

## **СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ AGILE АНАЛІЗУ**

**П'ятак Т.В., Борзенко В.І.**

*Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Ефективне управління дебіторською заборгованістю – одна з ключових задач фінансового менеджменту, і від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить фінансова стійкість підприємства і його подальший розвиток. В роботі запропонована стратегія управління дебіторською заборгованістю, як узгодженої сукупності управлінських заходів, що ґрунтуються на agile аналізі процесів виробництва та збуту продукції підприємства. Враховуючи вимоги до розробки такої стратегії, agile метод дозволяє ефективно працювати підприємству у мінливих ринкових умовах і миттєво прилаштовуватися під нові вимоги ринку.

Технологія управління дебіторською заборгованістю розглядається як багатоступінчастий процес, що складається з окремих ітерацій - коротких у часі циклів. Кожна ітерація сама по собі виглядає як проект в мініатюрі і включає всі завдання, необхідні для отримання міні-приросту визначених показників діяльності підприємства. Поряд з тим, окрема ітерація недостатня для досягнення мети діяльності підприємства, мається на увазі, що гнучке управління дозволяє досягти оптимальних результатів в кінці кожної ітерації. Agile метод передбачає впровадження заходів, за допомогою яких оптимальним чином вирішується локальна проблема, пов'язана зі скороченням дебіторської заборгованості по конкретній ітерації. Після закінчення кожної ітерації може бути проведена переоцінка пріоритетів в діяльності підприємства. При переоцінці пріоритетів передбачається безпосереднє спілкування фахівців, які розробляють заходи для вирішення локальних проблем на наступних ітераціях, що забезпечують скорочення дебіторської заборгованості.

Для кожної ітерації визначаються критерії оптимальності виконання окремого циклу, що є частиною загального процесу виробництва та збуту продукції підприємства. Критерії оптимальності по окремих ітераціях формуються виходячи з умов зростання прибутку та підвищення рентабельності підприємства. Під впливом зовнішніх факторів, таких як зміна попиту, коливання ринкових цін, поява інноваційних товарів та інших, підприємство має можливість швидко переорієнтувати свою діяльність, змінюючи процеси по окремих ітераціях. Аналогічно, підприємство може враховувати вплив внутрішніх факторів, пов'язаних з удосконаленням організації виробництва та збуту власної продукції. На кожній ітерації формуються умови погашення дебіторської заборгованості зі зміною вимог до боржників. При своєчасному її погашенні, підприємство стимулює боржників застосуванням системи знижок, при простроченому погашенні – встановлює систему штрафних санкцій. Визначення величини знижок та штрафних санкцій здійснюється на основі запропонованих математичних моделей.