

6. Глебова А. О. Економічна діагностика як основа визначення передумов розвитку підприємства в умовах кризи / А. О. Глебова, А. Ш. Абдуллаєва // Молодий вчений. – 2015. – № 12 (27), Ч. 1. – С. 154-158.

Мазуренко В.О.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНОЇ СХЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Виникнення дебіторської заборгованості є природним, об'єктивним явищем в ході фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Відтак постає дуже важливе питання ефективного використання й управління цим активом.

Управління дебіторською заборгованістю підприємства є частиною загальної системи менеджменту, що являє собою систему принципів і методів підготовки й реалізації управлінських рішень у сфері маркетингу і фінансового менеджменту на поточному, тактичному й стратегічному рівнях управління, які приймаються на стадіях формування, використання й погашення дебіторської заборгованості. Системний підхід до управління потребує повної єдності всіх учасників управління ДЗ а передбачає формування та реалізацію актуальної кредитної політики, використання ефективних форм рефінансування, систематичного вивчення складу дебіторської заборгованості, прогнозування на перспективу економічних, політичних, фінансових та інших зовнішніх та внутрішніх факторів, що сприятиме максимізації обсягів прибутку та підвищення ринкової вартості підприємства. Якісний процес управління ДЗ позитивно впливатиме на роботу підприємства: так, на поточному етапі управління необхідно збалансувати вхідний і вихідний грошові потоки, щоб забезпечити вчасний розрахунок за власними зобов'язаннями підприємства; на тактичному рівні важливо притримуватися цільового рівня ДЗ в загальному обсязі активів; на стратегічному рівні управління потрібно знайти відповідь на питання «Куди рухається ринок?», щоб сформувані актуальні проміжні цілі і визначити його головну мету.

Українські вчені І. Р. Чуй і О. В. Мицак зазначають, що основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її обсягу та термінів інкасації боргу [5, с. 89].

В. С. Белозерцев у своїй роботі стверджує, що при виборі мети управління ДЗ існують варіанти: збільшення обсягів продажів та збільшення обсягу прибутку від продажів. До допоміжних цілей при формуванні головної мети слід віднести наступні:

- вихід на нові ринки збуту;

- зайняття більшої частки ринку;
- формування репутації;
- мінімізація вартості кредитних ресурсів [1].

Сутягин В.Ю вважає, що «Стратегічною метою управління ДЗ є максимізація фінансових результатів підприємства – виручки» [6, с. 181].

Управління дебіторською заборгованістю підприємства є складним багатоаспектним процесом, а відтак його слід розглядати з різних сторін. Так, з позиції маркетингу – ефективне управління має забезпечувати стійке зростання обсягів діяльності торговельного підприємства. З точки зору управління оборотними активами дії менеджменту підприємства повинні підвищувати показники ділової активності суб'єкта господарювання. Відповідно до положень фінансового менеджменту управлінські рішення мають забезпечити зростання ринкової вартості підприємства, що, на нашу думку, і є головною метою управління дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі.

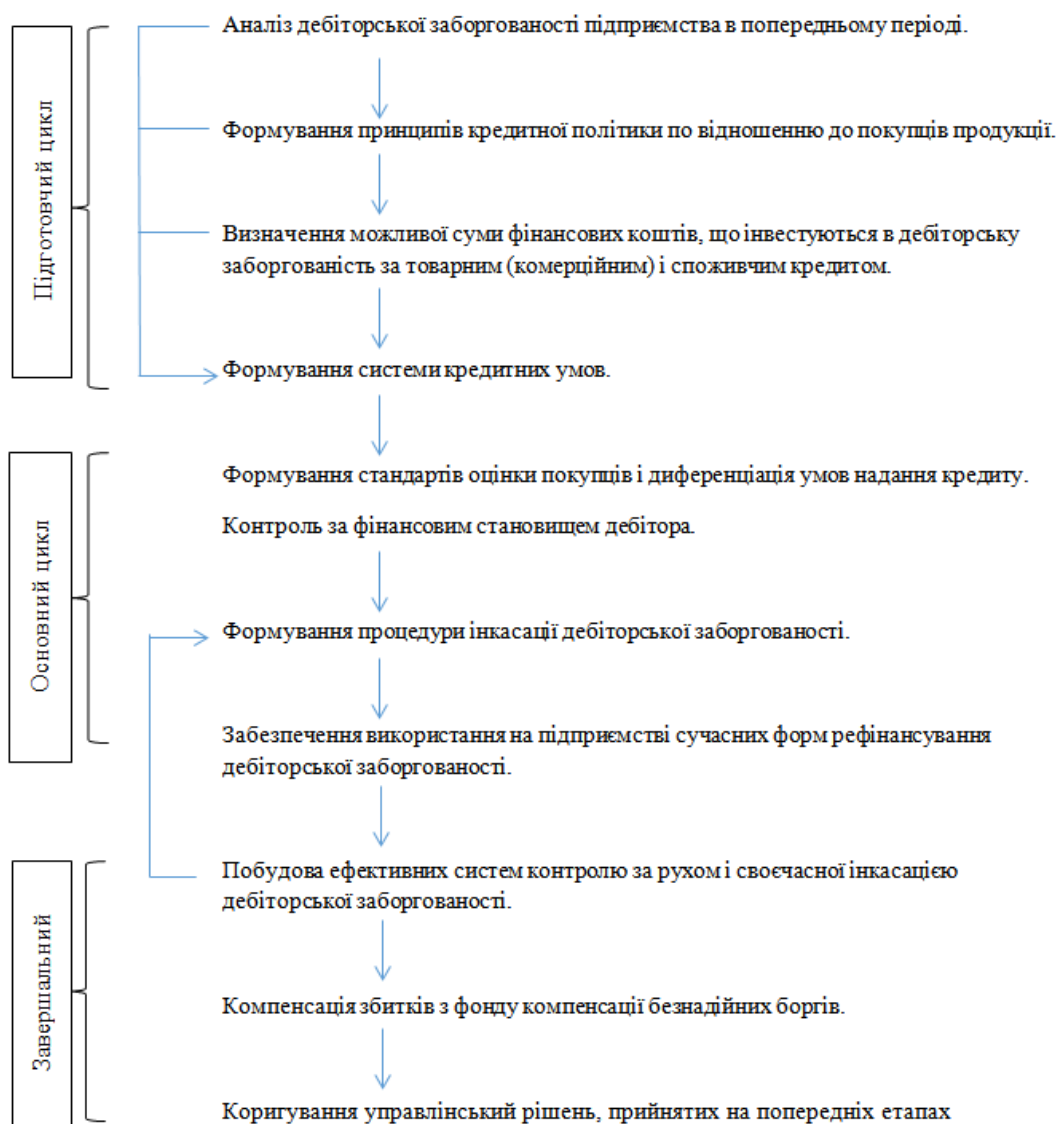
Стратегічна ціль завжди конкретизується конкретними завданнями. Це дозволяє чітко структурувати роботу підприємства в цілому, а також окремих його підрозділів, виокремити зони відповідальності та вузькі місця в управлінні ДЗ. Згідно з висновками Сутягіна В. Ю. головна мета управління ДЗ уточнюється наступною системою завдань:

1. Аналіз ДЗ підприємства.
2. Формування (коригування) політики управління ДЗ.
3. Організація системи управління ДЗ.
4. Оцінка ринкової вартості ДЗ.
5. Побудова ефективного контролю за станом ДЗ [6, с. 181].

І.Р. Чуй, О.В. Мицак зазначають наступний перелік завдань, які вирішуються в процесі управління:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційним і споживчим кредитом;
- формування принципів та умов розрахункової політики щодо покупців продукції;
- визначення кола потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості [5, с. 211].

Як видно з вищенаведених позицій різних дослідників, перелічені завдання багато в чому схожі між собою. Однак в побудові системи задач має бути чітка логічна послідовність. Так, наприклад, оцінка рівня ризику несплати рахунків має передувати рішення про надання відстрочки платежів та формування резервного фонду. В іншому випадку існує вірогідність того, що підприємство матиме більший обсяг ДЗ, ніж той, що реально може бути профінансований. Щоб уникнути такої ситуації, потрібно провести типізацію клієнтів і обрати цільову аудиторію, виходячи з власних фінансових можливостей. На нашу думку, доцільно систематизувати задачі управління відповідно до стадій «життєвого циклу» ДЗ, а саме: формування, використання і погашення ДЗ.



Таким чином, управління дебіторською заборгованістю підприємства – це частина загальної системи менеджменту, що являє собою систему принципів і методів підготовки й реалізації управлінських рішень у сфері маркетингу і фінансового менеджменту на поточному, тактичному й стратегічному рівнях управління, які приймаються на стадіях формування, використання й погашення дебіторської заборгованості. Відповідно до цього пропонується згрупувати задачі управління дебіторською заборгованістю

Список використаних джерел:

1. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навчальний посібник / І.Р. Чуй, О.В. Мицак. – Львів : Вид-во ЛКА, 2015. – 264 с.
2. Сутягин В.Ю. Разработка и внедрение механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. – М. 2011. – № 10(032). – С. 181.
3. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 275 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Ника-Центр Эльга – Киев. – 2007. – С. 649