

Отже, використання даного алгоритму забезпечить отримання значних конкурентних переваг для компанії на ринку навіть в умовах нестабільності та кризового стану економіки.

Список літератури:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр Экономии и маркетинга, 1996. – 567 с.
2. Булеев И.П. Антикризисное управление предприятием / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. — 234 с.
3. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
4. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, макроуровневом измерении / М. Гельвановский, В. Жуковская // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3 – 234 с.
5. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І. Должанський, Т. Загорна. — К.: Центр навч. л-ри, 2006. — 384 с.
6. Костусєв О. Конкурентне середовище в Україні: стан та тенденції розвитку / О. Костусєв, М. Пугачова // Конкуренція. — 2007. — № 4 – 114 с.
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л.О. Лігоненко - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 824 с.
8. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі. – Київ: «Хрещатик», 1999 – 800 с.
9. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1972. – 846 с.
10. Петров В. Конкурентоспособность / В. Петров // РИСК. – 1999. – № 4 – 34 с.
11. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]; под. ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
12. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : навч. посібник / І.Ю. Сіваченко, Ю.Г. Козак, Ю.І. Єхануров; за ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
13. Томпсон А. Экономика фирмы / Артур Томпсон, Джон Формбм; [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998 – 489 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Пашкевич М.С., д.е.н., доц., професор кафедри економіки підприємства,
Тішкова Є.Ю., студент,
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет,
м. Дніпропетровськ, Україна*

В сучасних ринкових умовах заставою виживання та основою стабільного становища будь-якого виробничого підприємства є його фінансова стійкість. Якщо

підприємство фінансово стійке, платоспроможне, та має ряд переваг перед іншими підприємствами для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

Великий вплив на оборотність капіталу, а, отже, й на фінансовий стан будь-якого підприємства робить стан дебіторської заборгованості. Правильний аналіз зміни обороту ресурсів, вкладених в запаси і розрахунки, дає можливість визначити резерви зменшення потреби в оборотних коштах шляхом оптимізації запасів, їх відносного зниження в порівнянні зі зростанням виробництва, прискорення розрахунків або, навпаки, залучення коштів в оборот при несприятливому положенні справ на підприємстві. Розумне управління дебіторською заборгованістю підприємства є гарантом успішного його розвитку на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику.

Однією з основних проблем зростання дебіторської заборгованості підприємства є недосконалість управління його грошовими потоками. Оперативне управління грошовими ресурсами - планування грошових потоків і ефективне управління підприємством неможливе без оперативного контролю дебіторської заборгованості. Несвоєчасність отримання даних по заборгованості може призвести до того, що підприємство або залишиться без необхідних обігових коштів, або не зможе правильно запланувати обсяг грошових коштів для майбутніх виплат.

Здійснення контролю за рухом дебіторської заборгованості необхідно для поліпшення розрахунково-платіжної дисципліни. Важливим фактором контролю є оборотність дебіторської заборгованості. Динаміка оборотності дебіторської заборгованості підприємства багато в чому залежить від кредитної політики підприємства, від ефективності системи контролю, що забезпечує своєчасність надходження оплати.

Отже, політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління необоротними активами та маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг). Її значення полягає в оптимізації загального розміру заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації.

В цілому управління дебіторською заборгованістю має такі складові:

- аналіз дебіторів підприємства;
- аналіз реальної вартості дебіторської заборгованості;
- контроль за реальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;
- розробку політики авансових розрахунків з клієнтами підприємства й надання комерційних кредитів;
- оцінку і реалізацію факторингу.

На рівень дебіторської заборгованості впливають наступні основні чинники:

- оцінка і класифікація покупців залежно від виду продукції, обсягу закупівель, платоспроможності клієнтів, історії кредитних відносин і передбачуваних умов оплати;

- контроль розрахунків з дебіторами, оцінка реального стану дебіторської заборгованості;

- аналіз і планування грошових потоків з урахуванням коефіцієнтів інкасації.

В політиці удосконалення управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації. Необхідність реструктуризації дебіторської заборгованості може виникнути при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

Процес реструктуризації відрізняється від політики управління дебіторською заборгованістю чіткою цілеспрямованістю. Обов'язкова цілеспрямованість такого процесу пояснюється необхідністю обґрунтування ефективності форм та порядку проведення.

Проведення роботи з реструктуризації заборгованості потребує чітко визначеної послідовності дій (етапів реструктуризації). Доведення до підлеглих прийнятих управлінських рішень щодо обсягу та структури дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги повинно супроводжуватися встановленням кінцевих результатів у кількісному вимірі, тобто цілей, яких необхідно досягти після завершення процесу реструктуризації дебіторської заборгованості. Такими цілями можна вважати: підвищення рівня абсолютної платоспроможності; термінове залучення коштів для інвестиційних потреб; підвищення рівня надійності товарної дебіторської заборгованості тощо.

Процес реструктуризації проходить поетапно (див. рис.).

На першому етапі процесу реструктуризації топ-менеджмент підприємства повинен усвідомити та оцінити наявні або можливі проблеми, зрозуміти необхідність їх розв'язання та виявити бажання зробити це за допомогою реструктуризації активів, в тому числі товарної дебіторської заборгованості.

Другий етап процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості пов'язаний із призначенням відповідальної особи або керівника групи спеціалістів (залежно від розмірів підприємства та обсягів дебіторської заборгованості). Відповідальна особа повинна мати безпосередній зв'язок із фінансовою роботою на підприємстві, а члени команди спеціалістів можуть належати й до інших підрозділів, крім фінансового (наприклад: відділ збуту, бухгалтерія). До команди на тимчасових засадах можуть залучатися зовнішні консультанти, які привносять свій досвід у здійснення реструктуризації товарної дебіторської заборгованості.

Третій етап реструктуризації товарної дебіторської заборгованості - проведення поглибленого її дослідження. Основним завданням на цьому етапі є оцінка рівня й складу товарної дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих у неї фінансових ресурсів.

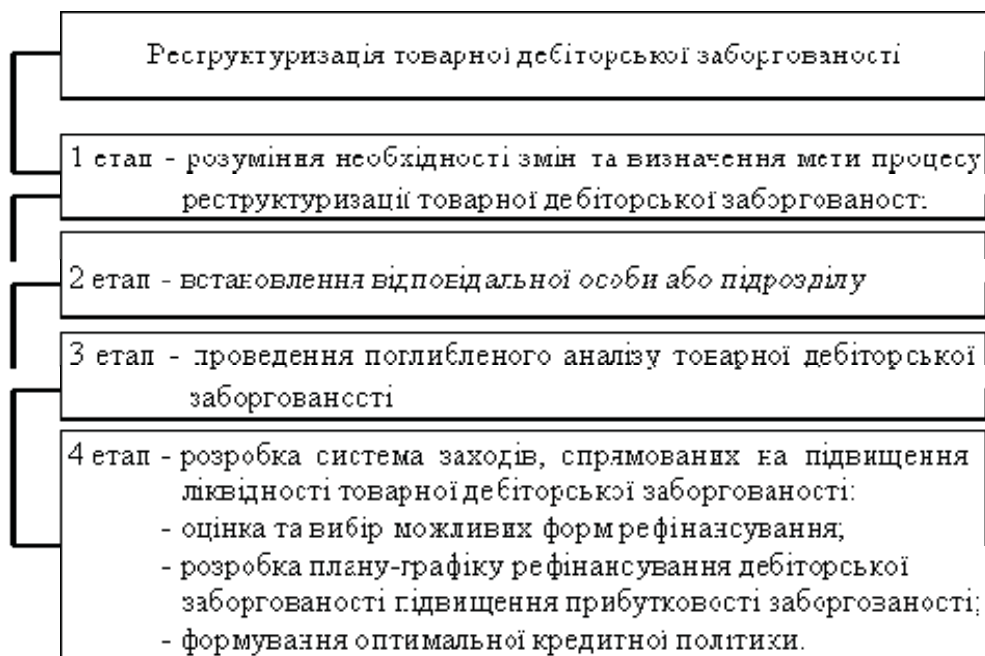


Рис. - Етапи реструктуризації товарної дебіторської заборгованості

На четвертому етапі робіт з реструктуризації товарної дебіторської заборгованості розробляються заходи щодо підвищення її ліквідності.

Таким чином, удосконалення управління дебіторською заборгованістю виробничого підприємства обґрунтовується необхідністю оперативного і ефективного управління його розвитком в сучасних умовах.

Список літератури:

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю / М.Д. Білик // Фінанси України. - 2003. - №12. - С. 24-36.
2. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
3. Гольцберг М. Как управлять дебиторской задолженностью / М. Гольцберг // Бизнес.- 2004.- №7.- С. 60-61.
4. Кожина Л.М. Побудова оптимальної технології здійснення факторингових операцій / Л.М. Кожина // Факторинг і торгове фінансування. - 2008. - № 1. - С. 10.
5. Кувшинов М. Методи боротьби з дебіторською заборгованістю / М. Кувшинов // Управління збутом. - 2007. - № 6.- С. 22.

6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л.О. Лігоненко - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 824 с.
7. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навчальний посібник / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - 275 с.
8. Хотинська Г.І. Аналіз господарської діяльності підприємств / Г.І. Хотинська. - М.: Справа та сервіс, 2007. – 240 с.
9. Юкаева В.С. Управлінські рішення: навчальний посібник / В.С. Юкаева. - М.: ОПВ, 2005. – 220 с.

ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ОПЕРАТОРІВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

*Верескун О.С. , менеджер проектів та програм, ТОВ «Нокія Нетворкс»,
м. Київ, Україна*

Останнім часом в сфері телекомунікації набуває широкого розвитку ринок аутсорсингових послуг. В той же час окремі оператори галузі зв'язку досить неохоче залучають компанії, що надають такі послуги. Як показує практика, зовнішній виконавець може підвищити ефективність послуг, що надаються, та знизити витрати. Оскільки ринок телекомунікаційних послуг на території України наближається до порогу насичення, завданням операторів є не залучення нових, а утримання вже існуючих абонентів. Для забезпечення вищесказаного необхідне впровадження заходів щодо надання нових привабливих пропозицій.

Аутсорсинг являє собою часткову або повну передачу робіт з експлуатації мережі стороннім організаціям, постачальникам послуг. Постачальник послуг бере на себе не тільки відповідальність за оптимізацію вже сформованого середовища, включаючи людей, процеси й технологію, але в коло його обов'язків також входить повний комплекс заходів щодо підтримки, обслуговування і розвитку телекомунікаційної інфраструктури замовника. При вирішенні всього комплексу завдань компанія-постачальник аутсорсингових послуг самостійно реалізує проекти й залучає субпідрядників.

Проведений аналіз економічних показників дає нам можливість стверджувати, що економічна й політична ситуація в країні, яка склалася останнім часом, змушує багато компаній впроваджувати аутсорсинг для подолання економічної кризи. Можемо також стверджувати, що найближчим часом українські компанії окрім послуг аутсорсингу змушені будуть вдаватися до послуг офшорного (Offshore Outsourcing) і ніаршорінгового (Nearshoring) аутсорсингу.

Останнім часом найбільші оператори мобільного ринку України такі, як ТОВ «МТС», ТОВ «Київстар», ТОВ «Астеліт» вирішили вдатися до аутсорсингу. Практика свідчить, що оператори мобільного зв'язку використали практику