavimai skolon apima tam tikras administracines išlaidas, susijusias su skolų valdymo išlaidomis ir priežiūros procesu, taip pat sandorių išlaidas, susijusias su gautinų sumų konvertavimu į grynuosius.

Tang (2014), remdamasis sandorių ir kainų diskriminacijos teorijomis, iškėlė hipotezę, kad įmonių pelningumas yra teigiamai susijęs su įmonės siūlomu prekinio kreditu. Tačiau atlikto tyrimo rezultatai parodė, kad nėra nei teigiamo, nei neigiamo ryšio tarp pelningumo ir gautinų sumų. Autoriaus nuomone, tokiam rezultatui įtakos turėjo dvi priežastys: pirma, kad gautinų sumų ir pelningumo ryšį slopina kompromisas tarp sąnaudų ir naudos, antra, kad šiame tyrime neatsižvelgiama į greitai kintančių pramonės šakų įtaką.

Tuo tarpu Bussoli ir Conte (2020) atliktu tyrimu siekė nustatyti, ar nauda, susijusi su prekybos kreditų suteikimu – nauji santykiai su klientais, esamų santykių stiprinimas, informacijos asimetrijos mažinimas – viršija išlaidas, susijusias su būtina kredito stebėseną, alternatyvias išlaidas, susijusias su likvidumo mažinimu, finansavimo išlaidas ir kredito nuostolius. Atliktas tyrimas atskleidė teigiamą ryšį tarp sumos, investuotos į gautinas prekybos sumas, ir įmonių pelningumo. Tyrimo rezultatai parodė, kad mokėjimo terminų išplėtimas klientams lemia didesnę pelningumą, nepaisant galimų valdymo išlaidų. Tai atitinka ankstesnes mokslininkų išvadas ir rodo, kad gautinų sumų valdymas įmonėms gali būti strateginė priemonė siekiant padidinti pardavimus. Tyrimas patvirtino, kad didesnė gautinų sumų vertė, palyginti su pramonės šakos vidurkiu, yra susijusi su didesniu pelningumu. Įmonės, kurios į prekybos kreditus investuoja daugiau nei

jų pramonės šakos vidurkis, rodo didesnę gebėjimą valdyti ekonominę pusiausvyrą, o tai lemia didesnę turto ir pardavimų grąžą. Jindal ir kt. (2017) tyrimo rezultatai taip pat patvirtino, kad padidėjęs pirkėjų skolų apyvartumas teigiamai veikia komercinio transporto priemonių sektoriaus įmonių pelningumą. Tyrimas taip pat parodė, kad įmonės augimas ir likvidumas didelės įtakos pelningumui neturi.

1 lentelė. Pirkėjų skolų valdymo įtakos įmonės veiklos rezultatui vertinimo metodai empiriniuose tyrimuose

Table 1. Methods for assessing the impact of buyer debt management on the result of the company's activities in empirical research

Autoriai Authors	Tyrimo objektas Object of research	Tyrimo imtis ir laikotarpis Sample and period of investigation	Tyrimo metodai Research methods
Gatuhu (2013)	Kreditų valdymo poveikis mikrofinansų institucijų finansiniams rezultatams	Tyrimas atliekamas naudojant 57 mikrofinansų institucijų duomenis.	Apklausa, koreliacinė ir regresinė analizė Priklausomas kintamasis – turto grąža Nepriklausomi kintamieji – kliento vertinimas, kredito rizikos kontrolė, surinkimo politika
Martínez-Sola, García-Teruel ir Martínez-Solano (2014)	Prekybos kreditų įtaka įmonės pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 11337 Ispanijos mažų ir vidutinių gamybos įmonių duomenis. Tyrimui naudoti 2000–2007 m. duomenys.	Koreliacinė ir regresinė analizė Priklausomas kintamasis – turto grąža Nepriklausomi kintamieji – gautinos sumos Kontroliniai kintamieji: įmonės dydis, augimas, įmonės skolos, metinis BVP augimas
Tang (2014)	Prekybos kreditų įtaka įmonės pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 71 mažų ir vidutinių Nyderlandų įmonių duomenis. Tyrimui naudoti 2009–2013 m. duomenys.	Daugiamatė tiesinė regresija Priklausomas kintamasis – turto grąža Nepriklausomas kintamasis – gautinų sumų ir turto santykis Kontroliniai kintamieji: skolų ir turto santykis, augimas ir įmonės dydis.
Abuhomous (2017)	Prekybos kreditų įtaka įmonės pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 144 į biržą įtrauktų Jordanijos įmonių duomenis. Tyrimas apėmė 1999–2015 m. laikotarpį.	Koreliacinė ir regresinė analizė Priklausomas kintamasis – turto grąža Nepriklausomi kintamieji – gautinos sumos Kontroliniai kintamieji: įmonės dydis, augimas, įmonės skolos, metinis BVP augimas.
Jindal, Jain ir Vartika (2017)	Gautinų sumų valdymo poveikis komercinio transporto pramonės įmonių pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 6 pagrindinių komercinio transporto pramonės įmonių duomenis. Tyrimui naudoti 2009–2016 m. duomenys.	Regresinė analizė Priklausomas kintamasis – panaudoto kapitalo grąža Nepriklausomas kintamasis – gautinų sumų valdymo efektyvumas Kontroliniai kintamieji: įmonės augimas, finansinis svetas, įmonės dydis, trumpalaikis likvidumas, investicijų į ilgalaikį turtą procentinė dalis ir ilgalaikio turto panaudojimo efektyvumas.
Munene ir Tibbs (2018)	Gautinų sumų įtaka įmonės finansiniams rezultatams	Tyrimui naudoti vienos vandens tiekimo įmonės duomenys. Tyrimo laikotarpis 2012–2016 m.	Daugiamatis regresijos modelis, pagrįstas skerspjūvio sukauptais duomenimis, koreliacinė ir regresinė analizė Priklausomas kintamasis – finansinis rezultatas Nepriklausomi kintamieji: atsargų apyvartos laikotarpis, vidutinis mokėjimo laikotarpis, gryųjų pinigų konvertavimo laikotarpis ir vidutinis surinkimo laikotarpis.
Bussoli ir Conte (2020)	Prekybos kredito poveikis įmonių pelningumui	Tyrimui naudoti 1155 uždarų akcinių bendrovių duomenys. Tyrimo laikotarpis 2008–2016 m.	Regresinė analizė, apibendrintas momentų metodas (GMM) Priklausomas kintamasis – turto grąža Nepriklausomas kintamasis – prekybos gautinų sumų ir viso turto santykis Kontroliniai kintamieji: įmonės augimas, skolos ir turto santykis, įmonės dydis, Dliq (netikras kintamasis, kurio vertė lygi vienetui, jei įmonės likvidusis turtas yra mažesnis už imties įmonių vertės medianą arba jai lygus).
Onyimba, Ugwu ir Bassey (2020)	Gautinų sumų valdymo poveikis atrinktų farmacijos įmonių pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 25 atrinktų farmacijos įmonių duomenis. Tyrimui naudoti 2014–2018 m. duomenys.	Regresinė analizė Priklausomas kintamasis – bendrasis veiklos pelnas Nepriklausomas kintamasis – vidutinis gautinų sumų surinkimo laikotarpis Kontroliniai kintamieji: įmonės dydis, skolos santykis, finansinis turtas, viso turto ir skolos santykis.
Rey-Ares, Fernández-López, ir Rodeiro-Pazos (2021)	Apyvartinio kapitalo valdymo įtaka įmonės pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 377 Ispanijos žuvies konservų pramonės įmonių duomenis. Tyrimui naudoti 2010–2018 m. duomenys.	Regresinė ir koreliacinė analizė Priklausomi kintamieji – turto grąža, nuosavybės grąža Nepriklausomi kintamieji: skolų surinkimo laikotarpis, atsargų apyvartumas dienomis, vidutinis mokėjimų laikotarpis, gryųjų pinigų konvertavimo ciklas Kontrolinis kintamasis – įmonės dydis, vertinamas pagal darbuotojų skaičių.
Lazarus, Kwame, Rakibu, Prince ir Paul (2023)	Gautinų sumų dydžio įtaka gamybinių įmonių pelningumui	Tyrimas atliekamas naudojant 6 biržoje kotiruojamų gamybos įmonių duomenis. Tyrimui naudoti 2011–2020 m. duomenys.	Koreliacinė ir regresinė analizė, mažiausių kvadratų metodas. Priklausomas kintamasis – turto grąža Nepriklausomi kintamieji: gautinų sumų laikotarpis, atsargų konversijos laikotarpis Kontroliniai kintamieji: dabartinis santykis (trumpalaikio turto ir trumpalaikių įsipareigojimų), pardavimų augimas, grynieji pinigai.
Kureljusic ir Karger (2023) Kureljusic ir Metz (2023)	Pirkėjų mokėjimo įpročiai ir skolų rizika	Sandorių duomenys iš DAX-40, apimančiais daugiau nei 1 milijoną sąskaitų faktūrų 2017–2019 m. laikotarpiu.	Neuroniniai tinklai Mašininio mokymosi algoritmai

Panašūs rezultatai nustatyti Munene ir Tibbs tyrime, atliktame vienos vandens tiekimo įmonės pavyzdžiu, kur dėmesys buvo sutelktas į įvairius veiksnius, tokius kaip atsargų apyvartos laikotarpis, vidutinis mokėjimo laikotarpis, grynujų pinigų konvertavimo ciklas ir vidutinis skolų surinkimo laikotarpis bei jų įtaka finansiniams rezultatams. Išvados atskleidžia, kad efektyvus gautinų sumų valdymas gali žymiai pagerinti įmonės finansinius rezultatus. Tyrime nustatytas teigiamas ryšys tarp vidutinio surinkimo laikotarpio ir įmonės finansinių rezultatų ir, kad skolininkų mokėjimų laikotarpio pratęsimas gali pagerinti bendrus finansinius rezultatus. Rey–Ares ir kt. (2021) taip pat daro išvadą, kad ilgų surinkimo laikotarpių suteikimas gali teigiamai paveikti ekonominį pelningumą dėl padidėjusio naujų klientų skaičiaus ir dėl to didėjančių pajamų. Tačiau autoriai pastebi, kad šis poveikis nėra neribotas, nes tam tikru momentu įmonės skolų surinkimo politika gali pritraukti pernelyg daug klientų, turinčių likvidumo problemų, dėl kurių atsiranda įsipareigojimų nevykdančių asmenų ir galimų neatgautinų skolų, o dėl to sumažėja įmonės pelningumas. Tuo tarpu Onyimba ir kt. (2020) atlikto tyrimo rezultatai yra priešingi Munene ir Tibbs bei L. Rey-Ares ir kt. tyrimo rezultatams. Tyrimas atskleidė, kad vidutinis gautinų sumų surinkimo laikotarpis turėjo neigiamą ir reikšmingą poveikį bendrajam pelningumui. Panašią išvadą padarė ir Lazarus ir kt. (2023), nustatę, kad įmonės, pasižyminčios aukštesne turto grąža, linkusios turėti trumpesnį gautinų sumų ciklą. Tyrimas atskleidė, kad ilgesnis gautinų sumų laikotarpis daro statistiškai reikšmingą neigiamą poveikį įmonių turto grąžai. Onyimba ir kt. (2020) teigia, kad įmonės gali padidinti pelningumą, sutrumpindamos gautinų sumų surinkimo laikotarpį. Dėl griežtos prekybos kredito politikos gali padidėti pinigų srautai ir sumažėti blogos skolos.

Pagal Taurigana ir Afrifa (2013), gautinos sumos yra viena reikšmingiausių apyvartinio kapitalo sudedamųjų dalių. Wasiuzzaman (2015) požiūriu, investavimas į iš pirkėjų gautinas sumas turi didesnę poveikį akcininkų turto vertei už investicijas į atsargas. Todėl gautinų sumų valdymas, kaip akcentuoja Michalski (2012), įmonėje turėtų prisidėti prie jos strateginių tikslų, sietinų su akcininkų turto didinimu, įgyvendinimo. Jeigu klientai laiku neatsiskaitytų už parduodamą produkciją ar visai neatsiskaitytų, tuomet sumažėtų įmonės pinigų srautai ir ji tiekėjams neįstengtų apmokėti sąskaitų ir kitų įsiskolinimų bei padidėtų bankroto grėsmė.

Apibendrinant galima teigti, kad daugumoje tyrimų prekybos kreditų ir gautinų sumų valdymas įmonės pelningumą veikia teigiamai, nes pardavimai skolon gali padidinti pajamas dėl netiesioginių palūkanų normų, padidinti pirkėjų skaičių ir pardavimo pajamų apimtį. Prekybos kreditai didina pardavimus ir pajamas, tačiau didina ir įsipareigojimų neįvykdymo riziką. Liberalesnė prekybos kreditų, finansavimo ir skolų valdymo politika yra ekonomiškai naudingesnė, nes pirkėjų skolų valdymo išlaidos yra mažesnės už gaunamą prekybos kredito naudą. Pirkėjų skolų valdymas susijęs su rizika dėl augančių administracinių išlaidų, susijusių su skolų valdymo išlaidomis ir priežiūros procesu, sandoriais, susijusiais su gautinų sumų konvertavimu į grynuosius. Taip pat pirkėjų skolų valdymas susijęs su rizika pritraukti klientų, turinčių likvidumo problemų, dėl kurių atsiranda įsipareigojimų nevykdančių asmenų ir galimų neatgautinų skolų.

Išvados

1. Atlikus mokslinės literatūros analizę nustatyta, kad pirkėjų skolų valdymo įtaka įmonės veiklos rezultatams daugiausia nustatoma naudojant koreliacinę ir regresinę analizes, pasitelkiant neuroninius tinklus ir įvairius dirbtinio intelekto pagrindu veikiančius prognozavimo modelius. Naudojant šiuos metodus buvo vertinama, kaip atitinkamas pirkėjų elgesys ir jų skolų valdymas turi įtakos bendram finansiniam stabilumui, rizikos valdymo sprendimams ir strategijų formavimui. Pagal šiuos metodus vertinamas pelningumas (turto grąža), investicijos į gautinas sumas, vidutinis skolų surinkimo laikotarpis, prekinis kreditas, skolos ir turto santykis bei kt. Tai padeda įvertinti pirkėjų skolų valdymo įtaką įmonės veiklos rezultatams ir prognozuoti būsimos veiklos rezultatus.

2. Atliktų mokslinių tyrimų analizė parodė, kad pirkėjų skolų valdymas įmonės veiklos rezultatams turi ir teigiamas, ir neigiamas įtakas. Pirkėjų skolų valdymas įmonės veiklos rezultatus veikia teigiamai, jeigu yra griežta apskaita ir jos sąnaudos neviršija gaunamos kredito naudos. Pirkėjų skolos gali padidinti klientų srautus ir pardavimo pajamas dėl netiesioginių palūkanų normų, o atitinkamai padidėja ir pinigų srautai, ir pelningumas, sumažėja blogos skolos. Pirkėjų skolų valdymas įmonės veiklos rezultatus veikia neigiamai, jeigu skolų valdymo išlaidos yra didesnės nei gaunama prekybos kredito nauda. Be to, kyla įsipareigojimų neįvykdymo rizika, kuri įmonės pelningumą veikia neigiamai, didina administracines išlaidas ir sandorių išlaidas, kurios susijusios su gautinų sumų konvertavimu į grynuosius, taip pat didina riziką pritraukti naujus klientus, turinčius likvidumo problemų, padidinti neatgautinas skolas. Griežta prekybos kredito politika gali padidinti pinigų srautus ir sumažinti blogų skolų kiekį. Efektyvus gautinų sumų valdymas yra būtinas, norint užtikrinti įmonės finansinį stabilumą ir padidinti akcininkų vertę. Optimalus prekinio kredito ir gautinų sumų valdymo modelis priklauso nuo konkrečios įmonės aplinkybių ir rinkos dinamikos.

Literatūra

1. Abuhommous, A. A. A. 2017. The impact of offering trade credit on firms' profitability. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, Vol. 28(6), p. 29–40.
2. Aleknevičienė, V. 2009. Įmonės finansų valdymas. Kaunas. Spalvų kraitė.
3. Burja, C. 2011. Factors influencing the companies' profitability. *Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica*, Vol. 13(2), p. 215.
4. Bussoli, C., Conte, D. 2020. Trade credit and firm profitability: moderation analysis of intercompany financing in Italy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 27(6), p. 965–985.

5. Gatuhu, R. N. 2013. The effect of credit management on the financial performance of microfinance institutions in Kenya (Doctoral dissertation, University of Nairobi).
6. Jindal, D., Jain, S., Vartika, K. 2017. Effect of receivables management on profitability: A study of commercial vehicle industry in India. *management*, Vol. 2(2), p. 246–255.
7. Lazaridis, I., Tryfonidis, D. 2006. Relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens stock exchange. *Journal of financial management and analysis*, Vol. 19(1).
8. Lazarus, L. L., Kwame, A. A., Rakibu, Z. S., Prince, S., Paul, M. 2023. Empirical Study on the Impact of Account Receivables and Inventory Conversion Cycle on Profitability of Manufacturing Firms Listed on Ghana Stock Exchange. *Open Journal of Business and Management*, Vol. 11(3), p. 1324–1339.
9. Martínez-Sola, C., García-Teruel, P. J., Martínez-Solano, P. 2014. Trade credit and SME profitability. *Small Business Economics*, Vol. 42, p. 561–577.
10. Medel, A. N. 2019. Accounts Receivable Management Strategies to Ensure Timely Payments in Rural Clinics (Doctoral dissertation, Walden University).
11. Michalski, G. 2012. Efficiency of accounts receivable management in Polish institutions. *European Financial Systems 2012*, p. 148–153. Masarykova univerzita nakladatelství.
12. Munene, F., Tibbs, C. Y. 2018. Accounts receivable management and financial performance of Embu water and sanitation Company Limited, Embu County, Kenya. *International academic journal of economics and finance*.
13. Rey-Ares, L., Fernández-López, S., Rodeiro-Pazos, D. 2021. Impact of working capital management on profitability for Spanish fish canning companies. *Marine Policy*, Vol. 130, 104583.
14. Sasongko, B. 2019. The Effect of Debt Equity Ratio, Dividend Payout Ratio, and Profitability on the Firm Value. *The International Journal of Business Management and Technology*, Vol. 5(3), p. 104–109.
15. Onyimba, R. C., Ugwu, B. N., Bassey, E. E. 2020. Impact of Receivable Management on selected Pharmaceutical Firms in Nigeria. *Nigerian Journal of Banking and Finance*, Vol. 12(1), p. 28–33.
16. Tang, Y. 2014. Trade credit and profitability in small and medium enterprises (Bachelor's thesis, University of Twente).
17. Tauringana, V., Adjapong Afrifa, G. 2013. The relative importance of working capital management and its components to SMEs' profitability. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(3), p. 453–469.
18. Salek, J. G. (2005). Accounts receivable management best practices. John Wiley & Sons.
19. Štangová, N., Víghová, A. 2021. Company liquidity as a reflection of receivables and payables management. *Entrepreneurship and sustainability issues*, Vol. 9(2), p. 238.
20. Wasiuzzaman, S. 2015. Working capital and firm value in an emerging market. *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 11(1), p. 60–79.

THEORETICAL STUDY OF THE INFLUENCE OF BUYER DEBT MANAGEMENT ON THE RESULTS OF THE COMPANY'S ACTIVITIES

Summary

Business activity is always associated with risks and one of the biggest risks that businesses face is credit risk. In order to increase sales volumes in the modern market, companies often sell goods to buyers by providing a deferment of payment, thereby essentially crediting buyers. This theoretical study aims to determine how scientists evaluated the influence of buyer debt management on the results of the company's activities. As part of the study, scientific articles and other scientific literature were analyzed. As a result of the literature analysis, it was found that the management of debts of buyers affects the result of the company's activities, but there is a lack of empirical research in the scientific literature that determines this effect. Most of the influence of debt management of buyers on the result of operations and profitability, correlation and regressive analysis is used.

Keywords: debts of buyers, debt management of buyers, management of receivables, trade credit, credit risk.