

УДК 336.221.22

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ**

Ю.Н. Любовская, Э.И.Полякова

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

Разработана обобщенная классификация факторов влияния на дебиторскую задолженность предприятия и рассмотрены подходы разных авторов относительно этапов управления дебиторской задолженностью. Даны практические рекомендации по устранению бесконтрольного роста дебиторской задолженности.

В сложившихся экономических условиях наблюдается тенденция к увеличению размеров дебиторской задолженности предприятий, что приводит к ухудшению финансового состояния хозяйствующих субъектов снижению платежеспособности предприятий из-за недополучения денежных средств и замедлению оборачиваемости денежных средств. Это ухудшает результаты деятельности, и тормозит развитие предприятий. Поэтому особую актуальность приобретают вопросы разработки управления дебиторской задолженностью.

Исследованием проблемы управления дебиторской задолженностью занимались следующие ученые: Бланк И. А., Ефимова Ф. Ф., Власов И. А., Голов С. Ф. и др. Сегодня разработка комплексного подхода к управлению дебиторской задолженностью на стадии ее формирования имеет большое практическое значение, что обосновывает объективную необходимость дальнейшего исследования этого вопроса.

В ходе исследований необходимо теоретически обосновать и разработать практические рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: определить основные принципы управления дебиторской задолженностью, усовершенствовать классификацию факторов влияния на дебиторскую задолженность и разработать обобщенную классификацию факторов, проанализировать подходы учебных в структурировании этапов управления дебиторской задолженностью.

Современная практика финансового менеджмента предлагает два

способа управления дебиторской задолженностью на предприятии самостоятельное управление и передача управления задолженностью на аутсорсинг. При самостоятельном управлении задолженностью используются исключительно ресурсы предприятия (трудовые, финансовые, технические), контролируемые специализированными службами, кредитными контролерами, службой безопасности. Аутсорсинг позволяет поручить работу с задолженностью специализированной организации. Преимущества аутсорсинга заключаются в том, что он позволяет предприятию эффективно решать те задачи, которыми самостоятельно заниматься невозможно из-за недостатка ресурсов. Профильный специалист аутсорсинговой компании гарантирует профессиональное решение профильных задач.

В ходе финансово-хозяйственной деятельности предприятия возникновение дебиторской задолженности на предприятии является объективным процессом. Это обусловлено существованием рисков при проведении взаиморасчетов между контрагентами по результатам хозяйственной операции. Для эффективного управления дебиторской задолженностью следует конкретизировать четкий алгоритм, в виде этапов управления. Бреславская Г. и Момот Т. В. [1, с. 82-83] выделяют четыре этапа: определение возможностей кредитования, определение условий кредитования, контроль за состоянием дебиторской задолженности и формирование условий для обеспечения стягивания дебиторской задолженности.

А. Бланк и Добровольская О. В. [4], Соловей Н. В. и Малиношевська К. И. [5] выделяют следующие этапы управления дебиторской задолженностью:

- 1) анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде;
- 2) формирование принципов кредитной политики в отношении покупателей продукции;
- 3) определение возможной суммы финансовых ресурсов, которые будут инвестироваться в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту;
- 4) формирование системы кредитных условий;
- 5) формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита;
- 6) формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- 7) обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;

В результате анализа научных литературных источников можно сделать выводы, что управление дебиторской задолженностью предприятия – это процесс целенаправленного, комплексного, систематического проведения мероприятий по оптимизации объемов дебиторской задолженности и обеспечению своевременной инкассации долга, путем разработки эффективной кредитной политики, внедрения современных форм рефинансирования, осуществления мониторинга дебиторской и кредиторской задолженностями, учета влияния факторов внешней и внутренней среды, направленных на максимизацию прибыли и повышение уровня финансовой безопасности предприятия.

Основными индикаторами, состояния дебиторской задолженности, является ее среднегодовой размер, средний срок погашения и доля в структуре дохода от операционной деятельности. Прежде всего, нужно конкретизировать количественный и качественный состав задолженностей, коэффициенты оборачиваемости, соотношение задолженности по суммам и срокам оплаты, их влияние на финансовые результаты предприятия. Качество дебиторской задолженности характеризует возможность получения этой задолженности в полной сумме. Показателем этой вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности [4].

Одним из способов самостоятельного погашения дебиторской задолженности является предоставление скидок покупателям за досрочное перечисление средств, что будет способствовать росту дохода, покрывающему сумму предоставленной скидки. Такой способ погашения дебиторской задолженности весьма распространен в международной практике, при этом предприятия разрабатывают целые системы скидок с целью сохранения финансовых ресурсов [7]. Зарубежные экономисты-аналитики предлагают следующие методы управления счетами дебиторов:

- определение сроков просроченных остатков на счетах дебиторов и сравнивать этот срок с нормами в области, показателями конкурентов и данных прошлых лет;
- периодический анализ предельной суммы реализации продукции, исходя из финансового состояния клиентов;
- при возникновении проблем с получением денег, востребование залога на сумму, не меньшую, чем сумма на счете дебитора;
- использование учреждений, взимающих долги;
- продажа счетов дебиторов факторинговой компании, в случае обоснования экономии.

Также одним из этапов управления дебиторской задолженностью является построение эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности. Это необходимо для того, чтобы обеспечить поступление информации не только о том, что произошло, но и об прогнозных отклонениях [8].

Одним из основных факторов финансовой стабильной ответственности торговых предприятий является состояние дебиторской задолженности, которая возникает в процессе платежно-расчетных взаимосвязей с различными субъектами хозяйствования. Как правило, учет дебиторской задолженности на торговых предприятиях проводится с метой получение прибыли за счет рационального использования дебиторской задолженности. И таким образом для достижения этой цели, предлагаем такой алгоритм управления дебиторской задолженности [6].

Основные задачи управления дебиторской задолженностью на торговых предприятиях Украины:

- предварительная проверка всех потенциальных дебиторов;
- юридическое сопровождение сделок;
- определен предельный лимит дебиторской задолженности;
- анализ эффективности дебиторской задолженности;
- должным образом осуществляемый учет и контроль за дебиторской задолженностью;
- взыскание просроченных долгов;
- претензионная работа с недобросовестными дебиторами.

Использование предложенного алгоритма на практике позволит повысить эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии, отражение его в учете, в результате чего могут быть достигнуты следующие результаты:

- 1) увеличение объемов реализации продукции;
- 2) установление долговременных хозяйственных связей;
- 3) максимизация прибыли при сохранении ликвидности и платежеспособности предприятия;
- 4) снижение уровня операционного риска и как следствие – повышение финансовой безопасности.

Все вышесказанное дает основание для принятия стратегических управленческих решений.

Состав дебиторской задолженности влияет на финансовое состояние предприятия. Значительное увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать либо о неэффективной кредитной политике предприятия к покупателям, либо об увеличении объемов реализации,

либо о неплатежеспособности части покупателей. Уменьшение задолженности за счет сокращения периода ее погашения, а не за счет уменьшения объемов реализации положительно характеризует управления дебиторской задолженностью.

Выводы

В работе рассмотрены принципы формирования политики эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия, которая представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия и включает следующие элементы: анализ дебиторской задолженности в прошлом периоде; формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям; формирования параметров, согласно выбранным типом кредитной политики; формирования стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита; формирования процедуры инкассации дебиторской задолженности; обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности; построение эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Все обусловленное определяет цель управления дебиторской задолженностью в условиях финансово-экономического кризиса, заключается в минимизации ее объема и сроков инкассации долга.

Библиографический список

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» утвержден приказом МФУ от 8.10.1999 г., № 237.
3. Иванилов А. С. Механизм управления дебиторской задолженностью предприятия / А. С. Иванилов, В. В. Смачило, Е. В. Дубровская // Актуальные проблемы экономики. - 2007. - № 1. - С. 156-163.
4. Билык М.Д. Финансовый анализ: учеб. пособи / М.Д. Билык, А.В. Павловская, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. - М.: КНЭУ, 2005. - 592 с.
5. Единак Т.С. Проблемы управления дебиторской задолженностью предприятий в условиях финансово-экономического кризиса / Т.С. Единак // Государство и регионы. - 2009. - №3. - С.54-57.
6. Новикова Н. М. Структурно-логическая модель управления дебиторской задолженностью предприятия / Н. М. Новикова // Актуальные проблемы экономики.- 2005. - № 1. - С. 75-82.
7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. - [Второй изд. перераб. и доп.]. - М.: Ника-Центр, 2006. - 653 с.