

## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з найбільш актуальних питань, які гостро постають перед суб'єктами економіки у сучасних умовах господарювання, є виникнення та погашення дебіторської заборгованості. Тому на сьогодні важливою проблемою, вирішення якої повинно сприяти покращенню фінансового стану підприємства, є розроблення системи управління дебіторською заборгованістю, визначення її оптимальних термінів та обсягів, що дасть змогу підприємствам контролювати ситуацію та призведе до зменшення не лише дебіторської заборгованості, а й видатків на її утримання.

Дослідження різних аспектів управління дебіторською заборгованістю відображені у працях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: С.Ф. Голов, Д. Стоун, К. Хітчинг, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, О.Г. Лищенко, Т. Момот, Г.Г. Кірейцев та ін. Водночас, проблема формування моделі управління дебіторською заборгованістю вимагає подальшого вивчення та вдосконалення відповідно до сучасного розвитку ринкових відносин.

Як свідчить практика, здійснюючи господарську діяльність, підприємство часто не може стягнути борги з контрагентів. Зростання дебіторської заборгованості можливе внаслідок збільшення обсягів продажу, нерациональної кредитної політики, неплатоспроможності покупців тощо. Перевищення дебіторської заборгованості зумовлює зниження фінансової стійкості підприємства та вимагає залучення додаткових джерел фінансування. У разі перевищення кредиторської заборгованості створюється загроза неплатоспроможності підприємства. Зазначене обумовлює актуальність побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю слід розуміти суму заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату. Дебіторську заборгованість можна визначити як складову оборотного капіталу, суму боргів від юридичних і фізичних осіб, які належать підприємству. Таким чином, вона є одним із видів фінансових зобов'язань контрагентів по відношенню до підприємства. У практиці обліку і аналізу розрізняють декілька різновидів дебіторської заборгованості. Відповідно до облікової політики підприємства нормальною вважають дебіторську заборгованість зі строком погашення до трьох місяців, а зі строком погашення понад три місяці протермінованою. Виділяють також довгострокову і поточну дебіторську заборгованість. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником, називається сумнівним боргом, а поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її неповерненні, це безнадійна дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика контрагентам. Її рівень визначається конкретним підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами

На розмір дебіторської заборгованості впливає ряд факторів, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Варто зауважити, що зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно. Внутрішні – залежать від того, наскільки фінансовий менеджер володіє навичками управління дебіторською заборгованістю. До внутрішніх чинників вчені відносять: професійну підготовленість, кваліфікацію та досвід персоналу; цінову політику; клієнтуру підприємства. До основних зовнішніх факторів під час розроблення управлінських рішень треба віднести стан розрахунків у країні, ефективність грошово-кредитної політики центрального банку та комерційних банків, фондів, фінансові ринки, рівень інфляції, види продукції та послуг, стан сегментів товарного ринку, фінансову стабільність і підтримку бізнесу тощо.

Політика управління дебіторською заборгованістю – це частина загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг).

Політика управління дебіторською заборгованістю складається із умов, правил та процедур, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. Управління дебіторською заборгованістю спрямовано на реалізацію певних функцій (рис. 1).



Рис. 1. Функції управління дебіторською заборгованістю

У процесі управління дебіторською заборгованістю можна виділити два напрями: управління формуванням та управління інкасацією дебіторської заборгованості.

До прийомів управління дебіторською заборгованістю належать: облік замовлень, оформлення рахунків і встановлення характеристики дебіторської заборгованості; АВС-аналіз по відношенню до дебіторів; аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних з точки зору інкасації товарів; оцінка реальної вартості наявної дебіторської заборгованості; зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів; контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості; визначення конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті; оцінка можливості факторингу та/або продажу дебіторської заборгованості.

У процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків доцільно використовувати сучасні форми її рефінансування. Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти, високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків. До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести: спонтанне фінансування, факторинг, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг (трансформація комерційного кредиту у банківський).

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно:

- аналізувати зміни в часі реєстру старіння дебіторської заборгованості. Це дозволяє виділити ті часові періоди, в яких були допущені прорахунки в управлінні рахунками дебіторів;
- згрупувавши дебіторську заборгованість за термінами виникнення, необхідно оцінити імовірність безнадійних боргів для того, щоб мати більш реальну оцінку коштів, які в перспективі може одержати підприємство від дебіторів;
- зменшувати дебіторську заборгованість на суму безнадійних боргів, тим самим очищуючи активи підприємства та полегшуючи баланс;
- проводити аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних із погляду інкасації товарів;
- контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства;
- визначати конкретні розміри знижок при достроковій оплаті;
- проводити оцінку доцільності використання факторингу.

Ефективна політика управління дебіторською заборгованістю спроможна заздалегідь сигналізувати про напрямок змін у фінансовому стані підприємства, застергти будь-який розмір дебіторської заборгованості від інфляції, а тому набуває особливої актуальності за сучасних умов господарської самостійності підприємства.