

УДК 330.341

Остапенко В.М.

кандидат економічних наук, викладач

Книшова О.К.

студентка 2 курсу магістратури

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Остапенко В.Н.

кандидат экономических наук, преподаватель

Кнышова Е.К.

студентка 2 курса магистратуры

Харьковского национального экономического университета

имени Семена Кузнеця

Ostapenko V.N.

Ph.D. in economics

Knyshova O.K.

2nd year student of Magistracy

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

MODELING OF RECEIVABLES MANAGEMENT IN ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства. Розкрито необхідність використання технологій

та інтеграції систем, що використовується в управлінні дебіторською заборгованістю. Досліджено основні етапи управління дебіторською заборгованістю, на основі яких запропоновано модель управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, підприємство, кредитна політика, кредитоспроможність, система знижок, контрагент

Анотація. В статті розглянуто сутність управління дебіторської задолженностью підприємства. Розкрито необхідність використання технологій і інтеграції систем, яка використовується в управлінні дебіторської задолженностью. Досліджені основні етапи управління дебіторської задолженностью, на основі яких запропонована модель управління дебіторської задолженностью підприємства.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, предприятие, кредитная политика, кредитоспособность, система скидок, контрагент

Abstract. The article examines the nature of accounts receivable management company. There was revealed the need for technology and systems integration, which is used in the management of accounts receivable. There is basic stages of management of accounts receivable on which the model accounts receivable management company.

Keywords: accounts receivable, enterprise, credit policy, creditworthiness, discounts, contractor

Постановка проблеми. Управління фінансами, зокрема оборотними активами, є найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства, а його невід'ємною складовою виступає дебіторська заборгованість. Сучасний фінансовий стан підприємств характеризується зростанням дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що призводить до уповільнення платіжного обороту. Тому на сьогодні найбільш важливими проблемами, рішення яких повинно сприяти покращенню фінансового стану

підприємства, є розроблення системи управління дебіторською заборгованістю, визначення її оптимальних термінів та обсягів, що дасть змогу підприємствам контролювати ситуацію та призведе до зменшення не лише дебіторської заборгованості, а й видатків на її утримання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова постановка і розробка окремих сторін досліджуваної проблеми знайшла своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних вчених-економістів. Серед авторів, які у своїх роботах займалися питаннями управління дебіторською заборгованістю, можна відзначити І. О. Бланка, К. К. Лебедева, П. С. Безруких, О. О. Володіна, Ю. А. Бабаєва, Н. М. Новікову, Е. В. Дубровську та ін.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є розроблення моделі процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства на основі комплексного системного підходу.

Виклад основного матеріалу. Успішно вести бізнес і не надавати комерційні кредити практично неможливо в силу об'єктивних причин: високої конкуренції, дефіциту грошових коштів та ін. Тим не менш підприємство повинно прагнути знижувати рівень дебіторської заборгованості і підвищувати її оборотність, щоб убезпечити себе від втрати ліквідності.

Дослідження економічної природи дебіторської заборгованості дозволяє визначити її сутність. За своєю економічною сутністю дебіторська заборгованість – різновид активів організації, тобто кошти, абстрактні тимчасово з обороту організації. Теоретичною основою для вивчення сутності поняття «дебіторська заборгованість» в Україні є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким розуміють суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1]. Особливістю даного визначення є акцент на наявності заборгованості дебіторів на конкретний час, однак, дане визначення недостатньо повно розкриває економічну природу поняття «дебіторська заборгованість».

Дебіторська заборгованість відноситься до високоліквідних активів підприємства, які мають підвищений ризик. Великий обсяг простроченої та

безнадійної дебіторської заборгованості істотно збільшує витрати на обслуговування позикового капіталу, підвищує витрати організації і як наслідок негативно позначається на фінансовій стійкості підприємства, збільшуючи ризик фінансових втрат. Найчастіше причиною високого рівня дебіторської заборгованості стає абсолютне незнання підприємством своїх контрагентів. У результаті підприємство, маючи гроші, не може розрахуватися за своїми зобов'язаннями, опиняючись на порозі кризи [2].

Надання лояльних та вигідних умов покупцям надає можливість зайняти більшу частку ринку та прискорити реалізацію запасів готової продукції, але це може призвести до сповільнення тривалості оборотності дебіторської заборгованості та необхідності залучення позикових коштів.

Розкриття організаційних засад управління дебіторською заборгованістю підприємства реалізуємо на базі методології функціонального моделювання IDEF0, подану на рис. 1.

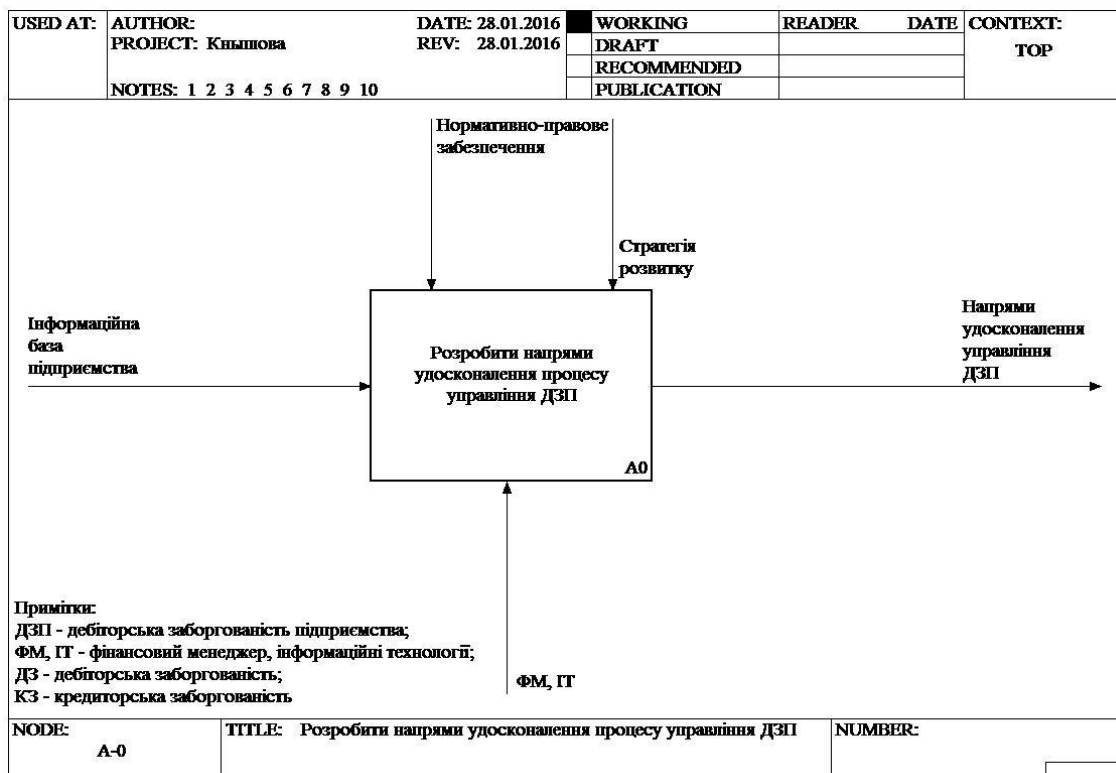


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі «Удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства» у стандарті IDEF0

Удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства здійснюється відповідно до інформаційної бази та нормативно-правового забезпечення, що дає змогу визначити стратегію розвитку підприємства. Як механізм забезпечення ефективності реалізації процесу управління дебіторською заборгованістю виступає розроблений програмний модуль з управління дебіторською заборгованістю та особа, що відповідає за фінансову діяльність на підприємстві – фінансовий менеджер, який аналізує процес управління дебіторською заборгованістю, розробляє альтернативні управлінські рішення щодо його формування та використання за допомогою інформаційних технологій. Виходом процесу є напрями удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства [3].

Для деталізації контекстної діаграми моделі «Удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства» розроблено декомпозиційну модель, яка складається з чотирьох основних блоків (рис. 2).

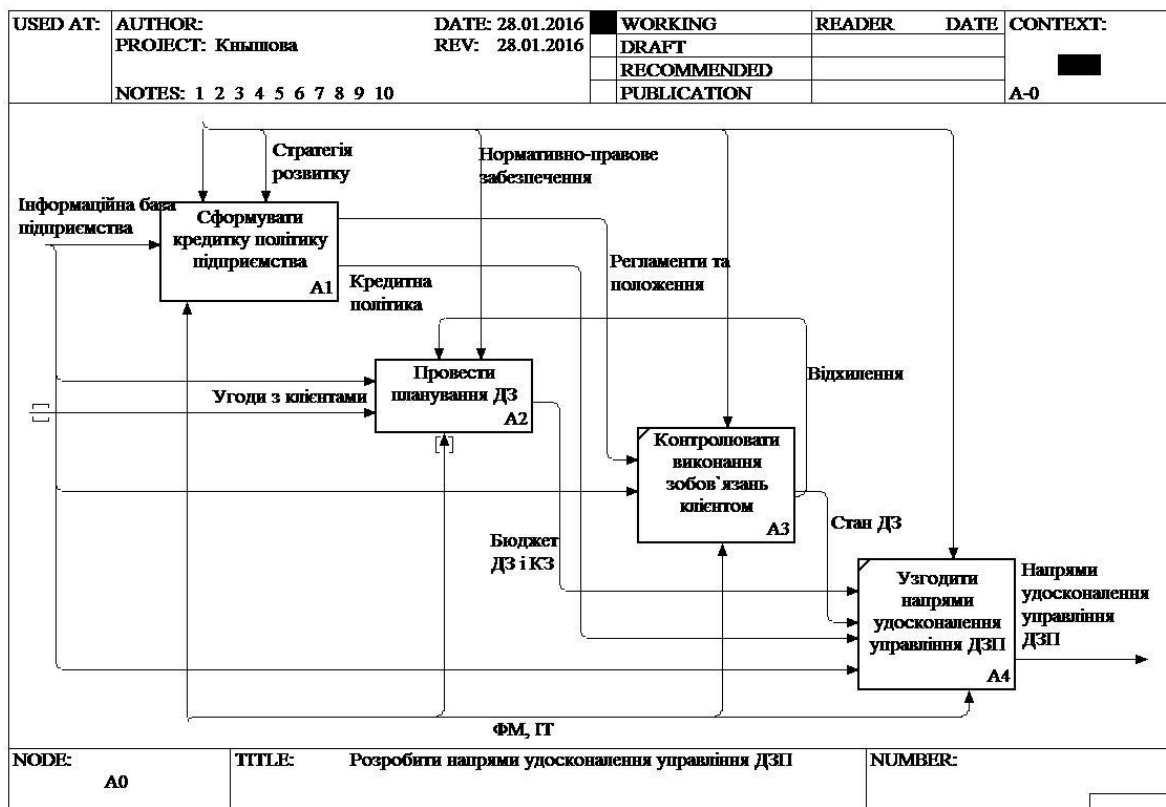


Рис. 2 Декомпозиційна модель процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства

Кожен блок має вхід, вихід, управління та механізм, які пов'язані між собою іншими ієрархічними рівнями за допомогою так званих інтерфейсних дуг, які дають змогу визначати процеси, що відбуваються в системі.

Встановлюючи політику кредитування покупців продукції, підприємство повинно визначитися з таких ключових питань, як термін кредиту (найчастіше існує кілька типових договорів, які передбачають граничний термін оплати продукції), стандарти кредитоспроможності (критерії, за якими оцінюється фінансова спроможність клієнта і що впливають звідси варіанти оплати) система знижок, процедури взаємодії з покупцем у разі порушення умов оплати (рис. 3).

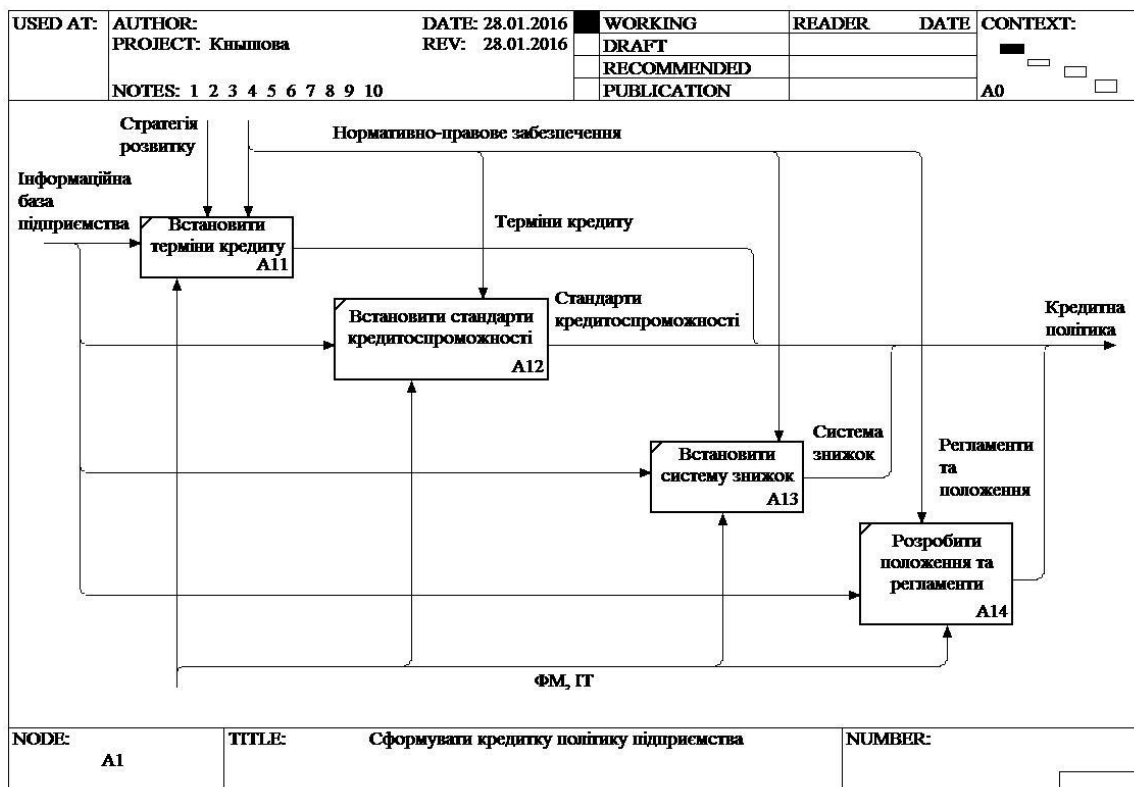


Рис. 3 Діаграма декомпозиції блока А1 – Формування кредитної політики підприємства

При формуванні кредитної політики також необхідно визначити гранично допустимий розмір дебіторської заборгованості як в цілому для підприємства, так і по кожному клієнту (кредитний ліміт). Кожне підприємство самостійно визначає для себе цільові показники, орієнтуючись, в першу чергу, на свою

стратегію. Наприклад, стратегія, спрямована на завоювання нових ринків збуту, припускає більший розмір дебіторської заборгованості, ніж стратегія утримання ринку. Слід зазначити, що якою би не була ефективна кредитна політика підприємства, у разі взаємодії підприємства з покупцями не виключаються різні накладки, тому організація повинна обов'язково організувати систему контролю за виконанням покупцями платіжної дисципліни (тобто проводити моніторинг дебіторів). Це дозволить завчасно побачити кризові явища і вжити заходів для їх усунення.

Таким чином, з метою оптимізації політики продажів з відстрочкою платежу у підприємства повинні бути розроблені наступні положення та регламенти: кредитна політика, що включає принципи кредитування клієнтів; регламент роботи з дебіторською заборгованістю; регламент укладення договорів; положення про знижки; посадові інструкції, які передбачають права, обов'язки і відповідальність персоналу; форми договорів [2].

Після формування кредитної політики підприємства необхідно здійснити планування дебіторської заборгованості в розрізі видів заборгованості, термінів погашення, сум за класами контрагентів і договорів, видів готової продукції (товарів) та інше, яке представлено на рис. 4.

Даний етап має відношення до бюджетного процесу підприємства, оскільки пов'язані зі створенням таких планових документів, як бюджети запасів, закупівель, доходів і витрат, руху грошових коштів, дебіторської та кредиторської заборгованостей та їх прогностичні баланси.

Структурування дебіторської заборгованості (виділення груп покупців по строках погашення, визначення розміру заборгованості за кожним покупцем) дозволяє значно посилити контроль за її об'ємом. Крім того, керівництву буде легше приймати рішення щодо усунення проблемних ситуацій, пов'язаних з дебіторською заборгованістю (наприклад, визначити методи стягнення заборгованості, способи впливу на дебіторів). Будувати свої розрахунки з дебіторами слід з урахуванням планового руху грошових коштів, яке відображається у відповідному документі – бюджеті руху грошових коштів.

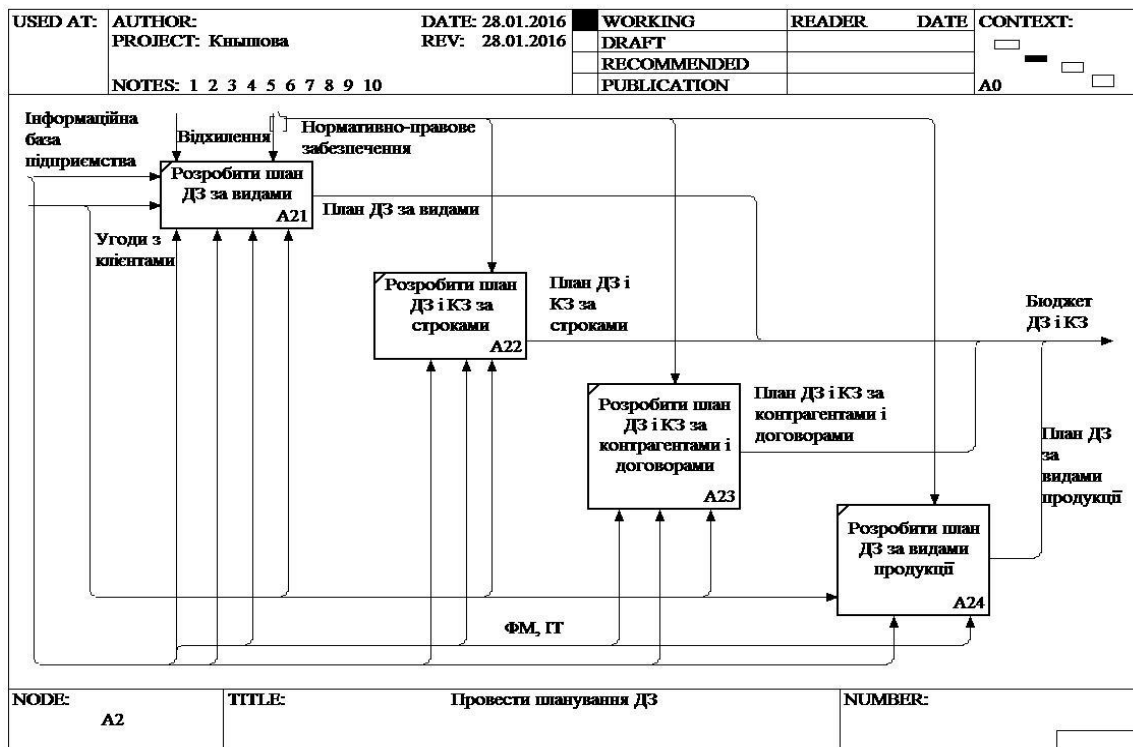


Рис. 4 Декомпозиційна модель планування дебіторської заборгованості підприємства

Грошові потоки необхідно збалансувати за обсягом і термінами надходження, при цьому кінцеве сальдо має бути позитивним (касовий приріст). При виникненні дефіциту грошових коштів і негативного кінцевого сальдо необхідно переглянути розрахунки з дебіторами і вибудувати взаємини з контрагентами так, щоб ліквідувати цей дефіцит. Розрахунки з дебіторами відображаються в бюджеті дебіторської заборгованостей, який формується на основі планованого надходження коштів від дебіторів з урахуванням заборгованості на початок періоду планування. Бюджет дебіторської та кредиторської заборгованостей може мати багаторівневу структуру залежно від розмірів підприємства і деталізації основних функцій [4].

Особливу увагу при управлінні дебіторською заборгованістю треба приділяти зміні таких параметрів, як загальний обсяг заборгованості, заборгованість окремих дебіторів, оборотність. Постійне спостереження за цими параметрами дозволить у разі їх несприятливих змін своєчасно вжити

заходів. Діаграму чотирирівневого дерева вузлів створеної функціональної моделі «Напрями удосконалення процесу управління ДЗП» подано на рис. 5.

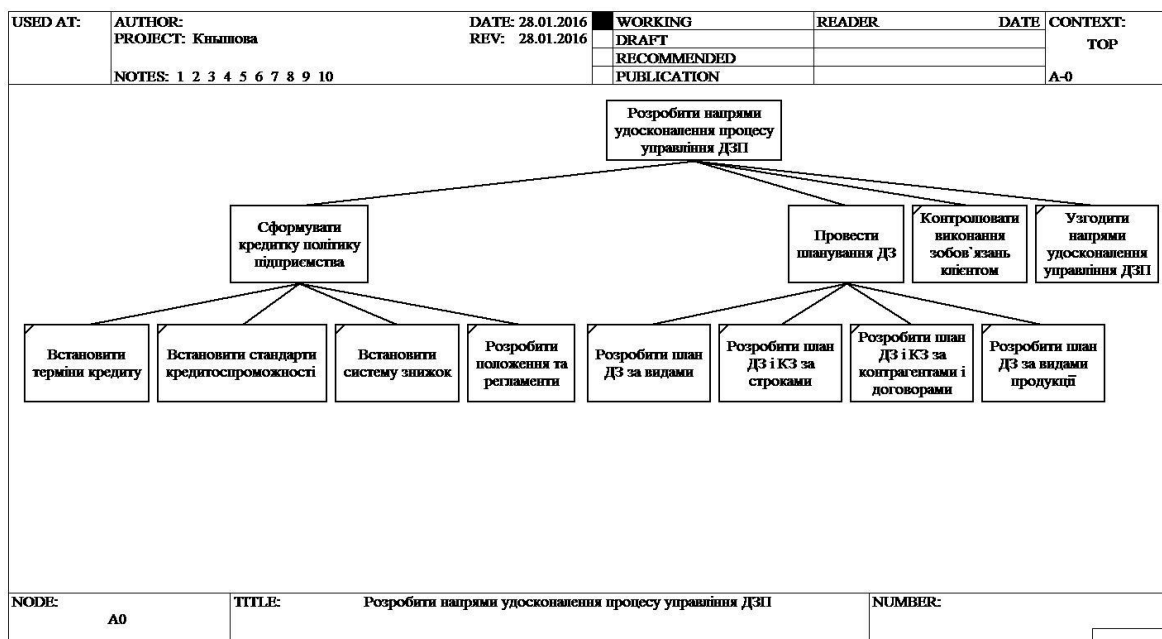


Рис. 5 Діаграма чотирирівневого дерева вузлів моделі «Напрями удосконалення процесу управління ДЗП»

Досягнення в технологіях відкривають можливості для поліпшення рахунків дебіторів прийнятними процесами. Основними доступними інноваціями є інтеграція системи, що використовується в управлінні дебіторською заборгованістю, автоматизація процесів збору заборгованості та використання електронної комерції. Процеси збору заборгованості повинні здійснюватися з метою скорочення неоплачених рахунків, зберігаючи при цьому добру волю клієнтів в середовищі витрат.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Узагальнена система управління дебіторською заборгованістю підприємства є сукупністю підсистем, що відображують агреговані комплекси дій з підвищення фінансових можливостей підприємства. У зв'язку зі складністю та багатоаспектністю проблеми, загальна модель не відображає з високим ступенем деталізації всіх організаційно-економічних та облікових методів з управління дебіторською заборгованістю підприємства. Але така структуризація дає змогу здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних

компонентів організаційно-економічного забезпечення управління підприємства для концентрації зусиль і управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал підприємства, який дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей. У своїй діяльності підприємствам необхідно приділяти більше уваги організації бюджету з управління дебіторською заборгованістю

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» // Бухгалтерский учет: нормативная база. – Харьков : Фактор, 2008. – 264 с.

2. Босакевич О.В. Проблемні аспекти управління дебіторською заборгованістю / О.В. Босакевич // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (7 грудня 2012 р). / відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету. – 2012. – С. 31–34.

3. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Г.В. Блакита, О.Т. Бровко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3 (69). – С. 23-29.

4. Чорнобривець М. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С. 241–247.