(cc) BY

Джемилева Севиля Ваидовна
магистрант
Ежакова Наталья Владимировна
канд. экон. наук, доцент
Институт экономики и управления СП
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация*: в данной статье рассматриваются пути повышения эффективности расчётов с поставщиками и подрядчиками организации, которые способны оказывать влияние на финансовое состояние организации. Основной целью исследования является совершенствование расчётов с поставщиками и подрядчиками в организациях.*

Ключевые слова*: внутренний аудит, учет, анализ, расчеты, поставщики, подрядчики, кредиторская задолженность.*

Для того, чтобы организации оставались конкурентоспособными, необходимо провести мероприятия, которые помогут снизить уровень кредиторской задолженности.

Ключевым аспектом оптимизации уровня кредиторской задолженности является управление материальными потоками, то есть полученными и проданными товарно-материальными ценностями.

Мерой, способствующей оптимизировать материальные потоки, является заключение договоров с поставщиками на условиях минимальной отсрочки платежа, а также осуществление сделок с покупателями на условиях 50% предоплаты для других организаций и оплатой в момент покупки товара – для населения.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Эта мера позволит погашать кредиторскую задолженность за счет полученных средств от покупателей, и тем самым увеличить эффективность расчетов с контрагентами.

Помимо оптимизации управления материальными потоками, необходимо выделить такие основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью перед поставщиками как:

1. Мотивация персонала через премирование. Для этого необходимо разработать положение о премировании сотрудников за улучшение условий договоров поставки товарно-материальных ценностей, в частности за снижение отсрочек платежа, а также за привлечение большего числа покупателей.

2. Учредить службу внутреннего контроля, разграничив учет по отдельным участкам. Это позволит более правильно вести учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, а также осуществлять их контроль с целью увеличения эффективности деятельности организации в целом.

3. Выделить основных крупных поставщиков и работать с ними на определенных условиях (дополнительные скидки, большие объёмы и т. п.). Это позволит сохранять вокруг себя значительное количество достойных контрагентов.

С целью улучшения качества аналитической работы необходимо воспользоваться программой «1С: Управление торговлей 11.2.2».

В части анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками данная программа позволит своевременно выявлять проблемные участки на любом этапе управления предприятием; контролировать выполнение поставленных целей; анализировать эффективность процессов покупок предприятия с помощью показателей; оценивать текущее состояние бизнеса.

Для отражения предварительной договоренности об условиях и сроках поставки приобретаемой у поставщика номенклатуры, порядке и сроках оплаты в данной программе предусмотрено использование заказов поставщикам, позволяющие организовать процесс закупок и контролировать как выполнение товарных обязательств поставщика, так и собственных финансовых обязательств.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Заказы поставщикам могут формироваться автоматически на основании расчета потребностей в обеспечении товарами в соответствии с параметрами обеспечения (сроком поставок товаров от поставщика, среднедневного потребления и т. д.).

Контроль оплаты товаров по заказам поставщиков производится в соответствии с датой оплаты, указанной в заказе поставщику. В заказе можно указать желаемую дату поступления товаров. На основе анализа предполагаемых дат поставки товаров можно составить график поставок товаров.

Таким образом, можно сделать вывод, что путей повышения эффективности расчётов с поставщиками и подрядчиками достаточно много. Однако ключевым аспектом оптимизации уровня кредиторской задолженности является управление материальными потоками, то есть полученными и проданными товарно-материальными ценностями.

Список литературы

1. Сонин А.В. Внутренний аудит кредиторской задолженности как эффективный инструмент управления организацией: Статья / А.В. Сонин. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. – С. 126–128.

2. Суслов И.В. Система внутреннего контроля с позиции экономической безопасности на предприятии / И.В. Суслов, С.Е. Чинахова // Молодой ученый. – 2016. – №5. – С. 422–425.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)