

### **3. ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМСТВ**

Башта Ю. В.,  
студ. гр. ЕОАм-12,  
Національний університет «Львівська політехніка».  
Науковий керівник - Гринів Т. Т.,  
к. е. н., доц. кафедри обліку та аналізу

#### **КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ ЗДІЙСНЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

Ефективне управління оборотними активами підприємства, зокрема дебіторською заборгованістю, є важливим питанням, яке постає перед суб'єктами господарської діяльності. Відсутність контролю за дебіторською заборгованістю з боку керівництва призводить до погіршення фінансового стану підприємства, а саме зниження платоспроможності внаслідок недоотримання грошових коштів. В результаті чого відбувається збільшення кредиторської заборгованості та виникає загроза погіршення результатів діяльності та розвитку підприємства в цілому.

Правильні рішення, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, мають забезпечити ефективне співвідношення між прибутком підприємства та його ліквідністю, а також між кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості.

Для усунення дебіторської заборгованості підприємство може реалізовувати продукцію лише при умовах передоплати та оплати при відвантаженні. Проте це з часом призведе до зменшення покупців і, як результат, до зниження прибутків. Тому ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно ґрунтуватись на розробленні системи кредитування, що дозволить визначити, які з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

На формування кредитної політики підприємства впливають такі фактори [3, 104]: купівельна спроможність споживачів продукції, яка залежить від загальної економічної ситуації; кредитоспроможність дебітора; стабільність фінансового ринку; кон'юнктура товарного ринку; конкурентоспроможність продукції підприємства; економічна можливість підприємства інвестувати кошти у поточну дебіторську заборгованість; здатність підприємства нарощувати обсяги виробництва продукції за умови її реалізації у кредит.

У процесі формування кредитної політики перед менеджментом підприємства виникає завдання, суть якого полягає у прийнятті рішення щодо вибору між додатковим прибутком від збільшення обсягів продажу і можливими витратами, що пов'язані із збільшенням грошових коштів інвестованих у дебіторську заборгованість. Оптимальність кредитної політики полягатиме у розширенні комерційного кредиту доти, доки додатковий прибуток від збільшення обсягів продажів не буде дорівнювати прибутку, необхідному для покриття витрат за додатковою дебіторською заборгованістю, необхідною для досягнення такого обсягу продажів [1, с.138].

Для уникнення дебіторської заборгованості на підприємствах доцільно використовувати систему знижок. Знижки клієнтам надаються у таких випадках:

- здійснення передоплати або швидкої оплати за продукцію (використовується підприємством при дефіциті грошових коштів);
- купівлі великих обсягів продукції;
- купівлі продукції нижчої якості, а також з метою залучення нових клієнтів,

підтримання ділових стосунків з давніми або з «цінними» для підприємства клієнтами.

Надання знижок покупцям дозволить збільшити оборотність грошових коштів, а разом з тим і прибутковість підприємства. Проте, розмір знижок не повинен перевищувати вигод від швидкої чи попередньої оплати. У процесі формування кредитної політики менеджерам підприємства доцільно розробити шкалу знижок та штрафів, що залежать від термінів оплати.

Вивчення ділової репутації та фінансових можливостей клієнта повинно ставитись в основу кредитної політики підприємства. Для покупців, період співпраці з якими є досить значним необхідним є застосування аналізу дотримання платіжної дисципліни протягом минулих періодів, а також розрахунок основних показників фінансового стану (показники ліквідності, коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, рентабельності активів, власного капіталу, коефіцієнт автономії). Ці показники допоможуть встановити спроможність дебітора швидко погасити заборгованість, визначити наскільки успішна діяльність компанії з точки зору можливості генерувати доходи та оцінити ризик несплати заборгованості [2, с. 131].

Інформацію, яка отримана від вивчення фінансового стану покупця можна узагальнити в спеціальному документі – кредитному файлі, в якому дані аналізу наведені в двох блоках: інформаційному та розрахунковому. Ведення такого документу дозволить накопичувати дані про дотримання кредитних умов партнером та про його фінансовий стан загалом.

На основі даних зібраних в кредитному файлі доцільно здійснювати групування покупців за рівнем кредитоспроможності, яке передбачає виділення наступних категорій покупців: покупці, яким кредит може бути наданий в максимальному обсязі; покупці, яким кредит може бути наданий в обмеженому обсязі, що може бути визначений з урахуванням припустимого ризику неповернення боргу; покупці, яким кредит не надається.

Отже, для ефективного функціонування підприємства необхідно постійно контролювати динаміку обсягів і структуру дебіторської заборгованості, розробити ефективну кредитну політику й аналізувати вплив результатів цієї політики на динаміку таких показників: ліквідності, оборотності дебіторської заборгованості, прибутковості. Також необхідно проводити якісний аналіз результатів управлінських рішень, що стосуються кредитної політики.

Аналіз дебіторської заборгованості є одним із ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю. Проблема оплати дебіторської заборгованості, визначення допустимого рівня засобів, які вилучаються на дебіторську заборгованість, розробка оптимальної політики управління нею є достатньо важливою і потребує глибокого вивчення.

#### Література:

1. *Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - 2009. - № 4. - С.136-140.*

2. *Панасейко І.М. Аналіз дебіторської заборгованості як важливої складової оборотних активів / І.М. Панасейко, Т. В. Петрук // Вісник Дніпропетровського національного університету. – 2010. – № 39. – С. 129-133.*

3. *Телін С.В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / С.В. Телін // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності' 2011. Вісник запорізької державної інженерної академії. – 2011. – С.102-107.*