

2) лізингова угода більш гнучка, ніж позика, оскільки надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат;

3) лізинг передбачає 100% кредитування і не вимагає негайного початку платежів, що дозволяє без різкого фінансового напруження оновлювати виробничі фонди, придбавати коштовне майно;

4) лізингове майно не враховується у лізині оодержувача на балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно;

5) лізингові платежі відносяться на витрати виробництва (собівартість) лізингоодержувача і відповідно знижують оподаткований прибуток;

6) для лізингоодержувача знижується ризик морального і фізичного старіння майна, оскільки майно не купується у власність, а береться в тимчасове користування;

7) виробник отримує додаткові можливості збуту продукції, оскільки обмежене фінансування інвестицій часто не дозволяє підприємствам своєчасно оновлювати технологічну систему.

В умовах розвиненої ринкової економіки у процес лізингової діяльності залучені значні фінансові ресурси, тому комерційні банки не можуть залишати лізинг поза сферою своєї діяльності. Розвиток лізингової діяльності в Україні потребує мобілізації значних обсягів грошового банківського капіталу для фінансування лізингових операцій, купівлі устаткування з метою його подальшого використання. У свою чергу, створення конкурентного середовища на фінансовому ринку буде спонукати банки до активного розширення лізингового кредиту. Також значну перспективу має використання вітчизняними підприємствами лізингу у сфері міжнародної торгівлі, що дозволить фінансувати купівлю Україною сучасної техніки та буде сприяти розвитку інтеграційних процесів. За допомогою міжнародних лізингових компаній окремі підприємства матимуть нагоду придбати в користування необхідне устаткування із зарубіжних ринків

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Морозов Р.Ю., студент ОКР „Магістр”, спец. „Фінанси”*

**Науковий керівник – Аранчій В.І., к.е.н., професор*

Існування дебіторської заборгованості в ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора вчасно виконують свої фінансові зобов'язання.

Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до найбільш ліквідних активів не гарантує надходження грошових коштів з боку дебітора. Неможливо говорити про ефективну структуру активів підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості складає 40-50% від суми оборотних активів. Тому для підприємства досить важливим питанням є управління дебіторською заборгованістю як на стадії формування дебіторської заборгованості, так і на стадії її інкасації.

Управління дебіторською заборгованістю – це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства.

Управління цим процесом передбачає прийняття управлінських рішень щодо протилежних процесів: зменшення безнадійної дебіторської заборгованості з одного боку, і зростання обсягів реалізації – з іншого.

Процес управління повинен бути спрямований на вирішення наступних основних завдань:

- мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості;
- мінімізація недоотриманого доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих в дебіторську заборгованість;
- перебудова управління за допомогою маркетингу в умовах неплатежів;
- раціональне використання різних механізмів повернення боргів.

Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму управління портфелем дебіторської заборгованості методика передбачає виконання таких етапів:

- 1) формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- 2) визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
- 3) моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення;
- 4) розробка змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу;
- 5) оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості.

Формування політики моделі управління дебіторською заборгованістю дозволяє підприємству зменшити ймовірність зростання безнадійних боргів, контролювати фінансові надходження, забезпечити зростання інвестиційних можливостей.

При цьому слід враховувати характер та джерела виникнення дебіторської заборгованості, тип підприємства, стадію його життєвого циклу, стан ринкової кон'юнктури та інші фактори.

Комплексне вирішення проблеми оптимізації структури дебіторської заборгованості, а також прискорення терміну її погашення можливе за допомогою диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.