

УДК 658.86

В. С. Белозерцев,  
асистент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпропетровський  
національний університет ім. О. Гончара

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

IMPROVEMENTS ON ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL CONTROL ENSURE OVER ACCOUNTS  
RECEIVABLE AT WHOLESALE ENTERPRISE

Стаття присвячена дослідженню проблем управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі. Визначені актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю, що потребують їх практичного розв'язання. Обґрунтована об'єктивна необхідність удосконалення організаційно-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі та запропонований інтегральний підхід до управління дебіторською заборгованістю.

The article is devoted to investigation of the problems with control of accounts receivable at wholesale enterprise. Acute problems with control of accounts receivable, which need practical solution, have been determined. Objective necessity of improvement of organizational and methodical control ensure over accounts receivables at wholesale enterprise has been grounded and integral approach to control of accounts receivable has been suggested.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, товарний кредит, організаційно-методичне забезпечення.

Key words: accounts receivable, control of accounts receivables, goods credit, organizational and methodical ensure.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Слід зазначити, що в сучасних умовах товарне кредитування набуває все більшого розповсюдження та стає однією з необхідних умов прискорення реалізації товарів в оптовій ланці. В операційній діяльності багатьох підприємств товарний кредит займає значне місце у збутовій діяльності. Сучасний стан взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання характеризується значною часткою дебіторської та кредиторської заборгованості за товари в їх обігових активах. Стрімке погіршення фінансового стану підприємств за останні роки було спричинено, зокрема, проблемами у їх кредитній діяльності. У роки кризи 2008—2009 рр. зростала питома вага простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості. Таке становище вимагає розробки теоретичних та методичних засад управління дебіторською заборгованістю на новій парадигмі, актуалізує необхідність теоретичного та практичного дослідження проблем організаційно-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у вирішення проблем теорії і практики управління дебіторською заборгованістю підприємств зробили наступні вітчизняні дослідники: Білик М.Д., Бланк І.О., Боярко І.М., Вітлінський В.В., Власова І.О.,

Єдинак Т.С., Коваленко Д.І., Козлов В.П., Костирко Л.А., Нашкерська М.М., Савчук В.П., Сліпачук О., Таратута Л.В. Ці дослідження є вагомим внеском як в теорію, так і в практику управління дебіторською заборгованістю підприємств. У той же час у спеціальній економічній літературі цій проблемі відведено неналежне місце, викладені загальні концептуальні положення управління дебіторською заборгованістю та відсутній цілісний підхід. Специфіка управління дебіторською заборгованістю в оптовій торгівлі немає належного наукового осмислення, у порівнянні з врахуванням реалій сучасного стану розвитку оптової торгівлі. Теоретико-методологічні засади та інструментарій управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі потребують нових підходів. Подальшого дослідження потребують питання удосконалення організаційно-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі.

Метою статті є розробка організаційно-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі та обґрунтування інтегрального підходу до управління дебіторською заборгованістю.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Слід зазначити, що при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств у сучасних умовах госпо-

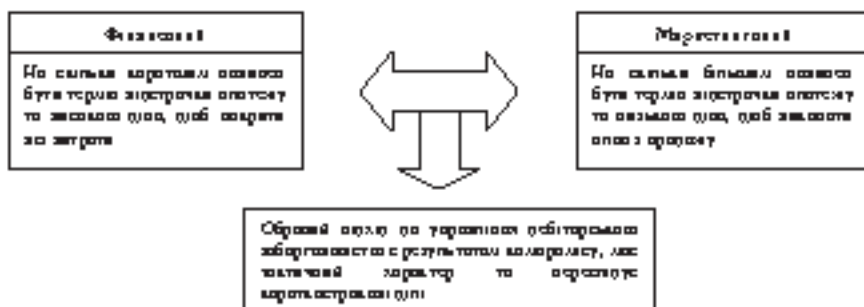


Рис. 1. Основні підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємства

Розробка автора.

дарювання, потрібно враховувати такі його складові елементи, як:

- 1) склад майбутніх позичальників;
- 2) джерела позичкових коштів для фінансового забезпечення процесу товарного кредитування;
- 3) види товарних кредитів;
- 4) кількісні параметри товарного кредитування;
- 5) стандарти оцінки кредитоспроможності позичальників;
- 6) відсотки за товарний кредит;
- 7) методи забезпечення повернення товарних кредитів;
- 8) контроль за дотриманням процедури підготовки надання товарного кредиту;
- 9) процедури оформлення та надання товарного кредиту;
- 10) форми документів;
- 11) побудову системи обліку та контролю дебіторської заборгованості за товари;
- 12) порядок управління товарними кредитами;
- 13) автоматизацію процесу управління дебіторською заборгованістю;
- 14) контроль за виконанням договірних умов покупцями;
- 15) порядок покриття збитків;
- 16) систему мотивації менеджерів з продажу та торгового персоналу.

У загальному вигляді управління дебіторською заборгованістю підприємств потрібно розглядати як сукупність правил, що регламентують надання товарного кредиту та порядок стягнення, фінансування та рефінансування дебіторської заборгованості.

Нами рекомендується затверджувати політику управління дебіторською заборгованістю на рік, по закінченню якого проводити ретельний аналіз та уточнювати цілі та завдання, прийняті стандарти, підходи та умови.

Все це повинно бути формалізовано та закріплено внутрішнім документом підприємства — наказом про управління дебіторською заборгованістю на певний рік.

Нами рекомендована наступна структура наказу про управління дебіторською заборгованістю підприємства оптової торгівлі:

I Розділ. Мета управління дебіторською заборгованістю;

II Розділ. Стандарти оцінки потенційних та дійсних покупців;

III Розділ. Підрозділи, залучені у процес реалізації

товарів з відстрочкою платежу;

IV Розділ. Послідовність дій персоналу на окремих стадіях товарного кредитування;

V Розділ. Графік документообігу, пов'язаного з управлінням дебіторською заборгованістю;

VII Розділ. Форми внутрішніх та зовнішніх документів, які використовуються в процесі управління дебіторською заборгованістю.

VIII Розділ. Підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємства.

При виборі мети управління дебіторською заборгованістю існують варіанти: збільшення обсягів продажів та збільшення обсягів прибутку від продажів.

До допоміжних завдань при формуванні основної мети слід віднести наступні:

- вихід на нові ринки збуту;
- зайняття більшої частки існуючого ринку;
- формування репутації;
- мінімізація вартості кредитних ресурсів.

Кожне сформульоване завдання в обов'язковому порядку повинне мати кількісне вимірювання та строки виконання, які, відповідно, не повинні виходити за межі звітного року.

Відзначимо, що підґрунтям вибору окремого підходу до управління дебіторською заборгованістю підприємства є актуальні цілі підприємства. Якщо актуальною метою підприємства є виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби, то логічним буде встановлення низьких цін на товари та збільшення терміну відстрочки платежу для контрагентів. Якщо підприємство прагне максимізації короткострокового прибутку, то встановлюються такі умови роботи з покупцями (термін відстрочки платежу, спосіб погашення боргу, ціна, тощо), які найбільш ефективно збільшують короткостроковий прибуток, грошовий потік або рентабельність активів. Якщо основною метою підприємства є зайняття максимальної частки ринку, то рекомендованим є, як і в першому випадку, вибір більшого терміну відстрочки та низької ціни.

Для більш якісного та осмисленого розуміння підходів до управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, необхідно детальніше охарактеризувати кожний з підходів та порівняти їх основні складові параметри (рис. 1).

Порівняльну характеристику двох основних підходів до управління дебіторською заборгованістю підприємства наведемо у табл. 1.

На практиці застосування таких підходів до управління дебіторською заборгованістю в чистому вигляді не є доцільним, адже ефективно управління дебіторською заборгованістю підприємства повинне враховувати максимальну кількість факторів, наслідки управління та сприяти досягненню як фінансових, так і маркетингових завдань.

У зв'язку з цим найбільш універсальним та бажаним, на наш погляд, є інтегрований підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства з орієнтацією на прибуток (табл. 2).

Слід зазначити, що обираючи той чи інший підхід до управління дебіторською заборгованістю, підприємство може досягати або не досягати запланованої мети, а отже, і управління дебіторською заборгованістю можна поділити на ефективне та неефективне.

Важливим питанням при управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві є розробка стандартів оцінки покупців.

Покупці повинні диференціюватися за наступними параметрами:

- обсяги закупівель;
- частота закупівель;
- своєчасність оплати;
- різноманітні умови надання відстрочки платежу.

Для того, щоб диференціювати умови товарного кредитування, одночасно з цим уникнути зловживань з боку менеджерів відділу продажів, необхідна розробка алгоритму оцінки покупців.

Нами рекомендована послідовність оцінки покупців, що складається з трьох основних етапів:

1) відбір показників, на основі яких буде проводитися оцінка кредитоспроможності контрагента:

- обсяг закупівель;
- своєчасність погашення раніше одержаних відстрочок платежу;
- прибутковність (рентабельність) торговельних операцій з певним контрагентом;
- потенційний обсяг реалізації перспективних видів продукції;
- репутація клієнта на ринку та існування гарантів;
- прибутковність бізнесу самого покупця, показники ліквідності, оборотності активів, розмір чистих оборотних активів, тощо.

Для проведення комплексної оцінки стратегічної привабливості того чи іншого клієнту необхідно використовувати бальну систему оцінки перерахованих вище показників;

2) визначення принципів присвоєння кредитних рейтингів клієнтам підприємства. Рейтинг повинен присвоюватися на певний період, по закінченню якого переглядатись (наприклад, раз на місяць, на квартал, на півроку, на рік). З огляду на проведений аналіз кредитних відносин у молокопереробній галузі, оптимальним періодом перегляду кредитних рейтингів, на наш погляд, є місяць;

3) розробка параметрів товарного кредитування для кожного кредитного рейтингу. При цьому визначаються:

Таблиця 1. Порівняльна характеристика двох основних підходів до управління дебіторською заборгованістю підприємства

Основні характерні ознаки	Підходи до управління дебіторською заборгованістю	
	Фінансовий (орієнтація на витрати)	Маркетинговий (орієнтація на покупки)
1	2	3
Центр відповідальності та контролю за управлінням дебіторською заборгованістю	Бухгалтерія та/або фінансово-економічний підрозділ підприємства	Маркетингова служба та/або відділ продажів (кредитний відділ) підприємства
Філософія управління дебіторською заборгованістю	Фінансова розважливість потребує, щоб основні умови товарного кредитування (термін, ціна, умови погашення боргу) та ефект від застосування продажів товарів в кредит покривав усі витрати та гарантував цільову норму прибутковості	Ринок потребує, щоб основні умови товарного кредитування (термін, ціна, умови погашення боргу) обумовлювали готовність потенційних та існуючих покупців купувати продукцію
Основні фактори, що впливають на вибір підходу до управління дебіторською заборгованістю підприємства	— Собівартість товару (продукції, робіт, послуг). — Витрати, пов'язані з практичним застосуванням товарного кредитування. — Прогноз продажів. — Цільова прибутковість.	— Умови товарного кредитування конкуруючих організаций. — План продажів у натуральних одиницях. — Умови товарного кредитування, на які готові йти покупці.
Вісмірники ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства	— Ефект від застосування товарного кредитування. — Абсолютні та відносні темпи росту прибутку підприємства. — Варіація від запланованих витрат, продажів, прибутків.	— Обсяг продажів у натуральних одиницях. — Обсяг продажів у грошових одиницях. — Частка ринку.
Основний фокус при прийнятті рішень про параметри товарного кредитування	Рівень кінцевої прибутковості відносно до витрат, що супроводжують товарне кредитування	Рівень продажів стосовно плану продажів
Результат обраного підходу до управління дебіторською заборгованістю	— Досягнення короткострокового ефекту. — Функціональна ізоляція.	— Досягнення короткострокового ефекту. — Функціональна ізоляція.

Розробка автора.

- ціна реалізації;
- час відстрочки платежу;
- максимальний розмір товарного кредиту;
- система знижок та штрафів.

Розділи IV—VI наказу про управління дебіторською заборгованістю підприємства призначені розмежувати рівні управління процесом надання товарних кредитів. Відповідальність за управління дебіторською заборгованістю на підприємстві розподіляється між комерційною, фінансовою та юридичною службами. Нами розроблена схема розподілу відповідальності між службами підприємства (табл. 3).

Слід звернути особливу увагу на те, що необхідно не тільки розподілити відповідальність між його підрозділами та службами, але й формалізувати (описати) дії всіх зайнятих у процесі управління дебіторською заборгованістю співробітників.

Така постановка питання дасть змогу уникнути суперечливих моментів при здійсненні співробітниками своїх функціональних обов'язків та скоротити час оперативного реагування на відхилення від планових показників.

Формалізацію дій підрозділів підприємства необхідно здійснювати через затвердження керівництвом регламенту товарного кредитування (додаток до наказу про управління дебіторською заборгованістю). Враховуючи галузеві особливості, нами розроблений регламент товарного кредитування підприємства оптової торгівлі (табл. 4).



Таблиця 2. Характеристика інтегрального підходу до управління дебіторською заборгованістю підприємства

Ключові характерні ознаки	Інтегральний підхід (орієнтація на прибуток)
Центр відповідальності та контролю за управлінням дебіторською заборгованістю	Картильність підприємства
Філософія управління дебіторською заборгованістю	Доктрина довгострокової прибутковості підприємства потребує, щоб менеджери збалансували кілька основних параметрів товарного кредитування на прибуток, при цьому враховували витрати, пов'язані з товарним кредитуванням, ризики погіршення та невиплати
Ключові фактори, що впливають на управління дебіторською заборгованістю підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>Макрокон'юнктурні фактори</li> <li>Витрати</li> <li>Рентабельність продажів</li> <li>Ліквідність підприємства</li> <li>Оцінка ринкової ситуації</li> <li>Оцінка ринкової конкуренції</li> <li>Оцінка стратегічних висхідних</li> </ul>
Напрямок ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>Зміна прибутків</li> <li>Зміна обсягів продажів, які приносять вищий прибуток</li> <li>Частка простроченої дебіторської заборгованості в загальному обороті</li> </ul>
Основний фокус при прийнятті рішень про параметри товарного кредитування	Максимізація прибутковості шляхом вибору оптимального балансу між певними параметрами товарного кредитування та певним обсягом продажів
Результат управління дебіторською заборгованістю	<ul style="list-style-type: none"> <li>Досягнення довгострокового ефекту</li> <li>Функціональна інтеграція</li> </ul>

Розробка автора.

Як показав попередній аналіз, основною проблемою товарного кредитування в сучасних умовах є відсутність регламентації роботи з простроченою дебіторською заборгованістю, відсутність контролю виконання. Слід також зазначити про низький ступінь оперативності надходження інформації про строки погашення зобов'язань компаніями-дебіторами, одержувачами продукції.

Характерною особливістю роботи вітчизняних підприємств оптової торгівлі у сфері управління дебіторською заборгованістю є відсутність методик і регламентів виявлення даних про зростання витрат, що пов'язані зі збільшенням обсягів дебіторської заборгованості за товари та часу її обороту. Як причину такого положення справ, можна зазначити відсутність оцінки кредитоспроможності покупців та ефективності товарного кредитування. Інкасації грошових коштів, аналіз дебіторської заборгованості за товари та прийняття рішень щодо надання товарного кредиту, найчастіше розподілені серед різних підрозділів підприємства. При цьому спостерігається відсутність регламентів взаємодії

Таблиця 3. Схема розподілу рівнів відповідальності між службами підприємства

Служба підприємства	Питання, що входять до компетенції відповідної служби
Комерційна служба	Продаж товарів та надходження грошових коштів за відвантажені товари
Фінансова служба	Інформаційна та аналітична підтримка процесу управління дебіторською заборгованістю
Юридична служба	Юридичний супровід кредитних операцій (оформлення кредитного договору, робота по стягненню заборгованості у судовому порядку)

Розробка автора.

цих підрозділів та, як наслідок, відсутність відповідальних за кожний етап супроводу товарного кредиту.

З огляду на все вищезазначене, для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідна наступна основна інформація:

1. реєстр несплачених рахунків у розрізі контрагентів;
2. термін прострочення платежу по кожному рахунку;
3. розмір безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості, оціненої на підставі внутрішніх нормативів;
4. кредитна історія контрагента (середній період прострочення боргів, середня сума кредиту, тощо).

Важливе значення має фіксація та відстеження критичного строку оплати рахунків (КСОР) — дати, не пізніше якої повинен бути здійснений платіж за наданим товарним кредитом (1).

Для контролю критичного строку оплати необхідно враховувати:

- тривалість відстрочки платежу — ВП (цей термін для окремих контрагентів може бути різним, у залежності від історії попередніх взаємовідносин);
- момент виникнення дебіторської заборгованості (МВДЗ):

$$КСОР = МВДЗ + ВП \quad (1).$$

Моментом виникнення дебіторської заборгованості може бути встановлена в договорі дата відвантаження товару зі складу продавця, дата надходження продукції до покупця тощо.

Для спрощення розрахунку критичного строку оплати рахунків потрібно визначити стандартні для компанії умови надання відстрочки платежу (ВП) та реалізувати можливість їх обліку в системі управління дебіторською заборгованістю. Як вже зазначалося вище, показник відстрочки платежу (ВП) може бути встановлений окремо для різних груп покупців (наприклад, залежно від обсягу замовлення, розрахункової дисципліни, важливості клієнта тощо). Таким чином, можна зазначити, що цей підхід спрощує автоматизацію необхідних розрахунків.

Необхідне чітко визначення порядку співвіднесення платежів, що надійшли за певний період, з виставленими покупцям рахунками. Для відображення у звітності слід розділяти надходження грошових коштів від продажів поточного та попередніх звітних періодів. З метою ефективного планування надходжень від реалізації продукції в кредит необхідно розробити нормативні значення коефіцієнтів інкасації дебіторської заборгованості. Поряд з цим виникає проблема співвіднесення платежів та виставлених раніше рахунків. Для цього нами рекомендовано застосовувати метод FIFO (First in first out), тобто вважати, що покупці спочатку сплачують борги за рахунками, які виставлені першими. Як альтернативний варіант, можна ввести елементи вимог до дебіторів, при сплаті боргу вказувати номер рахунку-фактури, за яким він погашає

свою заборгованість.

Таблиця 4. Регламент товарного кредитування

Етап процесу товарного кредитування	Процедури	Відповідальна особа (підрозділ підприємства)
Критичний строк оплати рахунку не платити	Оформлення угоди	Менеджер з продажів
	Контроль відвантаження товару покупцю	Комерційний директор
	Виставлення рахунку-фактури покупцю	Фінансова служба
Прострочення платежу до 21 днів	За 2-3 дні до настання критичного строку оплати рахунку – дзвінок з нагадуваннями про наближення строку відстрочки, звірення суми боргу	Менеджер з продажів
	При настанні в обумовлений строк – дзвінок з метою формування причин несплати, формування та уточнення графіку платежів	Менеджер з продажів
	Привласнення поставачам до сплати боргу	Комерційний директор
	Направлення попереджувального листа о нарахуванні штрафу	Кредитний відділ
Прострочення від 21 до 30 днів	Повну та розробку варіантів трансформації дебіторської заборгованості у інші види активів, повну варіантів рефінансування простроченої дебіторської заборгованості (при необхідності)	Фінансова служба
	Нарахування штрафу	Фінансова служба
	Вироблення розробок на попередньому етапі варіантів трансформації або рефінансування дебіторської заборгованості	Кредитний відділ
	Дослідне попередження	Кредитний відділ
Прострочення від 30 до 60 днів	Щоденні дзвінки з нагадуваннями	Менеджер з продажів
	Переговори з відшкодування особами	Менеджер з продажів
	Відраховування відповідального менеджера з продажів, прийняття всіх можливих заходів дослідного кредитування конфлікту	Менеджер з продажів
	Офіційні претензії (довідковий листок)	Кредитний відділ
Прострочення більш ніж 60 днів	Подання позову до суду	Кредитний відділ

Розробка автора.

Формування звіту про погашення дебіторської заборгованості можна рекомендувати за наступною формою (рис. 2). Вона дозволяє спростити процедуру нарахування штрафних санкцій за прострочення погашення дебіторської заборгованості.

У якості основного інструменту контролю за дебіторською заборгованістю за товари в сучасних динамічних умовах ми пропонуємо реєстр інкасації (старіння) дебіторської заборгованості. Реєстр старіння повинен бути оформлений у вигляді таблиці, що містить інформацію щодо несплачених сум рахунків-фактур, які групуються за періодами прострочення платежів (рис. 3). Групування здійснюється, виходячи з політики підприємства щодо кредитування контрагентів.

Таким чином, використовуючи дані про середні терміни прострочення платежів по контрагентам та в цілому по підприємству за вже погашеними рахунками можна значно підвищити точність планування надходжень грошових коштів від дебіторів.

Для попереднього прогнозування надходження платежів від покупців продукції необхідно використовувати коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості, який визначається як частка надходжень від загальної суми платежу у певний інтервал часу (2).

$$K_{dc} = \frac{A_p^t}{A_p} \quad (2)$$

де  $K_{dc}$  — коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості за товари;

$A_p^t$  — сума платежу всіх контрагентів у період  $t$ ;

$A_p$  — загальна сума платежу всіх контрагентів за звітний період.

Щотижневий план надходження грошових коштів (можуть також використовуватися й інші інтервали часу — декади, місяці, квартали) будується в результаті множення отриманих коефіцієнтів інкасації дебіторської заборгованості за товари на запланований обсяг

продажів.

На підставі інформації щодо надходження грошових коштів можна достатньо точно прогнозувати касові розриви та планувати залучення додаткового фінансування або процедури погашення та трансформації дебіторської заборгованості у інші види активів.

Коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості за товари можна розраховувати у розрізі не тільки клієнтів підприємства, але й номенклатури відвантаженої продукції (за групами товару). Такий порядок розрахунку цього показника також має свій сенс, адже період оборотності різних товарних позицій різний, відповідно будуть відрізнятися строки повернення грошових коштів за відвантаженою продукцією.

Важливим питанням є автоматизація управління дебіторською заборгованістю. До початку процесу автоматизації необхідно:

— визначити інформацію, необхідну менеджменту для контролю та аналізу дебіторської заборгованості за товари;

— передбачити можливість зміни методів продажів (відвантажень) та умов надання відстрочки платежу.

Власний рахунок-фактура		Надходження платежу		Початок заборгованість на дату надходження платежу, грн.	Період прострочення платежу, днів
№	Критичний строк оплати рахунку (КСОР)	Дата	Сума, грн.		

Рис. 2. Форма звіту про погашення дебіторської заборгованості

Розробка автора.

№ рахунку-фактури	Сума рахунку-фактури, грн.	Критичний строк оплати рахунку (КСОР)	Дата надходження платежу	Сума оплати, що надійшла у звітний період, грн.				
				0 днів	до 21 днів	до 40 днів	до 60 днів	більше 60 днів
<b>ІІІ контрагент</b>								
Разом								
У %								
Разом по всім контрагентам								
Структура дебіторської заборгованості, % (коefficient інкасації дебіторської заборгованості за товари)								

Рис. 3. Форма реєстру інкасації дебіторської заборгованості

Розробка автора.

Для визначення того, якою продуктивністю повинна володіти інформаційна система, слід вирішити ряд технічних питань. Таким чином, слід узяти до уваги кількість щоденних облікових операцій; кількість працівників, зайнятих роботою в системі; вимоги до обсягів архівних даних; необхідність інтеграції з іншими програмними продуктами, що використовуються на підприємстві.

У процесі впровадження системи необхідно ретельним чином проаналізувати всі процедури, пов'язані з оплатою, відвантаженням, пред'явленням рахунків-фактур тощо. Метою такого аналізу має бути повне виключення можливостей здійснення операцій без контролю лімітів та затверджених регламентів управління дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги.

Одна з основних вимог до інформаційної системи управління дебіторською заборгованістю — здатність структурувати покупців на групи по рівню кредитного рейтингу. Таким чином, інформаційна система, за допомогою якої контролюється дотримання кредитної політики та здійснюється управління дебіторською заборгованістю, повинна дозволяти враховувати такі основні параметри, як дату виникнення дебіторської заборгованості за товари; умови відвантаження по кожному контрагенту, критичний строк оплати рахунку; дату погашення зобов'язань тощо.

В інформаційну систему необхідно інтегрувати модуль, що буде дозволяти автоматично здійснювати розсилання електронних листів з попередженням про строки платежів та інформацією про те, які заходи будуть застосовані до боржника при невиконанні обов'язків в обумовлені терміни.

Необхідне автоматичне блокування відвантажень, якщо перевищений ліміт або період прострочення виконання обов'язків по попередньому постачанню перевищив допустимі значення. Наступним кроком повинне бути автоматичне нарахування пені та штрафу на підставі договірних умов. Необхідною умовою інформаційної системи є оперативне оновлення даних про стан дебіторської заборгованості та надходження платежів від підприємств-дебіторів.

ВИСНОВКИ

З урахуванням специфіки формування дебіторської заборгованості підприємств оптової торгівлі та реалій сучасного стану розвитку оптової торгівлі розроблено організаційно-методичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. Сформульована система практичних рекомендацій щодо управління дебіторською заборгованістю підприємств, яка базується на застосуванні інтегрального підходу до управління дебіторською заборгованістю на основі виділення основних характерних ознак (макроекономічних та мікроекономічних факторів, що

впливають на формування та погашення дебіторської заборгованості підприємств; вимірників ефективності кредитних рішень; результатів управління дебіторською заборгованістю), що дає змогу отримання довгострокового ефекту та функціональної інтеграції при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі.

Література:

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. — 2003. — №12. — С. 24—36.
2. Боярко І.М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства / І.М. Боярко // Економіка. Фінанси. Право. — 2010. — № 9. — С. 19—25.
3. Власова І.О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств / І.О. Власова // Схід: аналітично-інформаційний журнал. Серія "Економіка". — 2011. — № 5 (112). — С. 17—20.
4. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак // Держава та регіони. Серія "Економіка та підприємництво". — 2009. — Вип. 3. — С. 54—57.
5. Коваленко Д.І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України / Д.І. Коваленко // Інвестиції: Практика та досвід. — 2010. — № 16. — С. 65—69.
6. Костирко Л.А. Формування кредитної політики підприємств у ринкових умовах / Л.А. Костирко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. — 2011. — №23 (II). — С. 35—43.
7. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М.М. Нашкерська // Вісник НУ "Львівська політехніка". — 2009. — №4. — С. 136—140.
8. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю / О. Сліпачук // Контроль. — 2010. — №1. — С. 37—48.