

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

асист. **Пімоненко Т.В.**, студент гр. Емс-31/1м **Білан І.О.**

Управління дебіторською заборгованістю та прийняття відповідних управлінських рішень у певній мірі впливає на фінансову стійкість підприємства та формує напрямки його діяльності. Тому необхідним є пошук та впровадження ефективних методів управління дебіторською заборгованістю на підприємствах з метою підвищення ефективності його діяльності з урахуванням особливостей функціонування сучасної ринкової економіки.

Традиційно під дебіторською заборгованістю розуміють суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи.

Наявність дебіторської заборгованості на підприємстві пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. Її оптимальний розмір визначається порівнянням вигравішів, які підприємство планує отримати при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, котрі воно буде нести для цього. Формалізовані процедури та моделі поведінки підприємства відносно існуючих та потенційних контрагентів щодо реалізації їм продукції (товарів) у кредит і є управлінням дебіторською заборгованістю підприємства, яка в свою чергу є складовою частиною менеджменту підприємства.

Традиційно виокремлюють наступні основні завдання при управлінні дебіторською заборгованістю: визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями; розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів; контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства; визначення політики надання товарного кредиту та контроль її виконання та політики інкасації простроченої дебіторської заборгованості, з подальшим контролем її виконання; надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних покупців.

Управління дебіторською заборгованістю повинне відповідати загальній стратегії розвитку підприємства. При цьому формується фундамент і структура рекомендацій та основних напрямів виконання відповідних виробничо-господарських операцій на підприємстві. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на підприємстві забезпечує його фінансово-економічну стабільність. У цілому управління дебіторською заборгованістю включає: аналіз дебіторів та кредиторів підприємства; аналіз реальної вартості дебіторської заборгованості та зобов'язань; контроль за реальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; розробку політики авансових розрахунків з клієнтами підприємства й надання комерційних кредитів; оцінку і реалізацію факторингу. Умови функціонування ринкової економіки вимагають використання сучасних дієвих механізмів та інструментів управління дебіторською заборгованістю. Так поширення набули наступні методи управління дебіторською заборгованістю: створення клірингових центрів; факторинг; форфейтинг; механізм застави.

Процес клірингу складається з двох основних частин: операційної та фінансової. Під час операційної частини клірингова палата організовує обробку даних, отриманих за результатами торгів. У межах фінансової частини виконуються функції накопичення коштів у спеціальні фонди, що забезпечують гарантії виконання зобов'язань за укладеними угодами.

Іншим методом управління дебіторською заборгованістю є продаж заборгованості, який може здійснюватися спеціалізованими факторинговими, форфейтинговими

компаніями та банківськими установами. Найбільш розповсюдженим є факторинг, який полягає в купівлі факторинговою компанією або банком грошових вимог постачальника до покупців та їх інкасація за визначену винагороду. Інструментом управління дебіторською заборгованістю, що має суттєві переваги над факторингом є форфейтинг. Він є однією з форм кредитування зовнішньої торгівлі. Основною перевагою форфейтингу є те, що форейтор бере на себе усі ризики, пов'язані з фінансовими операціями. Наступним важливим інструментом, що широко використовується у практиці господарської діяльності підприємств є застава. Застава – це спосіб забезпечення зобов'язання, за якого заставотримач здобуває право у випадку невиконання боржником зобов'язання одержати компенсацію за рахунок закладеного майна.

Зазначимо, що дотримуючись вище наведених методів управління дебіторською заборгованістю підприємство зменшить ризики відтоку своїх оборотних коштів, зменшить ризики виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, що тим самим забезпечить зміцнення його фінансово-економічної стабільності.

Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. - Суми : СумДУ, 2014. - Т.2. - С. 44-45.