

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В КОНТЕКСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішення питань управління фінансовим станом підприємства за нестабільних умов зовнішнього середовища, обумовлених військовим станом в країні, та наслідками карантинних періодів, викликаних COVID-19 виводить на перший план та актуалізує питання забезпечення стабільного функціонування суб'єктів господарювання, адже саме даними підприємствами створюється ВВП, сплачуються податки, та забезпечується робочі місця для населення.

Одним із заходів зміцнення фінансового стану наразі може стати управління дебіторською заборгованістю, як однієї з складових оборотного капіталу підприємства. Управління дебіторською заборгованістю впливає на збільшення грошових коштів, що витрачаються на погашення поточних зобов'язань, в результаті це позитивно відображається на ліквідності та платоспроможності підприємства. Підвищення ефективності роботи з дебіторами, на нашу думку, має починатися із здійснення їх ранжування за термінами прострочення заборгованості, тобто присвоєння так званого рейтингу в залежності від днів несплати за договорами. Наприклад, 0 днів порушення платіжної дисципліни – рейтинг А (фінансовий стан високий), до 30 днів – В (добрий), від 30 до 60 днів – С (задовільний), від 60 до 90 днів – D (незадовільний), більше 90 днів – рейтинг Е (критичний).

З метою оптимізації дебіторської заборгованості на підприємствах варто застосовувати систему штрафних санкцій, яка б регламентувала порядок наступних кроків, при роботі з контрагентами.

Крок 1. На етапі укладання договору з контрагентом підприємство проводить комплекс заходів, необхідних для встановлення надійності і платоспроможності потенційного контрагента.

Крок 2. На підставі даних про надійність контрагента підприємству надається кредитний рейтинг від А до Е (рейтинг А надається найбільш надійним, Е – найменш надійним).

Крок 3. Залежно від присвоєного контрагенту кредитного рейтингу, до тексту договору включається пункт про застосування штрафних санкцій у разі затримки розрахунків за відвантажену продукцію. Шкала штрафних санкцій повинна встановлюватися індивідуально залежно від присвоєного рейтингу контрагенту, терміну можливого прострочення та умов, прописаних у договорі.

Крок 4. У процесі поточної роботи з контрагентами повинен постійно здійснюватися моніторинг існуючої дебіторської заборгованості на предмет порушення термінів виконання зобов'язань контрагентами.

Крок 5. У разі виявлення випадків затримки платежу на прострочену суму провадиться нарахування штрафних санкцій.

Крок 6. Контрагента повідомляють про нарахування штрафних санкцій. У разі подальшого порушення умов договору по закінченню 60 днів проводиться перерахунок штрафів, відповідно до шкали штрафних санкцій.

Крок 7. Проводиться повторне повідомлення контрагента про нарахування наступних штрафних санкцій. У разі подальшого порушення умов договору після закінчення 90 днів провадиться перерахунок штрафів, відповідно до шкали штрафних санкцій.

Крок 8. Контрагенту надсилається претензія, проводиться оцінка заходів, спрямованих на досудове врегулювання існуючої ситуації.

Крім вищезазначених штрафних санкцій керівництвом підприємства доцільно запровадити персональну відповідальність посадових осіб, які ініціювали укладання договору з «ненадійними» контрагентами, що спричинило виникнення простроченої чи безнадійної для стягнення дебіторської заборгованості. Подібне регламентування функцій відділів та служб організації дозволяє конкретизувати дії, що здійснюються ними з метою зниження дебіторської заборгованості, а також встановити персональну відповідальність за необґрунтоване зростання заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю дозволяє виявити резерви, які не використовувалися раніше, що дає можливість підвищити результативність.

Література:

1. Баканов М.И., Шеремен А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2016. 332 с.
2. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : «Хай Тек Прес», 2008. 336 с.