

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Євдокімова М.О.**, канд. екон. наук, доц.  
**Марченко С.В.**, здоб. ВО  
*Державний біотехнологічний університет*

Ринкові умови, зумовлені неспокійною політичною обстановкою, накладають велике навантаження на підприємства щодо боротьби за виживання та конкуренцію. Тому розроблення ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових напрямів у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

Основне поняття про дебіторську заборгованість визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з положенням дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, дебітори – це юридичні і фізичні особи, які внаслідок подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів або інших активів. Багато авторів визначають дебіторську заборгованість як суму боргів юридичних та фізичних осіб підприємству в безготівковій та готівковій формах, що виникає внаслідок господарських операцій, які відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому [1].

Система управління дебіторською заборгованістю підприємства являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, яка спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості, забезпеченні своєчасної її оплати.

Управління дебіторською заборгованістю, в першу чергу, спрямоване на прискорення розрахунків та підвищення їх ефективності, а також підвищення ліквідності активів та зростання платоспроможності підприємства. Для цього підприємствам необхідно використовувати різні методики комплексного аналізу дебіторської заборгованості та володіти методикою обґрунтування наданих знижок, можливих часових меж прийнятної відстрочки платежу [2].

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є: систематизація і аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємств; моніторинг розміру та структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією та надані послуги; забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, що дає змогу скоротити потребу завдяки раціональному використанню; виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток поточну платоспроможність, ліквідність активів підприємства; забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом утримання відповідної структури оборотних активів; виявлення умов, які призводять до зниження ефективності діяльності підприємства; захист від інфляції; контроль за заборгованістю у якій строк сплати ще не настав та

заборгованістю не сплаченою в строк; розроблення можливих варіантів рефінансування дебіторської заборгованості; зростання обсягів продажу шляхом надання комерційного кредиту що забезпечить зростання прибутку; надання рекомендацій відносно зменшення кількості неплатоспроможних покупців; підвищення конкурентоздатності за допомогою від термінування платежів.

Загальна схема управління дебіторською заборгованістю складається з етапів які пов'язані між собою, а саме:

1. Аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості.
2. Вибір кредитної політики підприємства.
3. Визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом.
4. Комплексний підхід до оцінки покупців.
5. Розроблення заходів з управління дебіторською заборгованістю, це формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості за видами; оцінка обертання дебіторської заборгованості; реструктуризації дебіторської заборгованості.
6. Використання сучасних форм рефінансування дебіторською заборгованістю: факторинг; кліринг; форфейтинг; облік векселя; аутсорсинг; реструктуризацію заборгованості.
7. Моніторинг та контроль дебіторської заборгованості.

До заходів які сприяють реалізації політики управління дебіторською заборгованістю можна віднести: використання різних систем розрахунків, залучення більшого числа споживачів з метою мінімізації ризику несплати; надання знижок на продукцію, яка не користується попитом серед споживачів; активізація роботи зі стягнення простроченої частини дебіторської заборгованості.

Дуже важливим напрямком в управлінні дебіторською заборгованістю, який спрямований на зменшення дебіторської заборгованості є підвищення рівня контролю шляхом впровадження на підприємстві спеціальних відділів, які б відповідали за стан дебіторської заборгованості у процесі усього циклу діяльності підприємств. У процесі управління дебіторською заборгованістю важливим виступає взаємозв'язок із маркетинговою службою підприємства. Основним завданням маркетингової служби є розроблення необхідних пропозицій для фінансового департаменту щодо роботи з дебіторами.

Організація роботи із впровадженням вищезазначених заходів дасть підприємствам змогу бути конкурентними в умовах ринку та уникнути ризиків які пов'язані із простроченням та неповерненням дебіторської заборгованості, забезпечити економічну безпеку на довгострокову перспективу.

#### **Інформаційні джерела:**

1. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Т.В. Момот, В.О. Безугла, Ю.О. Тараруєв. К.: Центр учбової літератури, 2011. 712 с.
2. Фісуненко П.А., Літовченко С.В. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 250–262.