

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Літвиненко М.В., Мерзлікіна Ю.М.
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави.

В сучасних умовах у процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Вплив на процеси зростання дебіторської заборгованості здійснює політика підприємства у розрахунках з покупцями: неправильне встановлення строків і умов надання товарних кредитів, невраховані ризики, ненадання знижок при достроковій оплаті рахунків покупцями. У свою чергу несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи; зростання заборгованості по комерційному кредиту обумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Саме тому належна організація обліку дебіторської заборгованості сприяє ефективному управлінню її розмірами і термінами на підприємстві та посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків.

Щоб більш повно аналізувати дебіторську заборгованість і розроблювати рекомендації для підвищення ефективності управління нею пропонується виконувати АВС-аналіз контрагентів, які заборгували кошти. Ефективним є введення пені за несвоєчасного повернення коштів контрагентами, яка вираховується як відношення суми заборгованості до індексу цін.

Також для зниження дебіторської заборгованості підприємства необхідно в найкоротші терміни оптимізувати умови операцій, що проводяться. При укладанні договорів на продаж продукції переважної повинна стати передплата, а за договорами закупівель – відстрочка платежу.

Література:

1. Кушнір О.І. Напрями підвищення фінансового стану підприємств в ринкових умовах / О.І. Кушнір, М.В. Літвиненко // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2012. – №12. – С.153-162.
2. Піскун Н.В. Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства / Н.В. Піскун, М.В. Літвиненко // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – №24. – С.72-77.