

К. е. н. Валуйський І. А., Васюкова О. М., Царапкіна М. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

Під час здійснення фінансово-господарської діяльності різні суб'єкти підприємницької діяльності вступають між собою в певні економічні взаємовідносини. В результаті цих взаємовідносин виникають господарські операції і як наслідок утворення різних зобов'язань. Значну частину таких зобов'язань становить дебіторська заборгованість.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 визначає дебіторську заборгованість як суму всієї заборгованості дебіторів певному підприємству на конкретну дату [4].

В. Белозерцев трактує дане поняття більш широко: «дебіторська заборгованість – це грошове вираження результатів господарських операцій підприємства, які мають кредитний характер, з юридичними або фізичними особами, що мали місце в минулому, а борг за них може бути достовірно визначений та узгоджений з контрагентом і сплачений підприємству у майбутньому та даний момент відображається в активі балансу» [2].

Через жорстоку конкуренцію, обмеженість ресурсів, короткі терміни прийняття рішень щодо надання товарних кредитів та низькою платоспроможністю підприємств нагальною потребою для національних суб'єктів господарювання є управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю виступає частиною загального управління оборотними активами підприємства, яке націлене на збільшення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості і забезпеченні проведення своєчасних оплат за поставлену продукцію, виконані роботи або надані послуги. Таким чином, зазначене управління є складним, різноплановим процесом, який залежить від міцних взаємозв'язків різних структурних елементів підприємства та через який можна впливати на обсяги

прибутків суб'єкта господарювання, його ліквідність, платоспроможність, а також виникнення можливих ризиків.

До основного завдання з управління дебіторською заборгованістю відносять встановлення з покупцем таких договірних відносин, які можуть забезпечити повне і своєчасне надходження коштів для здійснення підприємством платежів кредиторам.

Всю сукупність наявних методів та інструментів щодо управління дебіторською заборгованістю умовно можна розподілити на такі блоки [1]:

- формування кредитної політики, з метою максимально ефективного використання дебіторської заборгованості як інструменту збільшення продажів;
- розробка комплексу заходів, спрямованих на зменшення ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості;

Одним з ефективних методів управління дебіторською заборгованістю є її управління ще до моменту виникнення такої заборгованості. Таким чином, доцільним є проведення ретельних попередніх аналітичних заходів щодо збору та узагальнення інформації про потенційного покупця до моменту укладення з ним контракту на поставку продукції на умовах відстрочки платежу.

Зменшення ризику виникнення дебіторської заборгованості можна досягти завдяки такому результативному інструменту як система знижок і штрафів. Нарахування пені та штрафів за порушення термінів оплати, встановлених графіком погашення заборгованості, повинно бути передбачено в договорі між покупцем та продавцем. Знижки надаються в залежності від терміну оплати товару, ціни продажу, вартості поставки або якщо платіж здійснено раніше обумовленого терміну. Перевага продавця полягає в тому, що отримавши дохід раніше встановленого терміну і використовуючи його в грошовому обороті він відшкодує надану клієнту знижку.

При виникненні дебіторської заборгованості необхідно постійно нагадувати клієнтам про обов'язкове погашення заборгованості: фінансові аналітики або економісти підприємства здійснюють контроль за погашенням дебіторської заборгованості, а фахівці, які безпосередньо займаються збутовою діяльністю

повинні постійно співпрацювати з клієнтами та проводити з ними роз'яснювальну роботу.

Важливу роль щодо зниження дебіторської заборгованості відіграє й мотивація працівників, які безпосередньо приймають участь в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві. З цією метою повинна діяти ефективна система заохочень та обґрунтована система стягнень.

Для пришвидшення переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів, – грошові кошти або ліквідні цінні папери, – застосовується рефінансування дебіторської заборгованості.

Наразі до найбільш поширених методів та інструментів рефінансування дебіторської заборгованості відносять: цесію, страхування платежів, факторинг, форфейтинг, сек'юритизацію [3].

Отже, чітко продумані та обґрунтовані заходи з підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю дозволять вивільнити значну частину коштів, інвестовані в дебіторську заборгованість, підвищити фінансові результати діяльності підприємства та поліпшити його фінансовий стан в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бердникова Л. Ф. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей / Л. Ф. Бердникова, В. В. Одарич // Молодой ученый. – 2016. – № 9.2 (113.2). – С. 5-8.
2. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – «Колегіум», 2009. – № 11. – С. 23-28.
3. Верст С. В. Комплексный подход к управлению дебиторской задолженностью предприятия на современном этапе [Електронний ресурс] / С. В. Верст // Концепт. – 2016. – Т. 6. – Режим доступу: <http://e-koncept.ru/2016/56039.htm>.
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 року № 237. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.