

підприємств, платоспроможний інвестор — це головні складові середовища в якому втілюється система інвестиційного контролінгу.

Список використаних джерел:

1. Контролінг інвестиційних проектів: перспективи розвитку в Україні/ Т.Є. Качанова, К.В. Шевель// Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: № 4 (221) -2015. -С. 85-88.
2. Основні проблеми та перспективи розвитку інвестиційного контролінгу на підприємствах водного транспорту/Шкурко Є.Л.//Економіка та управління національним господарством: -2013. - С. 148-153.
3. Проблеми та перспективи організації системи контролінгу на підприємствах України/ А.І. Бутенко// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. Науковий журнал. №1 (78).- 2015. -С. 148-154.

УДК 330.342.17:336.27 336

Петренко М. О.,

студентка VI курсу, факультету фінансів

Науковий керівник – Чепка В. В.,

к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Контролінг дебіторської заборгованості

Актуальність дослідження теоретичних і прикладних проблем впровадження контролінгу дебіторської заборгованості обумовлена тим, що контролінг необхідний для забезпечення ефективної діяльності організації. Адже для оцінки фінансового стану організації використовується категорія швидколіквідних активів, складовою частиною яких є дебіторська заборгованість. Аналіз і контроль за рухом дебіторських боргів є одними з

найважливіших факторів максимізації норми прибутку, збільшення ліквідності, кредитоспроможності та мінімізації фінансових ризиків.

Дебіторська заборгованість – один з елементів оборотних активів організації, що представляє собою кредитування покупців (замовників) з моменту відвантаження готової продукції до перерахування на розрахунковий рахунок в банку платежу за неї [1, с. 18].

Ключовою роллю управління дебіторською заборгованістю є встановлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують своєчасне і достатнє надходження коштів для можливості здійснення платежів кредиторам.

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики організації, спрямованої на розширення обсягу продажів продукції і полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпечення своєчасної її інкасації [2, с. 42].

Досягнення високих результатів роботи організацій передбачає управління процесом формування, розподілу і використання дебіторської заборгованості. Тому варто розглянути основні проблеми управління дебіторською заборгованістю, які мають більшість організацій в сучасних умовах і внести пропозиції щодо вдосконалення організації контролінгу дебіторської заборгованості:

1. Головним інструментом контролю дебіторської заборгованості є реєстр «старіння дебіторської заборгованості». Реєстр представляє собою таблицю, яка містить неоплачені суми рахунків, які групуються за періодами прострочення платежу. Тому можна запропонувати наступну практику: затримка платежу протягом 60 днів допустима (з них 30 днів відводиться на претензійно-позовну роботу), проте при перевищенні цього терміну відповідальний центр фінансової відповідальності починає активно працювати з контрагентом з приводу повернення дебіторської заборгованості. В разі ж прострочення більше,

ніж на 60 днів, до роботи з клієнтом підключається департамент правового забезпечення і департамент безпеки.

2. У кожній організації є контрагенти, які з тих чи інших причин не мають можливості погасити свої боргові зобов'язання. Тому можна запропонувати наступні методи врегулювання дебіторської заборгованості: 1) залік вимог, що передбачає взаємозалік і погашення власних кредиторських зобов'язань під дебіторську заборгованість; 2) відстрочка платежу (якщо термін платежу за договором поставки товарів, робіт, послуг закінчився, а контрагент не може погасити борг, організація може укласти з ним додаткову угоду про надання відстрочки платежу за винагороду).

3. Для отримання інформації про фінансовий стан і оцінки платоспроможності дебіторів можна використовувати сучасні спеціалізовані комплекси з перевірки юридичних осіб.

Варто зазначити, що існують нові форми розрахунків з дебіторами, наприклад, рефінансування дебіторської заборгованості. Однією з основних форм є продаж боргів (факторинг). Тобто об'єктом факторингової угоди є грошові вимоги, що виникли у постачальника до покупців, яким була реалізована продукція на умовах відстрочення платежу. В якості суб'єктів угоди виступають: постачальник товарів (робіт, послуг), покупець товарів (робіт, послуг) і фінансовий агент (кредитна організація або фактор-компанія) [3, с. 799].

Механізм реалізації факторингу полягає в наступному: постачальник поступившись дебіторською заборгованістю факторові, отримує від останнього 60-90% суми боргу, а решта 40-10% депонуються на спеціальному рахунку в якості компенсації за ризик. Тільки після оплати дебіторами постачальника поставленої їм продукції фінансовий агент повертає решту суми за вирахуванням вартості факторингового обслуговування.

Таким чином, в сучасних ринкових умовах господарюючі суб'єкти змушені приділяти значну увагу контролінгу дебіторською заборгованістю. При побудові політики управління даними оборотним активом організація може скористатися не тільки традиційними, а й інноваційними методами та інструментами управління, зокрема факторингом. Адже необхідно прагнути до мінімізації дебіторської заборгованості кожного покупця і інших дебіторів, що зменшить потребу в позикових джерелах фінансування і позитивно позначиться на ефективності діяльності організації.

Список використаних джерел:

1. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія /Н. С. Акімова, О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш, О. О. Говоруха. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 285 с.
2. Данильчук І.В. Контролінг – як засіб управління дебіторською заборгованістю / І.В. Данильчук // Економічний вісник університету. – 2012. – № 19. – С. 41-44.

УДК 336.64

A. Pykulska,

Student of Master's program "Corporate financial management"

I. Ivanets,

PhD, Associate professor

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The ways of improving financial position of the enterprise

It's important to perform an analysis of company financial position in order to see how the company is performing compared to earlier periods of time and how the company's performance stands up against other competitors in its industry. This financial analysis enables to identifying the financial strengths and weaknesses of the firm by properly establishing the relationship between the items of balance sheet and profit and loss account. Moreover, it attempts to measure the firm's liquidity, solvency, profitability and other indicators that the business is conducted