

Особливості управління дебіторською заборгованістю

Новицька Н.В., Харківська національна академія міського господарства

Аналіз спеціальної економічної літератури показує, що існує дуже велика кількість наукових поглядів щодо управління дебіторською заборгованістю. Незважаючи на це, контролю за дебіторською заборгованістю приділяється недостатньо уваги.

Передусім, контроль за дебіторською заборгованістю передбачає контроль за оборотністю засобів у розрахунках - чим швидше засоби підприємства обертаються, тим краще це для підприємства. Фінансовий менеджер підприємства має здійснювати постійний моніторинг стану та величини дебіторської заборгованості, тому що вона може досягти критичної величини, за якої знизиться платоспроможність підприємства.

Виділяють такі методи управління дебіторською заборгованістю в залежності від того, що є предметом оцінки:

1. Оцінка вигод, витрат та збитків через зміну політики реалізації продукції.

2. Зіставлення та оптимізація величини та термінів дебіторської та кредиторської заборгованості. Сутність цього підходу полягає у тому, щоб максимально скоротити дебіторську заборгованість або збільшити кредиторську заборгованість. Ефект досягається за рахунок прискорення оборотності дебіторської заборгованості, яку визначають наступні фактори:

- платоспроможність покупця;
- оцінка і класифікація покупців в залежності від виду продукції, обсягу (закупок);
- визначення вірогідності своєчасної сплати рахунків, виходячи з історії кредитних взаємовідносин і умов оплати;
- рішення про величину та тривалість комерційного кредиту;
- контроль розрахунків з дебіторами і оцінка реального стану дебіторської заборгованості;
- політика збору коштів за простроченими кредитами;
- аналіз та планування грошових потоків;
- аналіз та контроль дебіторської заборгованості, що утворилась.

Але що стосується сучасних умов господарювання для українських підприємств доцільно було б вжити такі заходи з удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю:

- виключення зі складу партнерів підприємств з високим ступенем ризику;
- періодичний перегляд граничної суми кредиту;
- використання можливості оплати дебіторської заборгованості векселями, цінними паперами;
- визначення можливої суми оборотних активів, які відволікаються в дебіторську заборгованість за товарним кредитом та за виданими авансами;

- формування системи штрафних санкцій за невиконання або прострочення виконання зобов'язань контрагентами;
- використання сучасних форм рефінансування заборгованості.

Для того, щоб визначити ступінь ризику підприємства-партнера, необхідно провести аналіз фінансового стану підприємства-дебітора, визначити основні показники його діяльності – такі, як платоспроможність, фінансова стійкість, обсяг господарських операцій з покупцями та стабільність їх здійснення, репутація цього покупця у діловому середовищі, стан кон'юнктури товарного ринку, на якому покупець здійснює свою господарську діяльність, а також величину активів підприємства, які можуть складати забезпечення кредиту.