

Селезень Олена Миколаївна
Ст. викладач кафедри статистики,
АГД та маркетингу, СНАУ

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У сучасній комерційній та фінансовій практиці реалізація продукції в кредит (з відстрочкою платежу за неї) отримала широке розповсюдження як у нашій країні, так і в державах з розвинутою ринковою економікою. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики та направлено на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства. В процесі формування принципів кредитної політики постає питання вибору форми управління дебіторською заборгованістю.

Розробка політики управління дебіторською заборгованістю та прийняття управлінських рішень — це визначальний процес, оскільки формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від керівників та менеджерів високого рівня компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду. Вона передбачає і високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму. [1, с. 25].

Раціональне управління дебіторською заборгованістю дозволить забезпечити підприємству достатній рівень рентабельності і виключити заборгованість за зобов'язаннями. Водночас сказане ставить на порядок денний проблему ефективного управління підприємством, зокрема проблему обліку, оцінки та управління дебіторською заборгованістю з метою оптимізації його діяльності. В сучасних умовах багато підприємств для планування, оцінки та управління дебіторською заборгованістю продовжують застосовувати лише деякі відомі методики, що дозволяють вирішити лише частину проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю. Особливу

зацікавленість викликає спонтанний підхід керівників до здійснення контролю над рівнем дебіторської заборгованості.

Дослідженню проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства присвячені праці таких авторів, як: Бланк І. А., Валієв Ш. Н., Ван Хорн Дж. К., Военчер Д., Івашкевич В. Б., Лефель А. О., Покаместов В. Е. та ін.

В цілому для підвищення ефективності управління дебіторської заборгованості керівництво має дотримуватися низки простих правил:

1. Автоматизувати систему обліку стягнення дебіторської заборгованості; Це необхідно зробити, оскільки ведення даних по обліку дзвінків дебіторам, кредитної історії клієнта, платіжної дисципліни та інших даних вручну віднімає значні сили й час у відповідальних за цю ділянку працівників. Використання єдиної комп'ютерної бази даних по всій компанії дозволить значно підвищити ефективність роботи даної категорії працівників і спростить процедуру аналізу кредитної історії клієнтів і розробки кредитної політики.

2. Виставляти рахунки дебіторів трохи раніше покладеного терміну, в надії на більш ранню оплату або ж виставляти проміжні рахунки за етапами робіт;

3. Заохочувати оплату готівкою, що дозволяє прискорити оборотність дебіторської заборгованості і скоротити витрати на обслуговування платежів;

4. Мотивувати менеджерів по продажах на швидке отримання оплати від покупців за допомогою прив'язки бонусної частини оплати їх праці до надійшовши грошових коштів, а не до обсягу реалізації;

5. Робити нагадування дебітору відразу на наступний день після закінчення терміну платежу; [4, с. 157].

Нагадування про оплату в письмовій формі має бути адресовано відповідній особі. У ньому слід довідатися про наявність якої-небудь причини неплатежу і попросити негайно повідомити про неї. [2, с. 20].

6. Диференціювати рахунки дебіторської заборгованості за розміром і координувати роботу персоналу, відповідального за дану ділянку таким чином, щоб вони були зосереджені на самих великих замовленнях.

Практичні дослідження проводились на прикладі ТОВ «Сумські джерела». Оскільки в аналізованому підприємстві сума дебіторської заборгованості в структурі оборотних коштів займає 68,8 %, що є занадто високим показником при оптимальному значенні 21%, проведемо розрахунки можливої оптимізації заборгованості. Майже 99% із усієї дебіторської заборгованості є заборгованість за розрахунками, то ми вважаємо що у підприємства є всі можливості по її скороченню шляхом проведення взаємозаліків між відомчими підрозділами.

Розрахунки показують, що при скорочення величини дебіторської заборгованості на 5449.8 тис. грн. є цілком можливим. При цьому в наслідок інфляційних процесів на майбутній період можливо передбачити зростання чистого доходу від діяльності. Таким чином показники оцінки дебіторської заборгованості матимуть значно кращий вигляд.

Таблиця 1.

Прогнозовані показники оцінки дебіторської заборгованості

Показники	2015 р.	Проект	Відхилення , +/-
1.Середня величина дебіторської заборгованості, тис.грн.	18166,0	12716,2	-5449,8
2.Чистий дохід (виручка),тис.грн.	83829,0	100594,8	16765,8
3.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,61	7,91	3,30
4.Термін кредиту покупцям, днів (період погашення дебіторської заборгованості)	78,01	45,51	-32,51
5.Питома вага Дт заборгованості в оборотних активах, %	68,8	30,1	38,7
6. К-т погашення Д ^т заборгованості	0,22	0,13	-0,09

Так більш ніж на 3 рази зростає оборотність дебіторської заборгованості і термін кредиту покупцям зменшується на 32,5 дні, що дозволить зменшити відволікання коштів аналізованого підприємства на

кредитування діяльності інших підприємств в сумі 9081,5 тис.грн. ($10549,9 : 360 * 32,5 = 9081,5$)

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійних боргів, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів. Тому необхідно виробити спеціальну політику щодо більш ефективного управління дебіторською заборгованістю з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств// Фінанси України. – 2003 р. - №12. – с. 24-36.
2. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості// Актуальні проблеми економіки. - №4(58). - 2006. – с. 17-22.
3. Вітлінський В.В., Скіцько В.І. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності// Фінанси України. - № 5. – 2007. – с. 36-42.
4. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства// Актуальні проблеми економіки. - №1(67). – 2007. – с. 156-163.