



ДЕБИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ, МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ (НА ПРИКЛАДІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ)

В. І. Веретенников, В. В. Храпкіна

*Макіївський економіко-гуманітарний інститут
вул. Островського, 16, 86100, м.Макіївка, Україна.*

Отримана 10 лютого 2008, прийнята 15 лютого 2008

Анотація. Ринкові відносини припускають тісне співробітництво між контрагентами. Наявність конкуренції практично у всіх видах економічної діяльності викликає необхідність вести більш гнучку конкурентну політику за допомогою нецінових методів, одним із яких є реалізація товарів (надання послуг, виконання робіт) з відстрочкою платежу. Очевидно, що такі методи викликають ріст дебіторської заборгованості підприємства-продавця і підривають його платоспроможність. У даній статті автором розкрита сутність дебіторської заборгованості на основі аналізу існуючих підходів до вивчення даної проблеми. Також викладені й узагальнені знання щодо окремих прийомів класифікації дебіторської заборгованості. Обґрунтовано потребу, розроблений алгоритм керування дебіторською заборгованістю й описаний комплекс заходів щодо погашення дебіторської заборгованості на прикладі комунальних підприємств.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, класифікація дебіторської заборгованості, керування дебіторської заборгованістю.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ

В. И. Веретенников, В. В. Храпкина

*Макеевский экономико-гуманитарный институт
ул. Островского, 16, 86100, г.Макеевка, Украина.*

Получена 10 февраля 2008, принята 15 февраля 2008

Аннотация. Рыночные отношения предполагают тесное сотрудничество между контрагентами. Наличие конкуренции практически во всех видах экономической деятельности вызывает необходимость вести более гибкую конкурентную политику при помощи неценовых методов, одним из которых является реализация товаров (оказание услуг, выполнение работ) с отсрочкой платежа. Очевидно, что такие методы вызывают рост дебиторской задолженности у предприятия-продавца и подрывают его платежеспособность. В данной статье автором раскрыта сущность дебиторской задолженности на основе анализа существующих подходов к изучению данной проблемы. Также изложены и обобщены знания относительно отдельных приемов классификации дебиторской задолженности. Обоснована потребность, разработан алгоритм управления дебиторской задолженностью и описан комплекс мероприятий по погашению дебиторской задолженности на примере коммунальных предприятий.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, классификация дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью.

ACCOUNTS RECEIVABLE: ESSENCE, CLASSIFICATION, CONTROLLING MECHANISM

V. I. Veretennikov, V. V. Khrapkina

*Makiyivka Institute of Economics and the Humanities
16, Ostrovskego Str., Makiyivka 86100, Donets Region, Ukraine.*

Received 10 January 2008, accepted 15 February 2008

Abstract. Market relations mean a close cooperation between contractors. Competition available practically in all kinds of economic activity causes a necessity of conducting a more flexible competitive policy with the help of non-price methods, one of which is realization of goods (rendering of services, performance of works) at a delay of payment. It is obvious that such methods cause a growth of accounts receivable of a seller and undermine its solvency. This article reveals the essence of accounts receivable on the basis of the analysis of the existing approaches to the investigation of the given problem. There are also stated and generalized the knowledge concerning some ways of the classification of the accounts receivable. There is substantiated a necessity and worked out an algorithm of controlling accounts receivable, and described a complex of measures of repaying accounts receivable on an example of the utility enterprises.

Keywords: accounts receivable, classification, control of accounts receivable.

Введение

В современных условиях хозяйствования потребность в научном осмыслении сути, причин, оценки, характера, перспектив, управления дебиторской задолженности не ослабевает. Об этом свидетельствует значительное количество теоретических и прикладных работ, исследований отечественных и зарубежных ученых и специалистов, среди которых Ю. Бригхем, Дж.К. Ван Хорн, П. Миллер, Б. Коллас, Б. Эдвардс, И.А. Бланк, В.В. Бурцева, О.В. Кузнецова, В.В. Ковалев, Н.Ю. Румянцева, О.И. Стоянова, Л.А. Дробозина, М.Н. Крейнина, А.Д. Шеремет, Ю.Г. Лысенко, Н.Н. Лепя. В большинстве работ исследованы теоретические, методические аспекты управления дебиторской задолженностью, однако недостаточно изученными остаются вопросы оперативного управления дебиторской задолженностью.

Изложение основного материала

Управление дебиторской задолженностью – чрезвычайно важная проблема теории и практики. Постепенно увеличивающиеся объемы дебиторской задолженности отрицательно влияют на финансовую устойчивость и ликвидную позицию предприятий. Так, с 1996 по 2006 дебиторская задолженность субъектов хозяйствования выросла с 51,39 млрд. грн. до 337,63 млрд.

грн., т.е. в 6,5 раз. Одновременно наблюдался рост доли дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия (в 1,74 раза) и в оборотных средствах материальных запасов (в 2,25 раза). Такое положение с дебиторской задолженностью является одной из причин наличия убыточных предприятий. В сравнении с 1996 годом их доля значительно сократилась, однако убыточными на конец 2006 года были 4,7% предприятий.

Таким образом, существует насущная потребность в совершенствовании работы по уменьшению дебиторской задолженности, а именно разработке, алгоритмов управления дебиторской задолженностью предприятия.

Решение данных проблем невозможно без обстоятельных исследований экономической сущности дебиторской задолженности, ее классификации, анализа ее структуры, причин возникновения и разработки алгоритмов управления ею.

Проведенный анализ определений сущности понятия «дебиторская задолженность» в специальной экономической литературе свидетельствует об отсутствии единого его понимания авторами. Разные подходы ученых к определению сущности дебиторской задолженности дают возможность выделить несколько групп трактовок:

- одни определяют дебиторскую задолженность как денежные средства к оплате (А. Ф. Вещунова, А. Ю. Редько). Такое определение

является неполным, поскольку дебиторы могут задолжать предприятию не только средства, но и другие активы;

- другие определяют дебиторскую задолженность как долги (Л. Е. Алексеева, О. М. Бандурка, И. О. Бланк, Е. П. Козлова, М. Я. Коробов, Е. М. Прицепий, А. М. Черний, В. Д. Гвоздецкий, Л. А. Чекаль);
- Г. Г. Киреев, И. Бернар, Ж.-К. Колли понимают под дебиторской задолженностью требования относительно оплаты, то есть рассматривают долговые обязательства как эквивалент долга того лица, на которое возлагается исполнение обязательств в натуральном или денежном выражении;
- М. В. Кужельный, В. Г. Линник под дебиторской задолженностью понимают право на возврат долга;
- еще одну группу формируют Н. В. Дембинский, И. А. Ефремов, Ю. С., которые определяют дебиторскую задолженность как средства в расчётах;
- шестую группу представляют В. Ф. Палий и В. В. Палий, которые определяют дебиторскую задолженность как вложения в оборотные средства.

С нашей точки зрения, наиболее обоснованной является позиция тех авторов, которые характеризуют дебиторскую задолженность как долги.

Вместе с тем, следует учитывать, что дебиторская задолженность является следствием хозяйственных операций, которые имели место в прошлом, а подлежат погашению в будущем. Поэтому, более понятным было бы определение дебиторской задолженности как материальных ресурсов, не оплаченных контрагентами, или наличность, которая выбыла из оборота предприятия.

Для проведения комплексной оценки дебиторской задолженности необходима ее детализация. Проблемы, связанные с классификацией дебиторской задолженности в современных условиях, уже рассматривались в трудах Т. А. Бутинец, Н. М. Малюги и других учёных. В тоже время и раньше, и сейчас все попытки более детально классифицировать дебиторскую задолженность и более обоснованно её отображать противоречили мысли, что увеличение числа статей баланса приведёт к тому, что отчётная форма станет громоздкой и непонятной.

Следует отметить, что при наличии разных признаков классификации дебиторской задолженности классификация её обычно осуществляется по одному определённом признаку в пределах счетов Плана счетов.

Это обусловлено действующим в Украине порядком учёта, где действия бухгалтера жёстко регламентируются, в отличие от стран с рыночной экономикой, где решения о порядке размещения разных видов дебиторской задолженности в балансе и степень детализации этих статей определяется самой фирмой и в каждой из них состав и структура дебиторской задолженности в балансе могут быть разными.

Предложенная П(С)БУ классификация дебиторской задолженности отображает её объектный состав. При этом важное значение имеет классификация дебиторской задолженности по контрагентам, которая дает возможность осуществлять детализированный аналитический учет задолженности, а, следовательно, реально оценивать финансовое состояние предприятия.

При классификации по отношению к нормальному оперативному циклу и по сроку погашения дебиторская задолженность делится на долгосрочную и текущую. Следует учитывать, что в Украине такое деление дебиторской задолженности является обязательным, что ограничивает права предприятия. Более целесообразным было бы предоставить отечественным предприятиям такие права, которые имеют предприятия развитых стран, где фирма сама принимает решение о необходимости дифференцированного отображения в отчётности долгосрочной и текущей дебиторской задолженности.

Например, в странах с англо-американской системой учёта дебиторская задолженность классифицируется на следующие группы:

- счета к получению;
- векселя к получению;
- дебиторская задолженность, не связанная с реализацией.

Мнение специалистов о делении дебиторской задолженности на долгосрочную и текущую не является однозначным. С точки зрения одних такое деление является важным инструментом финансового анализа, с точки зрения других – классификация дебиторской задолженности является условной и не имеет большого значения. В то

же время классификация статей дебиторской задолженности в балансе учитывает степень ликвидности статей, более полезна для пользователей финансовой отчётности при оценке финансового состояния предприятия, предоставляет более полную информацию об уровне дебиторской задолженности, а, следовательно, позволяет получать обоснованные выводы по результатам проведенного анализа и разрабатывать необходимые предложения о возможности преобразования финансовых обязательств в деньги.

выявить: некачественную работу контрагента – отсутствие средств у покупателя, недобросовестную работу его бухгалтерии, некачественную работу предприятия-поставщика – нарушение договоров поставки.

Изложенные взгляды и отдельные приемы классификации дебиторской задолженности можно представить в виде рис. 1.

Как отмечалось ранее, дебиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре оборотных средств предприятий.



Рис. 1. Классификация дебиторской задолженности.

При определении сомнительной задолженности для учёта важным является разделение задолженности по обеспеченности (гарантия, залог, поручительство, вексель). Следует отдельно выделять задолженность обеспеченную и необеспеченную, а также допустимую и неоправданную. Эти аспекты приобретают большое значение в управлении, поскольку допустимая дебиторская задолженность не является следствием просчётов в хозяйственной деятельности предприятия и возникает в результате применяемых форм расчётов за товары и услуги, в то время как неоправданная дебиторская задолженность – следствие просчётов в деятельности предприятия.

Разделение дебиторской задолженности на эти виды даёт возможность проследить нарушения финансово-расчётной дисциплины и

особенно у предприятий жилищно-коммунального комплекса, где уровень дебиторской задолженности превышает 60-85%. Подобное положение расчётной дисциплины ограничивает предприятия в финансировании операционного цикла, приводит к нарушению финансовой устойчивости и зачастую к банкротству. Анализ структуры дебиторской задолженности предприятий Украины (табл. 1) свидетельствует о превышении дебиторской задолженности над кредиторской, что вынуждает субъекты хозяйственной деятельности искать дополнительные источники финансирования своей деятельности. Чаще всего используется собственный капитал и приравненные к нему средства. Если же предприятие имеет недостаточную прибыль или уставной капитал, оно будет вынуждено сократить объемы производственно-

хозяйственной деятельности до погашения дебиторской задолженности.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что на коммунальных предприятиях, как и на большинстве предприятий Украины, накоплен значительный уровень дебиторской задолженности. В 2006 году производственной единицей «Дзержинсктеплосеть» областного коммунального предприятия «Донецктеплокоммунэнерго» было оказано услуг на общую сумму 7802,8 тыс. грн., из них организациям, предприятиям города на сумму 1981,5 тыс. грн., что на 207,3 тыс. грн. больше, чем в 2004 году и на 2,7 тыс. грн. больше, чем в 2003 году.

Получено доходов в 2006 году от организаций и предприятий города 2419,9 тыс. грн., что на 294,5 тыс. грн. больше, чем в 2005 году и на 559,0 тыс. грн. больше, чем в 2004 году. В том числе на текущий счет в 2006 году получено 2168,9 тыс. грн., что на 368,3 тыс. грн. больше, чем в 2005 году и на 634,1 тыс. грн. больше, чем в 2004 году.

Проведенный анализ дебиторской задолженности показал, что её уровень за период с 2004 по 2006 год постоянно снижается. Так, всего сокращение уровня дебиторской задолженности составило в 2005 году по сравнению с 2006 годом – 403,8 тыс. грн., в 2006 году по сравнению с 2005 годом – 602,2 тыс. грн. (табл. 2).

Наибольшие объёмы дебиторской задолженности накоплены по расчётам с населением и доля такой задолженности из года в год растёт – в 2004 – 88,9% , в 2005 году – 90,6% , в 2006 году – 97,3%.

Значительные объёмы дебиторской задолженности накоплены и по расчётам с предприятиями угольной промышленности, но эта задолженность за три года с 2004 по 2006 год сократилась с 649,7 тыс. грн. в 2004 году до 128,8 тыс. грн. в 2006 году (на 520,9 тыс. грн.). Соответственно доля дебиторской задолженности предприятий угольной промышленности в общем объёме дебиторской задолженности сократилась с 7,69% в 2004 году до 1,73% в 2006 году.

Таблица 1. Структура дебиторской задолженности предприятий Украины.

	2005 год				2006 год			
	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность		Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность	
	Всего	в т.ч. просроч.	Всего	в т.ч. просроч.	Всего	в т.ч. просроч.	Всего	в т.ч. просроч.
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Между предприятиями Украины	94,7	97,6	89,3	96,9	94,6	97,5	90,0	94,9
- за товары	52,2	57,0	46,5	63,6	51,2	57,9	46,7	60,6
- за векселя	4,5	0,9	9,2	1,7	5,4	0,9	8,7	1,2
- с бюджетом	4,3	1,1	5,1	12,8	4,7	1,4	4,9	11,4
- по внутренним расчетам	8,9	20,4	8,0	8,3	7,1	16,3	7,6	11,4
- по страхованию	-	-	0,7	0,9	-	-	0,8	1,0
- по оплате труда	-	-	1,1	0,8	-	-	1,3	0,6
- иная задолженность	24,8	18,2	18,7	8,8	26,3	21,0	20,0	8,7
С субъектами хозяйствования других стран	5,3	2,4	10,7	3,1	5,4	2,5	10,0	5,1
в том числе со странами СНГ	1,6	1,2	4,3	1,7	1,8	1,4	4,0	3,4

Таблица 2. Динамика дебиторской задолженности.

Дебиторы	2004 год	2005 год	Отклонение	2006 год	Отклонение
	тыс. грн.			тыс. грн.	
1. Угольная промышленность	649,7	620,6	-29,1	128,8	-491,8
2. Местный бюджет	149,9	0,3	-149,6	-5,4	-5,7
3. Государственный бюджет	8,6	16,7	8,1	21,5	4,8
4. Областной бюджет	-0,6	0	0,6	0	0
5. РЭКЖКХ	9,4	-0,7	-10,1	7,7	8,4
6. ДКП "ДЖС"		7		-2,9	-9,9
7. ПРЖУ	-12,3	-8,6	3,7	3,5	12,1
8. Население	7503,2	7279,4	-223,8	7233,2	-46,2
9. Прочие	129,9	119,3	-10,6	45,4	-73,9
ИТОГО:	8437,8	8034,0	-403,8	7431,8	-602,2

Анализ перечня наиболее крупных неплательщиков по состоянию на 1.12.2006 года показал, что самым крупным неплательщиком является население и некоторые государственные предприятия. В соответствии со ст. 71 Гражданского кодекса Украины, Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» и на основании положения бухгалтерского учета № 16 «Расходы» было произведено списание дебиторской задолженности на сумму 29,9 тыс. грн. Исходя из больших объёмов дебиторской задолженности в расчётах с населением, необходимо провести анализ расчётов с населением. За 2006 год было выставлено населению без учета льгот и субсидий – 4472,6 тыс. грн. что на 1185,3 тыс. грн. больше, чем 2005 году и на 1391,3 тыс. грн. больше, чем в 2004 году. Увеличение начислений связано с тем, что отопительный сезон был начат своевременно, улучшилось качество оказываемых услуг, из-за чего было произведено меньше перерасчетов, а также из-за увеличения с сентября месяца 2005 года тарифа на оказываемые услуги.

Получено доходов в 2006 году -4511,1 тыс. грн., что на 1163,7 тыс. грн. больше, чем в 2005 году и на 2058,1 тыс. грн. больше, чем в 2004 году. Из них на текущий счет – 2157,2 тыс. грн.; взаимозачеты – 295,7 тыс. грн., что по сравнению с 2003 годом на 125,9 тыс. грн. больше. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о недостаточно эффективной политике управления дебиторской задолженностью и как следствие, наличие все еще высокого уровня дебиторской задолженности у предприятия.

С целью оптимизации системы управления дебиторской задолженностью целесообразно использование алгоритмов, позволяющих структурировать и интегрировать процесс планирования, организации, координации, мотивации и контроля за состоянием дебиторской задолженности (рис. 2).

Первый блок (кредитная политика) предусматривает обоснованный выбор величины дебиторской задолженности, который проходит в пять этапов: выбор типа кредитной политики предприятия относительно покупателей продукции, формирования системы кредитных условий, определения возможной суммы оборотного капитала, направленного в дебиторскую задолженность, формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредитов, мониторинг сроков возвращения суммы долга. В зависимости от уровня доходности и риска могут применяться разные типы кредитной политики: консервативная, умеренная и агрессивная (табл. 3).

Следующим этапом кредитной политики является формирование системы кредитных условий, основными из которых являются: срок предоставления кредита; размер предоставляемого кредита; система штрафных санкций за просрочку выполнения обязательств покупателями; система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию.

Не менее важным является определение возможной суммы оборотного капитала, направленного в дебиторскую задолженность. При

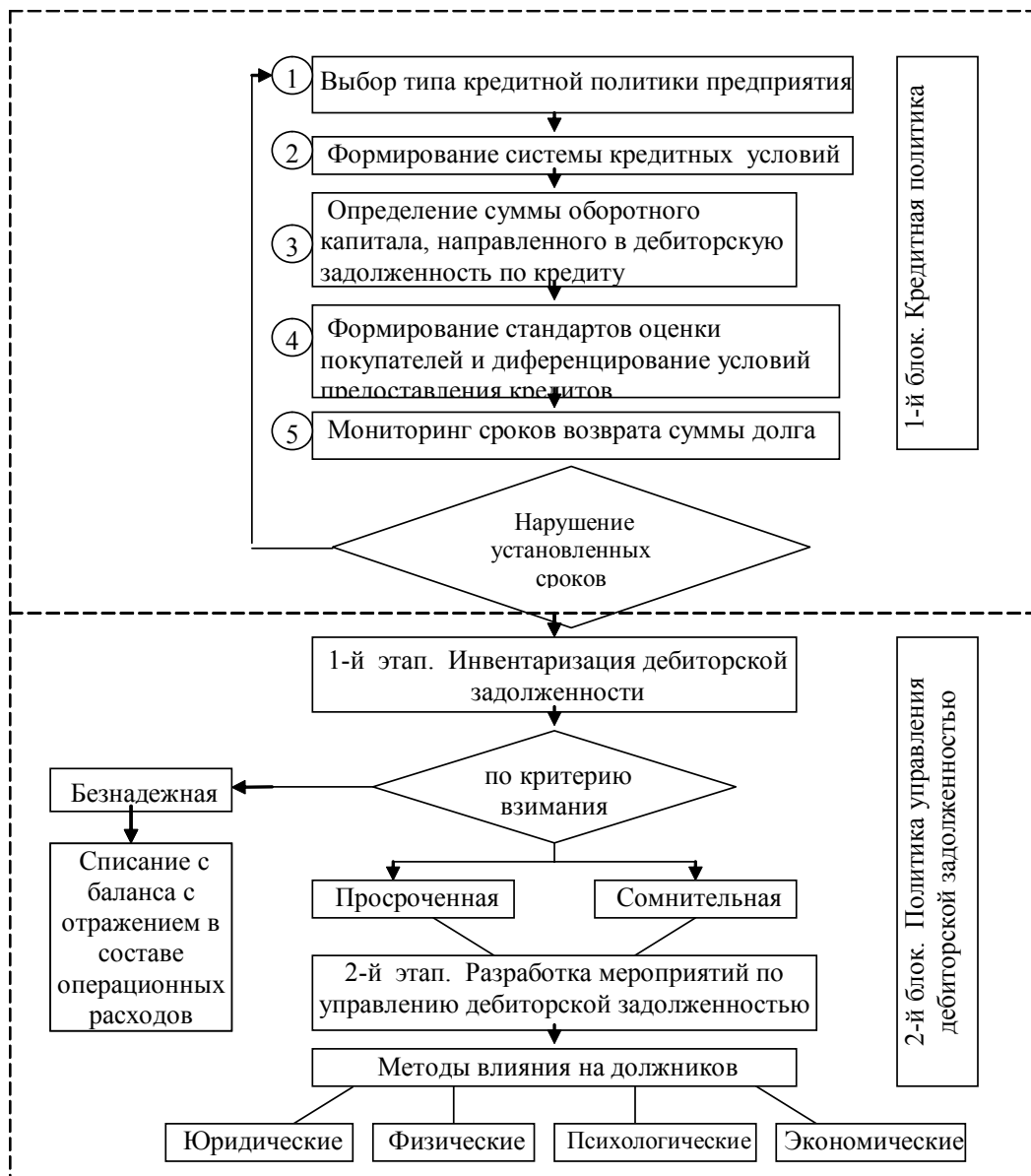


Рис. 2. Алгоритм управления дебиторской задолженностью.

расчете этой суммы необходимо учитывать запланированные объемы реализации продукции в кредит; средний период просрочки платежей; коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой продукции.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредитов дает возможность определения системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей; формирования и экспертизы информационной базы проведения оценки кредитоспособности

покупателей; выбора методов оценки кредитоспособности покупателей; группирования покупателей по уровню кредитоспособности; дифференциации кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Мониторинг сроков возврата суммы долга осуществляется в пределах построения общей системы финансового контроля и предусматривает проверку договорных сроков текущей дебиторской задолженности, при нарушении которых возникает необходимость перехода ко второму блоку.

Таблица 3. Классификация типов кредитной политики.

Тип политики	Особенности риска	Цель	Наименование деятельности	Возможные последствия	
1. Консервативная	Минимальный	Надёжность, платёжеспособность и рентабельность	Отсрочка платежа только надёжным покупателям. Жёсткие условия отсрочки платежа, жёсткий контроль за дебиторской задолженностью, её сроками, порядком взыскания	Положительные: Стабильность финансового состояния до определённого момента времени	Отрицательные: Потеря рынков, отставание от конкурентов, падение платёжеспособности и ликвидности через определённый период времени
2. Умеренная	Умеренный	Надёжность	Традиционная финансовая политика	Стабильность финансового состояния в течение длительного периода времени	
3. Агрессивная или мягкая	Высокий	Расширение объёма продаж, завоевание рынка	Максимальное расширение системы отсрочки платежа и скидок. Льготные условия отсрочки платежа	Положительные: Рост объёма реализации, завоевание рынков, создание потенциальной возможности роста прибыли	Отрицательные: Значительный рост оборотных средств, падение платёжеспособности, ликвидности, рост затрат на взыскание долгов, уменьшение эффективности активов, увеличение длительности операционного и финансового циклов

Второй блок управления дебиторской задолженностью возникает при условии, если сроки и стандарты, установленные предприятием, нарушены. При условии нарушения договорных обязательств, срочная дебиторская задолженность превращается в просроченную. Поэтому именно на этом этапе логическим является переход ко второму блоку управления дебиторской задолженностью — управлению дебиторской задолженностью, которая не предусмотрена предприятием. В отличие от первого блока, где дебиторская задолженность подчиняется руководству предприятия, этот блок характеризуется неуправляемостью дебиторской задолженности и спонтанным возникновением. Именно второй блок является важным для коммунальных предприятий, поскольку дебиторская задолженность в этой сфере формировалась годами и ее возврат или хотя бы упорядочение является важной задачей руководства таких предприятий.

Воплощение комплекса мероприятий, которые предусматривает второй блок, необходимо начать с этапа инвентаризации дебиторской задолженности, который предусматривает возможности ее возврата предприятию. Базируясь на ранее приведенной классификации, на этом этапе выделяют безнадёжную, сомнительную и просроченную дебиторскую задолженность.

Второй этап управления предусматривает разработку мероприятий по сокращению или взысканию просроченной или сомнительной дебиторской задолженности. При этом могут использоваться разнообразные методы управления дебиторской задолженностью, которые можно классифицировать на такие группы:

1. Юридические — претензионная работа, досудебное предписание, подача иска в хозяйственный суд.
2. Экономические — финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог

имущества и имущественных прав, приостановка снабжения.

3. Психологические — напоминание по телефону, факсу, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков.
4. Физические — арест имущества должника, осуществленный органами государственной исполнительной службы или следственными органами.

Обобщая мероприятия по погашению дебиторской задолженности их можно свести в таблицу 4.

На коммунальных предприятиях управление дебиторской задолженностью в основном осуществляется с помощью юридических методов, а именно, ведется претензионная работа и переписка с должниками, а затем, в случае бездействия должников, подаются иски в хозяйственный суд.

Анализируя результаты юридической работы, проведенной Производственной единицей «Дзержинсктеплосеть» в период с 2005 по 2006

года, следует отметить, что количество исков, поданных в суд в 2006 году, сократилось с 3072 исков на сумму 4089,3 тыс.грн до 2245 на сумму 3499,2, т.е. на 827 исковых заявлений.

Совместно с работниками исполнительной службы проводятся мероприятия по выезду на территорию для взыскания задолженности, исполнительные листы передаются на места работы или ПФУ для принудительного взыскания суммы задолженности по решениям суда.

Показатели фактических поступлений на текущий счёт по исполнительным листам за 2004г составили 186,7 тыс.грн., в то время как в 2005г было получено 313,1 тыс.грн. и 2006г. - 327,4 тыс.грн.

Что касается претензионно-исковой работы с юридическими лицами нужно отметить, что одним из самых крупных должников является угольная промышленность, задолженность которой на 01.01.05 года составляла 649,7 тыс. грн, а на 01.01.06 года – 620,6 тыс. грн., а по состоянию на 01.01.07 – 198,7 тыс. грн. Проведенная

Таблица 4. Мероприятия по погашению дебиторской задолженности

Мероприятия	Содержание
1. Напоминание по телефону	Ежедневно, или 2-3 раза в неделю
2. Письменное напоминание	В письме указываются предложения по согласованию графика погашения дебиторской задолженности, а также возможности обратиться к вышестоящему органу
3. Письменное напоминание на официальном уровне	В письме указывается необходимость согласования графика погашения задолженности до установленного срока
4. Согласование графиков погашения	График в качестве предложения дополняет договор сторон с указанием санкций за его невыполнение
5. Получение информации о дебиторах	Вместе с дебитором выясняется возможность проведения взаимозачёта, активизируется маркетинг дебитора
6. Проведение взаимозачёта	Оформляется договором всех участников взаимозачёта или простым векселем
7. Рефинансирование задолженности	Оформляется простым или переводным векселем, по которому дебитор выступает плательщиком, заключается договор факторинга
8. Реструктуризация задолженности	Изменение сторон соглашения, формы и срока исполнения
9. Реализация продукции и имущества дебитора	Дебитор передаёт права на реализацию продукции и имущества по согласованному списку

претензионная работа способствовала частично, а в некоторых случаях и полному погашению образовавшихся задолженностей. Проведенный анализ показал, что погашались не только текущие начисления, а и долги прошлых лет. За 2006 год было подано 52 претензии на сумму 1141,8 тыс. грн., из них удовлетворено 33 на сумму 683,4 тыс. грн.

Вывод

Таким образом, умелое управление дебиторской задолженностью приведет к ускорению оборота оборотного капитала, что позволит высвободить значительные суммы и, тем самым

увеличить объемы производства без дополнительных финансовых вложений. При этом высвободившиеся средства можно использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Литература

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підручник. – К., 2003. – 398 С.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001.
3. Бригхэм Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: пер. с англ. – М.: Экономика, 1998.
4. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник для вузов/Под ред Л.А. Дробозиной – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 С.

Веретенников Віталій Іванович – кандидат технічних наук, професор, ректор Макіївського економіко-гуманітарного інституту.

Храпкина Валентина Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Макіївського економіко-гуманітарного інституту.

Веретенников Виталий Иванович – кандидат технических наук, профессор, ректор Макеевского экономико-гуманитарного института.

Храпкина Валентина Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Макеевского экономико-гуманитарного института.

Veretennikov Vitaly Ivanovych – Ph. D. (Eng.), professor, rector of Makiyivka Institute of Economics and the Humanities.

Khrapkina Valentyna Valentynivna – Ph. D. (Economics), an associate professor of Makiyivka Institute of Economics and the Humanities.