

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Івахненко А.В., Ситник О.М.

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

У сучасних умовах економічної діяльності у промислового підприємства виникає потреба в оптимізації дебіторської заборгованості, проведення розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Надаючи послуги та відвантажуючи вироблену продукцію підприємство, як правило, не отримує гроші в оплату негайно, тобто по суті воно кредитує покупців. Тому протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу кошти підприємства «заморожені» у вигляді дебіторської заборгованості, рівень якої визначається багатьма факторами, такими як вид продукції, місткість ринку, ступінь насиченості ринку даною продукцією, умови договору, прийнята на підприємстві система розрахунків і так далі. Це обумовлює актуальність теми дослідження.

Питання управління і аналізу дебіторської заборгованості підприємств в рамках теорії фінансового менеджменту розглянуті в роботах таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених: Ю. Брігхема, Дж.К. Ван Хорна, Дж. Ш. Шима, Д. Маршала, Т.Е. Унковської, В.М. Суторміної, А.А. Мазаракі, А.І. Ковальова, А.Г. Гончарука та ін.

Проблема. Не зважаючи на існуючий значний доробок за даною темою, існують питання, які потребують детальнішого вивчення це встановлення сутності дебіторської заборгованості підприємств, методика управління нею та не встановлено єдиного алгоритму керування дебіторською заборгованістю.

Метою дослідження є розробка заходів щодо удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства, дослідження етапів управління дебіторською заборгованістю, а також обґрунтування алгоритму управління заборгованістю з метою її оптимізації.

Для вирішення поставлених задач необхідно використати методи аналізу, дедукції, узагальнення, класифікації.

Правильний та своєчасний аналіз дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ефективність і збалансованість товарного кредиту і надання знижок покупцям, визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, дає базу для створення резерву сумнівних боргів, сприяє прогнозуванню надходження коштів.