

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Карпенко Н.В., здоб. ОС «магістр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горюх**
Державний біотехнологічний університет

Оскільки, на думку фахівців, близько 80 % загальної суми дебіторської заборгованості припадає на розрахунки з покупцями, особливу увагу варто приділяти управлінню дебіторською заборгованістю по розрахункам за реалізовану продукцію. Загалом процес управління дебіторською заборгованістю можна розділити на дві групи: управління формуванням та управління інкасацією дебіторської заборгованості [1].

Для налагодження ефективної роботи управління дебіторською заборгованістю необхідно постійно здійснювати її аналіз, тобто проводити моніторинг. В аналіз необхідно включати: дослідження динаміки зміни величини та структури заборгованості та розрахунок низки показників, що характеризують оборотність дебіторської заборгованості (коефіцієнт відволікання коштів у дебіторську заборгованість, коефіцієнт оборотності, період погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт простроченої заборгованості, середній "вік" простроченої дебіторської заборгованості).

Якщо виникає загроза перетворення дебіторської заборгованості в сумнівну, то означає, що компанія не просто втратить свій прибуток, а отримає збиток, для покриття якого необхідно буде використовувати власні фінансові кошти. А в умовах ринкової економіки – це неймовірна розкіш та "подарунок" конкурентам. Отже, для того щоб підприємство могло вийти з цієї ситуації з мінімальними втратами, є можливість проводити рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування дебіторської заборгованості – це прискорене переведення в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткотермінові цінні папери [2].

Відповідальний за договором менеджер зобов'язаний обґрунтувати виниклу заборгованість і узгодити з контрагентом очікувану дату і спосіб погашення (оплата грошовими коштами, взаємозалік при наявності зустрічних договорів, дата надходження товарів і послуг при дебіторській заборгованості постачальника). Якщо термін оплати пропущений або дебіторська заборгованість перевищує кредитний ліміт, то наступні відвантаження автоматично забороняються. Без погашення простроченої дебіторської

заборгованості для відновлення відвантажень необхідно узгодити з керівництвом збільшення кредитного ліміту або відвантаження з відстрочкою платежу.

При винесенні позитивного рішення менеджер по договірній роботі вносить зміни в картку контрагента, тим самим дозволяючи відвантаження. Для отримання відстрочки платежу контрагент направляє на адресу СП гарантійний лист з оплати в узгоджений термін [3].

Як показує досвід з роботи за дебіторською заборгованістю, в більшості випадків причиною прострочення платежів стає не складне фінансове становище клієнта, а бажання використати кошти продавця для фінансування власної діяльності. При цьому співробітники компанії можуть посилатися на неефективну роботу банку, а також на забудькуватість і відсутність ключових співробітників.

Менеджер, відповідальний за договір, зобов'язаний відстежувати виникнення простроченої дебіторської заборгованості, вести роботу з клієнтом по можливості якнайшвидшого погашення, ініціювати в разі виникнення проблемної заборгованості про припинення відвантажень, взаємодіяти з юридичним відділом при подачі претензій на адресу контрагента.

Таким чином, облік дебіторської заборгованості на підприємстві потребує особливої уваги, поступового вирішення проблем та розробки індивідуального підходу до дебіторів підприємства. Важливим є заздалегідь передбачити та не допустити надмірного зростання дебіторської заборгованості тому, що саме ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної діяльності підприємства, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства. Ефективне управління заборгованістю дозволить реально охарактеризувати фінансове становище і приймати важливі стратегічні рішення зі стабілізації стану на ринку та зниження витрат.

Інформаційні джерела

1. Хома І.Б., Андрушко Н.І., Слюсарчик К.М. Фінансовий аналіз : навч. посібн. Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2009. 344 с.
2. Партин Г.О., Селоченко Н.Є. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2010. 332 с. Режим доступу: <http://www.business.if.ua>. (дата звернення 12.10.2023)
3. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : навч. посібн. К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – 592 с.