

*Я.Ф. ГАВРИСЮК*, канд. экон. наук, доц. НТУ «ХПИ»  
*Е.В. ФЕДОРОВА*, магистр НТУ «ХПИ»

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В работе рассматриваются пути и направления снижения дебиторской задолженности на предприятиях, с целью привлечения денежных средств, эффективности управления оборотными активами, повышения уровня платежеспособности и прибыльности.

The paper deals with the ways and directions to reduce accounts receivable at the enterprises, to raise funds, the effectiveness of current assets management, increase the level of solvency and profitability.

Основная проблема, которую испытывают большинство предприятий – дефицит оборотных средств. Это связано с кризисом неплатежей, с неэффективным управлением оборотными активами, недостатком системы управления предприятия. Основными причинами являются сбои в движении финансовых и материальных потоков, в частности: появление излишков запасов незавершенного производства и готовой продукции, увеличение сроков погашения дебиторской задолженности, воздействие инфляции на оборотные средства. Дефицит оборотных средств, вызванный вышеперечисленными проблемами, приводит к сокращению денежного потока, снижению уровня платежеспособности предприятия и, как следствие, снижению маржинальной прибыли [1].

Наиболее важным фактором, который необходимо исследовать, считается проблема увеличения срока дебиторской задолженности, требующая разработки определенных методов и подходов, объединенных в комплексную систему. Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью должно происходить постоянно на любом предприятии и объединять в себе одно целое: учет, анализ, контроль, оптимизацию и планирование.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации. Многие предприятия несут серьезные риски, сталкиваясь с проблемой неплатежеспособности, ненадежности своих партнеров. Риски дебиторской задолженности включают в себя потенциальную возможность ее значительного увеличения, роста безнадежных долгов и общего времени погашения долговых обязательств. О

возможности усиления степени такого риска свидетельствует значительный рост отпуска товаров в кредит, удлинение сроков этого кредита, увеличение числа организаций-банкротов среди покупателей, общее ухудшение экономической ситуации в стране [2].

Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, предприятиям необходимо постоянно держать ее под контролем. Но превентивные меры далеко не всегда позволяют уберечься от "повиснувшей" дебиторки, так как требуется комплексный подход к проблеме.

К задачам управления дебиторской задолженностью можно отнести:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности [3].

Для того чтобы максимизировать доходность и свести к минимуму возможные потери, рекомендуется использовать следующие направления по снижению дебиторской задолженности:

- постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;
- разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут быть: скидки покупателям в зависимости от сроков погашения задолженности либо оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за товар в течение месяца;
- ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими покупателями;
- отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- осуществлять регулярный анализ финансовой отчетности клиентов в сопоставлении с данными предыдущих лет;
- формировать своеобразное досье на покупателей, как существующих, так и потенциальных;
- разрабатывать эффективную дифференцированную политику работы с покупателями. Всех покупателей можно условно разбить на группы в зависимости от их надежности, финансового состояния и других показателей, важных с точки зрения возможности своевременного расчета за приобретаемую продукцию. Для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию;
- проводить политику привлечения добросовестных клиентов, предлагая им новые подходы в обслуживании путем предоставления скидок за своевременную оплату продукции, досрочную оплату продукции, доставку по месту требования и т.д.

В определенных ситуациях для управления дебиторской задолженностью рекомендуется воспользоваться услугами факторинговой компании. При факторинге предприятие уступает свои требования к покупателям, а банк обязуется кредитовать предприятие [3]. Основным преимуществом этого инструмента является быстрое получение денежных средств и перенесение части затрат по управлению долгом на контрагента. Однако этот инструмент управления дебиторской задолженностью имеет высокую стоимость и влечет за собой ухудшение финансовых отношений с дебитором.

Применение предложенных направлений погашения дебиторской задолженности даст возможность повысить эффективность ее управления, что в результате обеспечит достаточный уровень ликвидности, платежеспособности и прибыльности предприятий.

**Список літератури:** 1. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Экономика. – 1998. – С. 264. 2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Бухгалтерский учет, 2005. - 352с. 3. Сурнина Е.С. Меры по управлению дебиторской задолженностью // Экономика и управление. Вып. 1(26). – Симферополь: Интеллект, 2001. – С.85.

*Надійшла до редакції 17.10.10*