МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра економіки підприємства
(повна назва кафедри)

Кваліфікаційна робота

другий (магістерський)
(рівень вищої освіти)

на тему Управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві

Виконав: студент II курсу, групи ПТБ-18-1мз
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та
(код і назва спеціальності)
біржова діяльність

освітньої програми Економіка підприємства та
(назва освітньої програми)
управління бізнесом

Гуній Тетяна Ігорівна
(ініціали та прізвище)

Керівник в.о. зав. каф. ЕП, к.е.н, доц. Дробишева О.О.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент нач. від. п.с.п.м. Баневич С.В.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя
2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та назва)
Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом
(назва освітньої програми)
Спеціалізація _____
(код та назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о.зав. кафедри ЕП Дробишева О.О.
« 17 » січня 2020 року Проект

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)

Туник Тетяні Ігорівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

1 Тема роботи (проекту) Управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві.

керівник роботи к.е.н., доц. Дробишева О.О.,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом ЗНУ від « 10 » вересня 2019 року № 1539-С
2 Строк подання студентом роботи 17.01.2020
3 Вихідні дані до роботи праці вітчизняних та зарубіжних науковців, законодавчі й нормативні акти України, звітні та статистичні матеріали підприємства
4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретико-методичні аспекти управління дебіторською заборгованістю. Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства. Шляхи підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю промислових підприємств.

5 Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

6 Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Дробишева О.О. в.о. зав. каф. ЕП. доцент	17.09 Дроб	17.09
2.	Дробишева О.О. в.о. зав. каф. ЕП. доцент	21.10 Дроб	21.10
3.	Дробишева О.О в.о. зав. каф. ЕП. доцент	20.11 Дроб	20.11

7 Дата видачі завдання 17.09.2019

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Огляд літературних джерел за темою дослідження	20.09.2019	
2.	Розділ 1. Теоретико-методичні аспекти управління дебіторською заборгованістю	18.10.2019	
3.	Розділ 2. Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства	18.11.2019	
4.	Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю промислових підприємств	20.12.2019	
5.	Подання на нормоконтроль	27.12.2019	

Студент _____ Т. Ї. Тупік
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту) Дроб О.О. Дробишева
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер Сот Ю.К. Сотченко
(підпис) (ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

Тунік Тетяна Ігорівна. Управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві.

Кваліфікаційна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, науковий керівник О. О. Дробишева. Запорізькій національний університет. Інженерний інститут. Факультет економіки та менеджменту.

Виконаний аналіз управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства. Обґрунтовано концептуальні підходи щодо управління дебіторською заборгованістю. Доведена економічна ефективність запропонованих заходів щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю та вирішення проблем її формування та погашення в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, ОБОРОТНІСТЬ, ФАКТОРИНГ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПРОСТРОЧЕНА ЗАБОРГОВАНІСТЬ.

ABSTRACT

Tetiana Tunik. The accounts receivable management of an industrial enterprise.

Qualification work for the degree of master's degree in specialty 076– Enterprise, trade and stock exchange activity, scientific director O.O. Drobysheva. Zaporizhzhya National University. Engineering Institute. Faculty of Economics and Management.

The analysis of receivables management of an industrial enterprise is performed. Conceptual approaches to managing accounts receivable are substantiated. The economic effectiveness of the proposed measures for the effective management of accounts receivable and the solution of problems of its formation and redemption in a market economy have been proved.

Keywords: RECEIVABLES, MANAGEMENT, TURNOVER, FACTORING, EFFICIENCY, EFFECTIVE DEBT.

АННОТАЦИЯ

Туник Татьяна Игоревна. Управление дебиторской задолженностью на промышленном предприятии.

Квалификационная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 076 – Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность , научный руководитель к.е.н., доц. А.О.Дробышева. Запорожской национальный университет. Инженерный институт. Факультет экономики и менеджмента.

Выполнен анализ управления дебиторской задолженностью промышленного предприятия. Обоснованы концептуальные подходы к управлению дебиторской задолженностью. Доказана экономическая эффективность предложенных мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженностью и решения проблем ее формирования и погашения в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ, ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ, ФАКТОРИНГ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП……8
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ……12
1.1 Економічна сутність дебіторської заборгованості та її вплив на економічний стан підприємства ……..……12
1.2 Методичний інструментарій аналізу та оцінки дебіторської заборгованості ……...……21
1.3 Аналіз сучасного стану та проблем формування дебіторської заборгованості промислових підприємств ……...…..27
Висновки до розділу 1 ……...….34
2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА…….37
2.1 Загальна характеристика підприємства……..…37
2.2 Аналіз дебіторської заборгованості підприємства……...…..44
2.3 Проблеми управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві……..….54
Висновки до розділу 2 ……...….64
3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ……...67
3.1 Концептуальні підходи щодо управління дебіторською заборгованістю……..….67
3.2 Заходи щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю та вирішення проблем її формування та погашення ……....74
3.3 Економічна ефективність заходів управління дебіторською заборгованістю в умовах ринкової економіки……83
Висновки до розділу 3 ……..…..91
ВИСНОВКИ……..….93
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ……....98

ДОДАТОК А ……..…….104
ДОДАТОК Б …….……..106
ДОДАТОК В ……...107
ДОДАТОК Г ……...111

ВСТУП

Тема кваліфікаційної роботи «Управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві» є актуальною, що пояснюється наступним. Сучасний стан економіки, наростаюча конкурентна боротьба серед підприємств усіх галузей в сукупності з високою кількістю неблагонадійних контрагентів і низьким рівнем фінансової дисципліни підприємств в цілому викликає зростання дебіторської заборгованості.

Питання ефективного управління дебіторської заборгованості має високу ступінь актуальності і особливу важливість для менеджменту промислових підприємств. Адже на сьогоднішній день дебіторська заборгованість є інструментом збільшення обсягу реалізації продукції, що в наслідку сприяє збільшенню прибутку промислового підприємства з урахуванням встановленої кредитної політики організації та періодом інкасації дебіторської заборгованості. Аналіз зміни структури дебіторської заборгованості дає можливість в динаміці простежити позитивні і негативні тенденції в оперативності управління фінансами підприємства. Дебіторська заборгованість як невід'ємна частина операційного, фінансового та виробничого циклу має вплив на всі аспекти діяльності організації, на її ефективність і підсумкові результати господарювання.

В умовах ринкової економіки підприємства зазнають значних ризиків, тому стан фінансових ресурсів повинен відповідати умовам ринку і потребам самого підприємства. Стан дебіторської заборгованості впливає на ліквідність балансу і платоспроможності підприємства, а отже в кінцевому рахунку й на фінансову стійкість підприємства. На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, ліквідність та платоспроможність підприємства є однією з найважливіших умов їх господарської діяльності. Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватись за плановими платежами та терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп господарської діяльності, є однією з

вимог фінансової стабільності підприємства та його конкурентоспроможності.

Окремі методичні та організаційні аспекти формування дебіторської заборгованості та її погашення досліджували Бланк І.А., Боровик О.А., Кривоконь О.С., Боярко В.Р., Вахрушина Н., Куршин А., Пінчук Т.А., Теницька Н.Б., Гришко Ю.С. та багато інших. Проблемам управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання приділяють увагу фахівці-економісти Кияшко О.М., Лищенко О.Г., Мамонт Т., Нашкерська М.М., Савчук В.П. Щодо методики здійснення економічного аналізу дебіторської заборгованості висвітлювали свої думки Гнатенко Є.П., Єдинак Т.С., Попович П.Я., Савицька Г.В. та іні.

Класифікацією дебіторської заборгованості займалися багато вчених-економістів таких, як: М. Д. Білик, Т. М. Малькова, Н. М. Новікова, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Лисенко та інші. Проте серед науковців щодо цього немає єдиного погляду.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємств задля визначення шляхів підвищення ефективності.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають наукове та практичне значення:

– дослідити економічну сутність дебіторської заборгованості та її вплив на економічний стан підприємства;
– дослідити методичний інструментарій аналізу та оцінки дебіторської заборгованості;
– провести аналіз сучасного стану та проблем формування дебіторської заборгованості промислових підприємств;
– провести аналіз дебіторської заборгованості підприємства ПрАТ «Запорізька кондитерська фабрика»;
– визначити проблеми управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві;
– запропонувати заходи щодо підвищення ефективності управління

дебіторською заборгованістю;

– визначити економічну ефективність заходів щодо оптимізації управління дебіторської заборгованості на підприємстві в умовах ринкової економіки.

Методи дослідження: методи економічного аналізу, опис, узагальнення, систематизація, порівняння, синтез та аналіз, дедукція та індукція.

Об'єкт дослідження: процеси управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Запорізька кондитерська фабрика».

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти управління дебіторською заборгованістю.

Інформаційна база науково-дослідницької роботи: статистичні матеріали, періодичні статті, монографії з теми дослідження, праці вітчизняних та закордонних науковців, а також публікації з питань аналізу дебіторської заборгованості підприємств. Практична частина дослідження побудована на матеріалах ПрАТ «Запорізька кондитерська фабрика» за 2016-2018 роки, даних особистих спостережень.

Теоретичною та методичною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові конференції та теоретичні розробки вітчизняних за зарубіжних вчених з питань управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Методи дослідження: загальнонаукові методи (дедукція, індукція, аналіз, синтез, опис, узагальнення, систематизація, порівняння), спеціальні методи (структурно-функціональній аналізу, коефіцієнтний аналіз, метод компонентного аналізу).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у тому, що у кваліфікаційній роботі розвинуто теоретичні основи щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю з урахуванням сучасного стану та проблем формування дебіторської заборгованості промислових підприємств на промисловому підприємстві.

Практичне значення отриманих результатів полягає у отриманні заходів

щодо оптимізації управління дебіторської заборгованості та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві в умовах ринкової економіки, які дозволяють отримати економічну ефективність заходів.

Основні положення про результати кваліфікаційної роботи доповідались та обговорювались на науково-практичних конференціях, зокрема:

1) «Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти.» (м. Запоріжжя, 27 жовтня 2018 року)

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку посилань з 62 найменування, 4 додатка. Робота викладена на 103 сторінках машинопісного тексту, містить 16 таблиць, 16 рисунків. Обсяг основного тексту магістерської роботи складає 97 сторінок.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

1.1 Економічна сутність дебіторської заборгованості та її вплив на економічний стан підприємства

Реалізація управлінських функцій підприємством щодо дебіторської заборгованості зумовлює необхідність вирішення таких завдань, як дослідження економічної сутності дебіторської заборгованості та її виникнення у сучасних умовах господарювання.

Процес реалізації продукції є завершаючою ланкою фінансово-господарської діяльності підприємства, результатом якої є виручка від реалізації. Взаємовідносини між підприємством та покупцями і замовниками регулюються договорами [1, с. 44]. Так, саме розрахунки по виконанню контрактів, договорів, угод є однією з найактуальніших тем в обліку в умовах ринкової економіки. Від того, як проводяться розрахунки з покупцями і замовниками, як ведеться облік розрахунків з покупцями і замовниками буде залежати подальша діяльність підприємства, фінансові результати від неї. На сьогодні більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту та нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами.

Передумовою дослідження питань аналізу й управління дебіторською заборгованістю є визначення поняття «дебіторська заборгованість» та її економічного змісту. В економічних джерелах з фінансово-економічного аналізу, із бухгалтерського обліку поняття заборгованості узагальнено і майже не розглядається. Дебіторська заборгованість за умови існування ймовірності отримання підприємством майбутніх економічних вигід та можливості достовірного визначення її суми належить до активів підприємства, тобто формує його майно. Вчені не дійшли єдиної думки щодо визнання дебіторської заборгованості, що потребує вивчення її поняття (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Аналіз поняття «дебіторська заборгованість»

Назва джерела	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»
Бланк І.О. [2, с. 268]	Сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується.
Білик М.Д. [3, с. 25]	Матеріальні ресурси, які не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства.
Бутинець Ф.Ф. [4, с. 98]	Сума заборгованостей підприємств на певну дату.
Бріхгем Є.Ф. [5, с. 632]	Суми, очікувані до надходження від клієнтів за вже продані товари.
Грабова Н.М., Добровський В.М. [6, с. 214]	Заборгованість інших підприємств та осіб нашому підприємству
Кияшко О.М. [7, с. 12]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати.
Лігоненко Л.О. [8, с. 82]	Включені до майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин.
Орлова В.К. [9, с. 145]	Сума заборгованості юридичних або фізичних осіб, які в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи.
Стоун Д., Хітчинг К. [10, с. 214]	Це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин із ними.
Сурніна К.С. [11, с. 13]	Майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів.
Федорченко О.Є. [12, с. 11]	Сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому.
Черненко Л.В. [13, с. 184]	Права (вимоги), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору, на повернення боргів платниками та фінансовий ресурс, що тимчасово вилучений із кругообігу і підлягає поверненню у майбутньому.
М(С)БО 39 [14]	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку
П(С)БО 10 [15]	Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю
П(С)БО 13 [16]	Один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що дає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства

Отже, з економічної точки зору дебіторська заборгованість розглядається як складова частина оборотних активів підприємства. Більшість наведених

визначень є частковими, потребують доповнення, не розкривають сутності дебіторської заборгованості або розглядають її тільки з певної точки зору.

Визначення поняття дебіторської заборгованості окремими авторами є неповним, оскільки одна і та ж проблема вивчається ними під різним кутом:

- через представлення дебіторської заборгованості лише у формі грошових коштів;
- характеризують борг як грошову суму, що взята в позику;
- поняття заборгованості розглядається лише з боку кредитора, а наявність іншої сторони, яка має свої зобов'язання упущена;
- визначають дебіторську заборгованість як вкладення грошових коштів в оборотні активи або як кошти у розрахунках, що не розкриває повністю сутності поняття;
- не вказано наявність фактору часу, який в результаті впливатиме на класифікацію дебіторської заборгованості.

Таким чином, однозначного визначення дебіторської заборгованості в дослідженнях вчених не існує, визначимо основні підходи до трактування цього поняття:

1) як сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, що підлягають погашенню;

2) як вкладення грошових коштів в оборотні активи або як кошти у розрахунках;

3) як сума боргів юридичних та фізичних осіб підприємству;

4) права на повернення боргу, боргові вимоги;

5) як сума заборгованості дебіторів на певну дату.

Більш зрозумілим було б наступне визначення дебіторської заборгованості: дебіторська заборгованість – це зобов'язання боржника з передачі майна, виконання робіт, надання послуг, сплаті грошових коштів на визначену дату. Наведене визначення відображає реальний стан дебіторської заборгованості, враховує основний критерій класифікації – строк погашення.

Крім того, дебіторську заборгованість можна розглядати в трьох аспектах:

по-перше, як засіб погашення кредиторської заборгованості;

по-друге, як частину продукції, проданої покупцям, але ще не оплаченої;

по-третє, як один із елементів оборотних активів, які фінансуються за рахунок власних або позикових коштів.

У сфері горизонтальних відносин з партнерами і контрагентами дебіторська заборгованість утворюється у межах виконання договірних зобов'язань, в яких дане підприємство виступає в якості особи-кредитора, що володіє майновим правом вимоги до іншої сторони зобов'язання – боржника (дебітора).

У сфері вертикальних відносин дебіторська заборгованість виникає тоді, коли в силу якихось підстав органи держави або місцевого самоврядування зобов'язані провести певні компенсаційні виплати даного підприємства.

Одночасно з визнанням дебіторської заборгованості відбувається її класифікація за певними критеріями: строком погашення та зв'язком із нормальним операційним циклом; об'єктами, щодо яких виникла дебіторська заборгованість; своєчасністю погашення.

За строком погашення дебіторська заборгованість може бути довгостроковою і поточною. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв'язок із нормальним операційним циклом. Згідно з п. 4 П(С)БО 10 [15], довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців із дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців із дати балансу [15]. Критерієм класифікації заборгованості на поточну і довгострокову є операційний цикл.

Дебіторська заборгованість також класифікується за об'єктами, щодо яких вона виникла, внаслідок цього виділяють такі види дебіторської

заборгованості:

1) заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця;

2) заборгованість, забезпечена векселями;

3) надані позики;

4) дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;

5) дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);

6) інша дебіторська заборгованість.

Залежно від своєчасності погашення дебіторська заборгованість поділяється на: дебіторську заборгованість, строк оплати якої не настав (строкову дебіторську заборгованість) дебіторську заборгованість, не сплачену в строк (прострочену), у тому числі сумнівну і безнадійну. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої є невпевненість у її погашенні боржником [15]. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [15].

Можна виділити ще два особливі види дебіторської заборгованості:

1) відстрочені податкові активи – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах і виникає, коли обліковий прибуток є меншим за податковий прибуток (відображаються у рядку 1045 Балансу, форма № 1); методологічні засади відображення в обліку відстрочених податкових активів регламентуються П(С)БО 17 [17];

2) витрати майбутніх періодів – витрати, здійснені у звітному періоді, але які будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати в майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів і витрат (відображаються в рядку 1170 Балансу, форма № 1). До витрат майбутніх періодів належать витрати, пов’язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів;

сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового полісу, передоплата періодичних видань.

За ступенем забезпечення виділяється дебіторська заборгованість забезпечена і не забезпечена різними способами, передбаченими законодавством і договором (застава, поручительство, банківська гарантія і т. д.). Дана група важлива і з юридичної точки зору при стягненні заборгованості з дебіторів [18, с. 38].

Також класифікуємо дебіторську заборгованість за формою погашення: монетарна та немонетарна та за контрагентами (заборгованість вітчизняних дебіторів та заборгованість іноземних дебіторів).

Викладені погляди і окремі прийоми класифікації дебіторської заборгованості можна представити у вигляді таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Класифікація дебіторської заборгованості [19, с. 182]

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1) за терміном погашення: очікуваний термін погашення реальний термін погашення	а) короткострокова; б) довгострокова. а) термінова (строкова); б) прострочена; в) відстрочена
2) за ступенем забезпечення	а) забезпечена; б) незабезпечена
3) за формою погашення	а) монетарна; б) немонетарна
4) за контрагентами	а) вітчизняних дебіторів; б) іноземних дебіторів

Така класифікація розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості й дасть змогу глибше провести фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Отже, класифікація дебіторської заборгованості в сучасних умовах ринкової економіки відіграє важливу роль в ефективності господарської діяльності організації, сприяє покращенню діагностики заборгованості підприємства, орієнтуючись на більш глибоке дослідження.

Виникнення дебіторської заборгованості – нормальна ознака фінансово-

господарської діяльності підприємства. Кожен суб'єкт господарювання зацікавлений в оптимізації її обсягу. Це зумовлено тим, що скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу.

Для будь-якого підприємства дебіторська заборгованість має важливе значення, тому що за своїм змістом вона є інструментом кредитування дебітора за отримані ним товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі. Розмір дебіторської заборгованості залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві.

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

На думку Т.С. Єдинак, виникнення дебіторської заборгованості – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарських операцій. Проте на її розмір та структуру впливає ряд факторів, які можна поділити на три основні групи:

1) загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);

2) галузеві фактори (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї);

3) внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент підприємства тощо).

Перераховані фактори впливають на виникнення та обсяг дебіторської заборгованості. Їх врахування при здійсненні відносин з контрагентами допоможе уникнути ризиків відсутності розрахунків [20, с. 55].

Тирінов А.В. зазначає, що передумовою виникнення дебіторської заборгованості є надання товарного (комерційного) кредиту покупцям продукції, товарів, робіт, послуг або надання інших активів (майно, грошові кошти) у борг іншим видам контрагентів підприємства [21, с. 115].

Здебільшого причиною зростання дебіторської заборгованості є відсутність коштів на розрахункових рахунках підприємств в основному через неплатежі за поставлену ними готову продукцію, виконані роботи та надані послуги.

До основних причин виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві можна віднести:

1) невідповідність обсягу грошової маси, що знаходиться в обігу, вартісному обсягу продукції, що випускається, надаваних послуг і платежів у бюджетній сфері;

2) низьку платіжну дисципліну покупців і загальний економічний стан галузей, до яких вони відносяться;

3) брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності;

4) порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами;

5) зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства;

6) значне випередження процентних банківських ставок у порівнянні з темпами інфляції (у кілька разів) і практична недоступність отримання кредитів, особливо довгострокових, для більшості підприємств;

7) відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти і подальше знецінювання гривні;

8) нерозвиненість практики факторингу;

9) недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості;

10) недосконаліть якості аналізу дебіторської заборгованості і послідовності у використанні його результатів [22, с. 27].

Причинами збільшення статей дебіторської заборгованості можуть бути:

– необачна кредитна політика підприємства щодо покупців;

- неплатоспроможність або банкрутство деяких споживачів;
- занадто високі темпи нарощування обсягу продажів;
- труднощі в реалізації продукції.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства [23, с. 182].

Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність простроченої створює фінансові труднощі, оскільки підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплат заробітної плати. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні термінів погашення належних йому платежів [25, с. 14].

Важливе значення має давність утворення дебіторської заборгованості, необхідно встановити, чи немає в її складі сум, не реальних для стягнення, або таких, за якими минають строки позовної давності. Якщо такі виявлено, то необхідно терміново вжити заходів для їх стягнення (оформлення векселів, звернення в господарський суд тощо).

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів.

Таким чином, реалізація управлінських функцій підприємством щодо дебіторської заборгованості зумовлює необхідність вирішення таких завдань, як дослідження економічної сутності дебіторської заборгованості та її

виникнення у сучасних умовах господарювання. З метою запобігання втрат і визнання підприємства неспроможним, кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути до якнайбільшого скорочення дебіторської заборгованості.

1.2 Методичний інструментарій аналізу та оцінки дебіторської заборгованості

Недоотримання коштів по дебіторській заборгованості є однією із проблем управління нею. Адже через таке управління можна впливати на обсяг прибутку підприємства і на ризики, що пов'язані з ним. Аналізуючи фінансовий стан підприємства доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. При проведенні такого аналізу доцільно враховувати специфіку підприємств, організацій, фірм, сезонність їх роботи, зв'язки з покупцями та постачальниками, конкретну виробничу ситуацію на підприємстві, тощо.

Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність. Дебіторська заборгованість входить до складу оборотних активів та впливає на показники фінансового стану. Для функціонування підприємства досить важливе значення має управління й аналіз дебіторської заборгованості. Розглядаючи фінансовий стан підприємства, доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. При її дослідженні необхідно керуватися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», у якому визначено методологічні засади формування бухгалтерського обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про дебіторську заборгованість. Вона виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганами, замовниками, працівниками.

Одним із найбільш складних і дискусійних питань є методика проведення економічного аналізу дебіторської заборгованості в підприємствах.

Це пов’язано з проблемою неплатежів. В умовах інфляції для покупців дебіторська заборгованість є джерелом кредитування їх діяльності на дуже вигідній основі, тому, що виступає як безвідсотковий кредит. Внаслідок цього необхідно застосовувати ефективні управлінські дії спрямовані на регулювання її величини. Щоб зробити висновок про правильність і збалансованість обраної кредитної політики необхідно постійно аналізувати дебіторську заборгованість за термінами давності, аналіз фактичних термінів, протягом яких здійснюється повернення заборгованості. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дає можливість оцінити можливу величину доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які затримали оплату.

Методика проведення аналізу деяких фахівців-науковців подано у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Трактування методики аналізу дебіторської заборгованості різними науковцями

Автор	Методика проведення аналізу дебіторської заборгованості	Виявлені недоліки
1	2	3
Гнатенко Є.П. [25, с. 14]	Аналіз динаміки, структури за термінами і видами виникнення для виявлення прострочених та безнадійних боргів, порівняльний аналіз з кредиторською заборгованістю.	Проблема вивчення причин виникнення кожного виду дебіторської заборгованості, виходячи із конкретної ситуації на підприємстві.
Єдинак Т.С. [20, с. 56]	Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості, класифікація видів заборгованості для її ефективного управління, визначення суми резерву сумнівних боргів.	Проблема диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування
Савицька Г.В. [28, с. 156]	Аналіз причин зміни дебіторської заборгованості. Оцінка її якості та ліквідності. Швидкість інкасації дебіторської заборгованості. Збитки від невчасного її погашення.	Відсутній аналіз кредиторської заборгованості, та розробка узгодження кредитної політики суб’єкта господарювання відносно управління заборгованістю.

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Нашкерська М.М. [26, с. 18]	Аналіз дебіторської заборгованості за термінами давності. Аналіз фактичних термінів, впродовж яких здійснюється повернення заборгованості шляхом визначення середнього терміну отримання платежів, середнього рівня інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість.	Не знайдено шляхи збалансування кредитної політики підприємства та інкасації дебіторської заборгованості.
Попович П.Я. [27, с. 88]	Аналіз стану дебіторської заборгованості: динаміка, величина, склад і рух. Розглядається сумнівна і безнадійна заборгованість. Аналіз кредиторської заборгованості.	Проблема розробки узгодження кредитної політики підприємства стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Авторами висловлюються різні думки щодо проведення аналізу дебіторської заборгованості у процесі прийняття управлінських рішень. Недоліки які зазначені свідчать про відсутність єдиного підходу щодо методики аналізу дебіторської заборгованості та потребує подальшого розвитку і вдосконалення [29, с. 163]. Для ефективного управління діяльності суб'єкта господарювання не тільки потрібно здійснювати кількісний аналіз показників оцінки поточного стану та стратегічно важливих перспектив управління активами підприємства. Доцільно застосовувати якісний аналіз. Основне його завдання – це виявлення видів продукції за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги найбільш важливих клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства, основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість.

Отже, аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребує зовнішній і внутрішній аналіз, виявлення ризиків і загроз щодо неповернення, визначення середньої величини дебіторської заборгованості, її частку у загальній сумі оборотних активів підприємства, оцінку дебіторської заборгованості за строками погашення тощо. Систему

показників для оцінки стану та якості дебіторської заборгованості наведено у таблиці А.1 Додатку А. Отже, серед основних показників аналізу якісного стану дебіторської заборгованості пропонуються наступні:

1) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз), кількість оборотів, швидкість обороту, (рази).

2) Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз), кількість днів.

3) Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз), у відсотках.

4) Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз), %.

5) Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз), коефіцієнт (частка одиниці).

6) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз), кількість оборотів, швидкість обороту, (рази).

7) Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз), кількість днів.

Аналіз розрахунків на основі цих коефіцієнтів покаже стан дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання за досліджуваний період, а також дасть можливість визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю [30, с. 24].

Крім того, доцільно провести аналіз дебіторської заборгованості за строками утворення, тому що тривалі неплатежі відволікають засоби з господарського обороту. Аналітик, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, повинен зосередити увагу на найдавніших боргах і звернути увагу на великі суми заборгованості.

На основі даних дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості та факторів, що впливають на них, визначають залежність показників часток дебіторської та кредиторської заборгованостей, використовуючи економетричні моделі.

Для визначення економетричних моделей залежностей показників часток дебіторської і кредиторської заборгованостей від факторів застосовується метод найменших квадратів. Використовуються такі позначення [31, с. 866]:

у – частка дебіторської заборгованості області у відсотках до загальної величини по Україні;

z – частка кредиторської заборгованості області у відсотках до загальної величини по Україні;

x1 – перший фактор – роздрібний товарооборот, млрд. грн.;

x2 – другий фактор – середньомісячна заробітна плата, грн.;

x3 – зайнятість населення, млн. осіб;

x4 – грошові доходи населення, млрд. грн.;

x5 – валовий регіональний продукт у фактичних цінах, млрд. грн.

Вибір кращої економетричної залежності для *y* або *z* здійснюється з множин трьох варіантів для кожного виду дебіторської і кредиторської заборгованості:

1) a0 + a1x1 + a2x2 +a3x3 + a4x4 + a5x5,

2) a0 + a2x2 +a3x3 + a4x4 + a5x5,

3) a0 +a3x3 + a4x4 + a5x5,

Критерієм відбору кращої залежності є найбільше значення коефіцієнта множинної детермінації *R2* та найменше значення відносної стаціонарної похибки H [24, с. 15].

Для визначення коефіцієнтів a0, a1, a2, a3, a4, a5 застосовується метод найменших квадратів – формули (1.1) – (1.3).

$$R^2 = 1 - \frac{G}{D}, \tag{1.1}$$

$$H = 100 \times \frac{\sqrt{G}}{Y_c}, \tag{1.2}$$

$$H = 100 \times \frac{\sqrt{G}}{Z_c}, \tag{1.3}$$

де G - середня сума квадратів відхилень теоретичних значень показника від фактичних;

D – дисперсія для показника;

Yc – середнє значення показника y;

*Z*c – середнє значення показника z [27, с. 88].

Коефіцієнт еластичності показника y по *i*-му фактору обчислюється за формулою (1.4):

$$E_i = \frac{ai \times yi}{y_c}. \quad (1.4)$$

А для показника Z за формулою (1.5):

$$E_i = \frac{bi \times xi}{z_c}. \quad (1.5)$$

Дані економетричних залежностей показників структури дебіторської та кредиторської заборгованостей дають змогу розрахувати коефіцієнти еластичності та прогнози цих показників на перспективу для кожної компанії, які можна використати для визначення впливу кожного фактора на показник.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що збільшення дебіторської заборгованості ініціює додаткові витрати підприємства на:

– збільшення обсягу роботи з дебіторами;

– збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості (збільшення періоду інкасації);

– збільшення втрат від безнадійної дебіторської заборгованості.

Тому одним із завдань фінансового менеджера по управлінню дебіторською заборгованістю є визначення ступеня ризику неплатоспроможності покупців, розрахунок прогнозного значення резерву по

сумнівних боргах, а також надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями.

Крім того, дебіторська заборгованість – елемент оборотних коштів, її зменшення впливає на позитивний результат коефіцієнта покриття. Відповідно до цього, фінансові менеджери повинні вирішувати не тільки завдання зменшення дебіторської заборгованості, але і її балансування з кредиторською. При аналізі співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованостями необхідно здійснювати аналіз умов комерційного кредиту, що надається фірмі постачальниками запасів.

1.3 Аналіз сучасного стану та проблем формування дебіторської заборгованості промислових підприємств

Неплатежі виникли на початку 1990-х років на макрорівні. Після того, як вони перейшли на рівень підприємств, почалося постійне, безперервне зростання дебіторської заборгованості. Для визначення напрямків вирішення проблеми зростання дебіторської заборгованості підприємств України необхідно виділити як можна більш повну систему її формування та погашення.

Для підприємств, що функціонують на ринках різних секторів економіки, питання вдосконалення системи управління дебіторської заборгованості – один з найважливіших на поточний момент.

Аналіз зміни структури дебіторської заборгованості дає можливість в динаміці простежити позитивні і негативні тенденції в оперативності управління фінансами підприємства. Дебіторська заборгованість як невід'ємна частина операційного, фінансового та виробничого циклу має вплив на всі аспекти діяльності організації, на її ефективність і підсумкові результати господарювання [32, с. 84]. Дебіторська заборгованість в умовах сучасної економічної кризи – одна з найбільш важливих складових фінансової політики і стратегії підприємства в цілому, її структура і розміри однозначно мають глобальний вплив на всі аспекти стану підприємства, його фінансової стійкості

і позиціонування на ринку.

Аналіз статистичних даних щодо динаміки дебіторської заборгованості на підприємствах України за 2013-2018 рр. (рисунок 1.1) показав, що обсяги такої заборгованості дійсно щороку збільшуються [33].

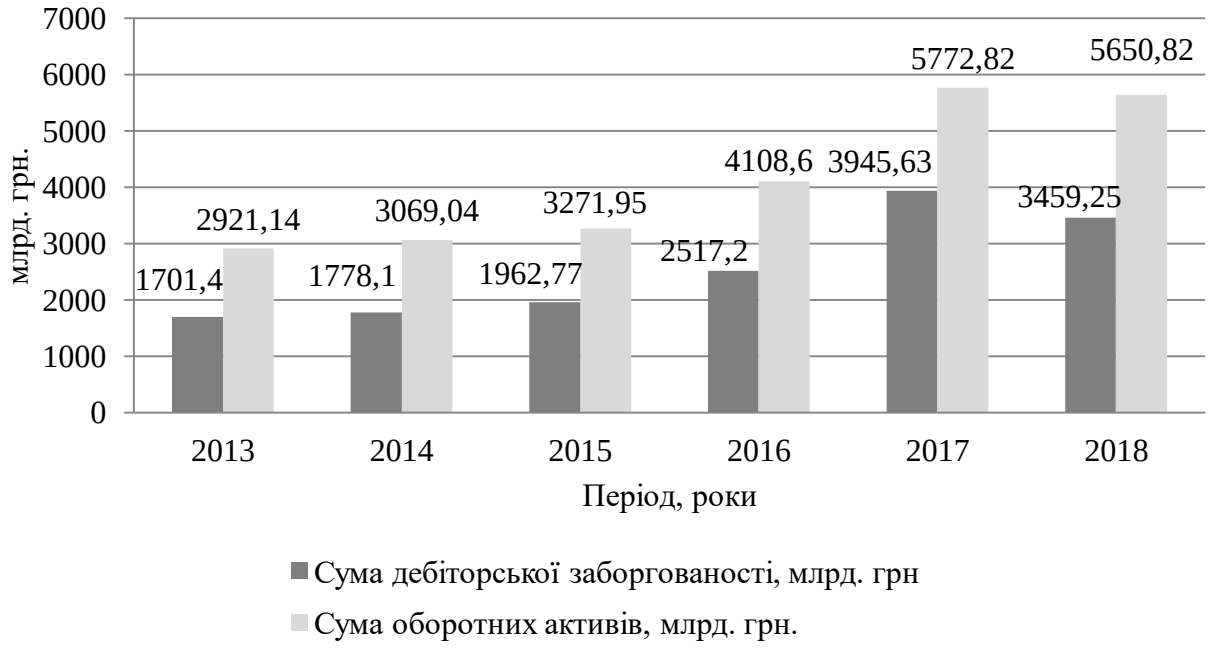

Рисунок 1.1 – Динаміка дебіторської заборгованості підприємств України (2013-2018 рр.), млрд. грн.

Збільшення обсягів дебіторської заборгованості спричинює погіршення фінансового стану підприємств, їх платоспроможності та ліквідності. На це можуть впливати:

1) зовнішні фактори: стан економіки країни, рівень інфляції, нестабільність курсу національної валюти, податкова система і зміни у законодавстві;

2) внутрішні: обсяги реалізації продукції та її конкурентоспроможність, особливості маркетингової політики підприємства, забезпечення дебіторської заборгованості тощо.

З результатів дослідження видно, що частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств України коливається в межах 58-68% (рисунок

1.2), що є досить високим показником та потребує контролю з метою стабільного розвитку підприємств.

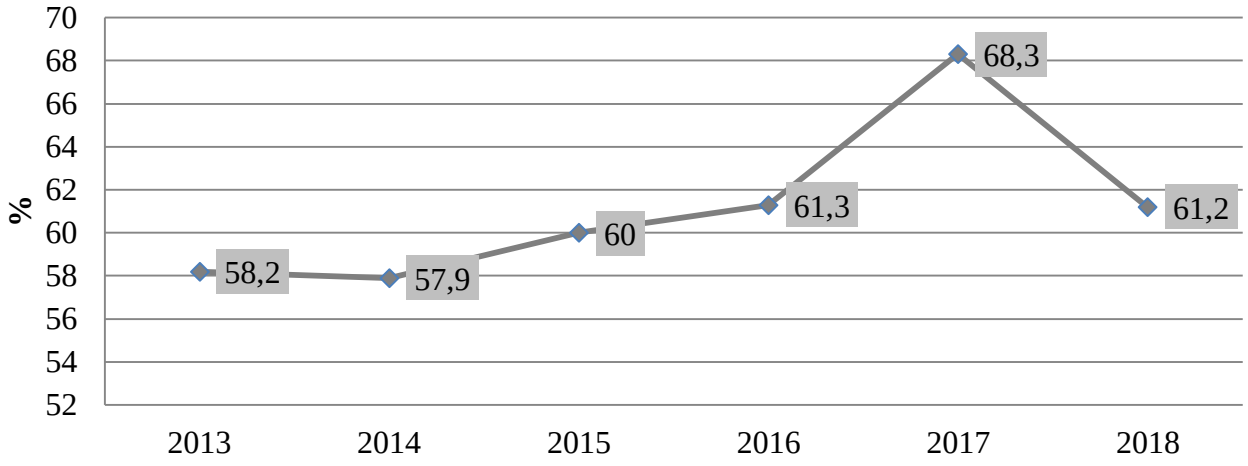

Рисунок 1.2 – Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств України (2013-2018 рр.), %

За даними Державної служби статистики України найбільша річна величина дебіторської заборгованості відмічена у підприємств промисловості (до 800 тис. грн.) та у підприємств, що ведуть оптову та роздрібну торгівлю (700 тис. грн.). З 2013 року величина дебіторської заборгованості промислових підприємств України збільшилась з 469817 грн. до 776315 грн. – у 2018 році [22]. За п’ятирічний період темп росту дебіторської заборгованості промислових підприємств склав 165,24%.

За даними Головного управління статистики Запорізької області величина дебіторської заборгованості щорічно зростає (рисунок 1.3).

Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємств, зниження їх конкурентних переваг на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємств.

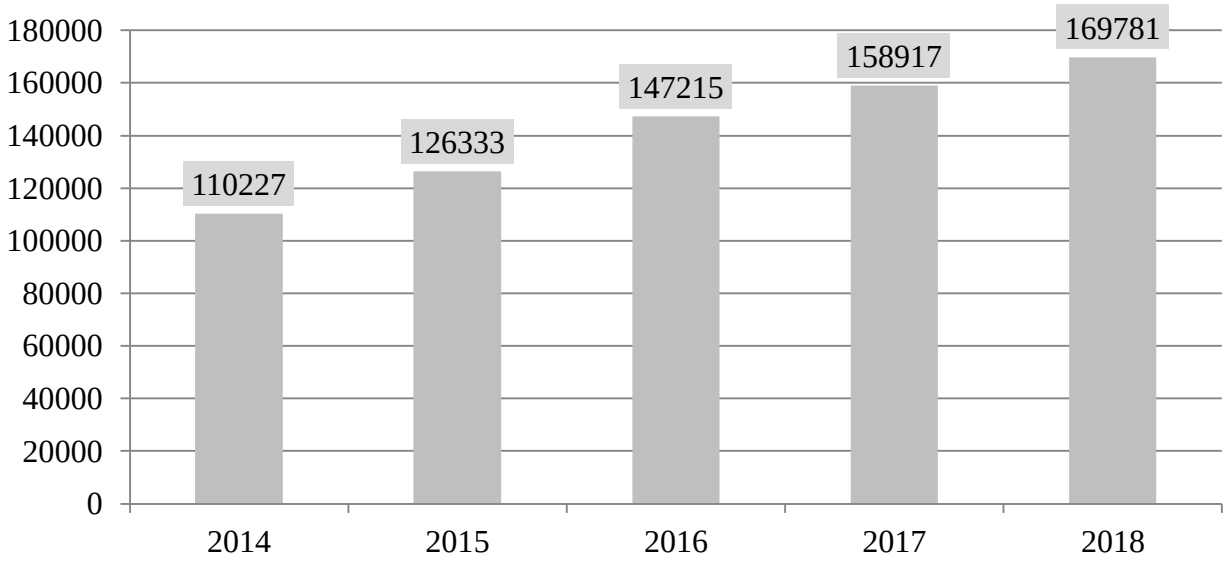

Рисунок 1.3 – Розмір дебіторської заборгованості підприємств Запорізької області, 2014-2017 рр., млн. грн., складено за даними [34]

Реалізовувати продукцію з відстрочкою платежів і вилучати з обороту власний оборотний капітал – вимога ринкової конкуренції. Та якщо ця частина поточної дебіторської заборгованості цілком закономірна, оскільки зумовлюється конкуренцією, то інша, а саме прострочена й безнадійна дебіторська заборгованість, є результатом порушення платіжної дисципліни.

Аналізуючи виручку підприємства в динаміці, можна судити про становище підприємства на ринку, його конкурентоспроможності, про ліквідності товарів, що реалізуються підприємством, маркетингової та збутової діяльності, ефективності роботи відділу продажів.

В таблиці 1.4 подано обсяг реалізованої продукції, товарі та послуг підприємств Запорізької області. Використано статистичні дані з розділу « Економічна діяльність» – діяльність підприємств:

а) Показники діяльності підприємств по містах обласного значення та районах (архівні дані за 2014-2018 рр.) [34].

б) Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності (архівні дані за 2014-2018 рр.) [34].

Таблиця 1.4 – Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання Запорізької області у 2014-2018 році, млн. грн.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсол. зміни	Темп приросту, %
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)	138093,4	183707,1	217571	304353,8	322514,3	184421	133,55
Величина дебіторської заборгованості	110227	126333	147215	158917	169781	59554	54,03
Доля дебіторської заборгованості в загальному продажі, %	79,82	68,77	67,66	52,21	52,64	-27,18	-34,05
Оборотні активи	802957,9	147451,3	193248,8	181367,6	204328,6	-598629	-74,55
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	13,73	85,68	76,18	87,62	83,09	69,36	505,29

Джерело: розраховано автором за даними [34]

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання Запорізької області показує тенденцію зростання, що є позитивним явищем. За останні 5 років він зріс на 184421 млн. грн. або на 133,55%. Між тим, дебіторська заборгованість також має тенденцію до зростання – вона збільшилась на 59554 млн. грн. або на 54,03%.

Слід відмітити, що приріст обсягу реалізованої продукції, товарів та послуг підприємств Запорізької області перевищує приріст дебіторської заборгованості, що сприяє зниженню частки дебіторської заборгованості у загальному обсязі продажів. Це може бути викликано тим, що підприємства знизили обсяги продажів в борг своїм контрагентам.

Але не зважаючи на позитивну динаміку проаналізованих показників, частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі продажів більше 50

відсотків. Тобто більша половина продажів відпускається в борг. Як вже зазначалось, це свідчить про вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємств, зниження їх конкурентних переваг на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємств.

Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств Запорізької області щорічно зростає. За останні 5 років вона зросла на 69,36 відсоткових пунктів (див. рисунок 1.4).

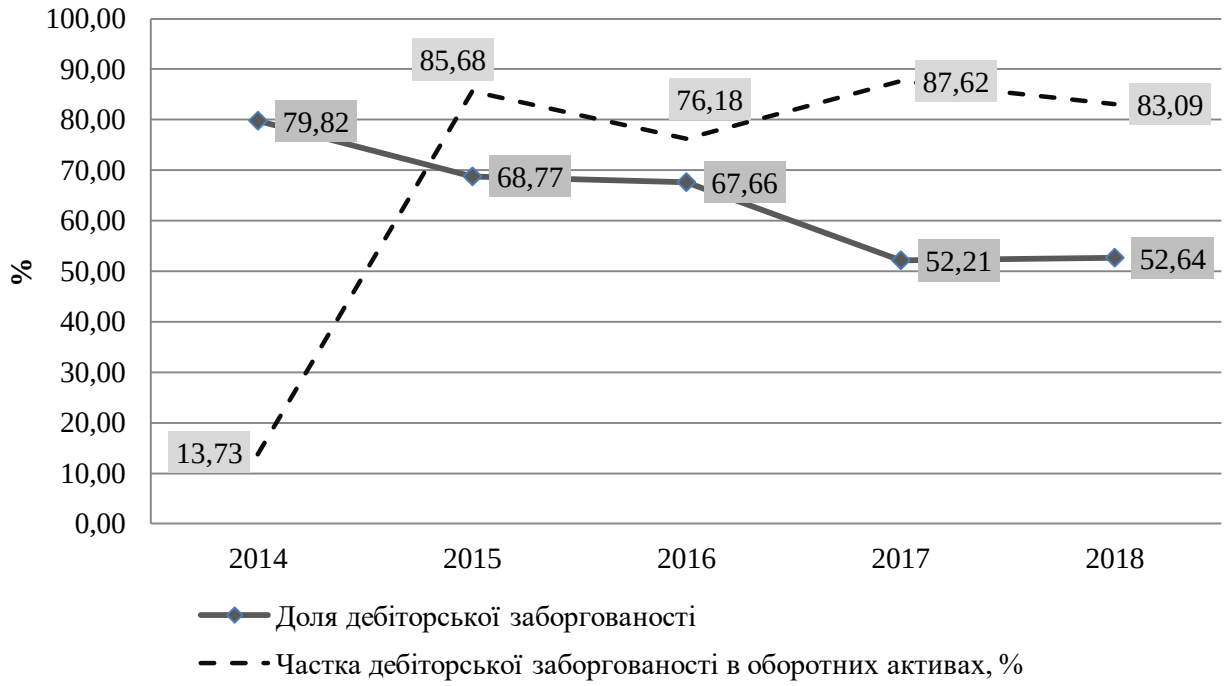

Рисунок 1.4 – Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах та загальному обсязі продажів підприємств Запорізької області у 2014-2018 рр., %

Домінування дебіторської заборгованості в структурі загальної вартості оборотного капіталу свідчить про його нераціональне використання. Так, підприємства, які мають дебіторську заборгованість позбавлені можливості направляти кошти в оборотні активи для подальшого виробництва, не кажучи про розвиток, тобто технічне оновлення, інноваційні заходи тощо. підприємств за великою часткою дебіторської заборгованості у складі оборотних активів

позбавлені можливості розвиватись. Не маючи кошти для вливання в оборотні активи такі підприємства залучають в обіг кредиторську заборгованість.

Зокрема, на тлі приросту дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств упродовж 2014-2018 рр. на 90,08 % кредиторська заборгованість виросла на 85,83%, тобто на кожну гривню кредиторської заборгованості припадало від 0,83 до 0,87 грн дебіторської заборгованості. Це свідчить про те, що 95,3% коштів, які підприємства залучали у формі кредиторської заборгованості, податкового боргу чи кредиту, використовувалися у сфері обігу, котра не забезпечує додаткового збільшення обсягів оборотного капіталу у сфері виробництва. До того ж погашення кредиторської заборгованості лише підвищує рівень виконання поточних зобов'язань, а прострочення періоду її погашення понад термін позовної давності, хоч і підвищує інший операційний дохід, але руйнує довіру до підприємства, а отже, і господарські зв'язки. При цьому списання не погашеної в установлений термін дебіторської заборгованості регулюється законодавством, що призводить до збільшення витрат підприємства. Також на зміну рівня виручки впливає ефективність кредитної політики організації, основним об'єктом якої є дебіторська заборгованість. Зі збільшенням розмірів дебіторської заборгованості збільшується виручка підприємства. У сукупності з якісною структурою дебіторської заборгованості це говорить про ефективне використання товарного кредиту як інструменту збільшення реалізації товарів [35, с. 18].

Отже, факторами виникнення дебіторської заборгованості на українських промислових підприємствах можуть бути наступні, що виникають у зовнішньому оточенні підприємства:

1) ефективність грошово-кредитної політики центрального банку та комерційних банків, фондів;
2) стан на фінансових ринках;
3) рівень інфляції;
4) конкурентоспроможність продукції та послуг;
5) стан сегментів товарного ринку;

6) фінансова стабільність і підтримка бізнесу;

7) стан галузі.

Це можна пояснити таким чином, що підприємства не одержують своєчасно оплату за свої товари у зв'язку зі станом зовнішнього середовища, і виникає ланцюгова реакція неплатежів, що призводить до утворення дебіторської заборгованості і затримки розрахунків зі своїми кредиторами; неправильне встановлення термінів і умов договорів, невраховані ризики, що можуть призвести до незапланованого збільшення розмірів дебіторської заборгованості [36, с. 23]. Це вказує на необхідність мінімізації дебіторської заборгованості та подальшого наукового удосконалення управління нею, яке, на нашу думку, можливе лише через удосконалення окремих управлінських функцій, зокрема економічного контролю. Розміри дебіторської заборгованості та їхня динаміка прямо чи опосередковано визначають характер управлінських рішень у виробничо-фінансовій сфері.

Зміна дебіторської заборгованості прямо або побічно впливає на всі фінансові показники підприємства. Стосовно впливу дебіторської заборгованості на прибуток, то тут мова йде про прострочену величину дебіторської заборгованості, про витрати, що враховуються при розрахунку прибутку, необхідних для її обслуговування і можливе переведення простроченої заборгованості в сумнівну і нереальну до стягнення, і як підсумок списання її – на фінансові результати діяльності організації [37, с. 369].

Вищеописані залежності наочно відображають важливість ефективного управління дебіторською заборгованістю як одного з основних факторів успішної комерційної діяльності підприємства.

Висновки до розділу 1

У процесі дослідження уточнено сутність дебіторської заборгованості за національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, узагальнено підходи до класифікації дебіторської заборгованості за різними

ознаками, що сприятиме вирішенню проблеми узагальнення інформації щодо розрахунків із дебіторами залежно від цільових потреб користувачів.

Підсумовуючи дослідження праць вчених з даної проблеми, пропонуємо розглядати дебіторську заборгованість як важливий показник фінансового стану підприємства, що вказує на суму заборгованості на користь підприємства на певний термін за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також як суму авансу для постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове документально підтверджене право вимоги оплати боргу.

Загальну класифікацію дебіторської заборгованості в системі обліку доцільно представляти в розрізі декількох рівнів, де основними визначальними чинниками є інформативність та відповідність завданням управління. Досліджена класифікація дебіторської заборгованості розкриває економічну природу різних її видів та відповідає структурі бухгалтерського балансу. Вона дає змогу згрупувати заборгованість за термінами її виникнення, за видами, за об'єктами обліку та строками непогашення.

Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність. Дебіторська заборгованість входить до складу оборотних активів та впливає на показники фінансового стану. Для аналізу використовують показники оборотності та погашення. Також проводиться аналіз термінів виникнення заборгованості.

Для ефективного управління діяльності суб'єкта господарювання не тільки потрібно здійснювати кількісний аналіз показників оцінки поточного стану та стратегічно важливих перспектив управління активами підприємства. Доцільно застосовувати якісний аналіз. Основне його завдання – це виявлення видів продукції за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги найбільш важливих клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства, основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість.

За даними Державної служби статистики України найбільша річна величина дебіторської заборгованості відмічена у підприємств промисловості

та у підприємств, що ведуть оптову та роздрібну торгівлю. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств України коливається в межах 58-68%, що є досить високим показником та потребує контролю з метою стабільного розвитку підприємств.

За даними Головного управління статистики Запорізької області величина дебіторської заборгованості щорічно зростає. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємств, зниження їх конкурентних переваг на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємств. На збільшення обсягів дебіторської заборгованості впливають як зовнішні фактори (стан економіки країни, рівень інфляції, нестабільність курсу національної валюти, податкова система і зміни у законодавстві), так і внутрішні фактори (обсяги реалізації продукції та її конкурентоспроможність, особливості маркетингової політики підприємства, забезпечення дебіторської заборгованості тощо).

Для вирішення питання недоотримання коштів по дебіторській заборгованості необхідно проводити різноманітні заходи, а саме: юридичні, економічні, психологічні, фізичні. Вміле управління дебіторською заборгованістю є невід’ємною умовою ефективного господарювання підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю має великий вплив на ліквідність, а, отже, і на зміцнення фінансового становища підприємства в цілому. Тому саме ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства.

2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Загальна характеристика підприємства

ПрАТ «Запорізька кондитерська фабрика» засновано у 1945 році. Товариство відноситься до галузі харчової промисловості та є виробником традиційних солодощів. Скорочена назва товариства – ПрАТ «ЗКФ». Продукція, яку виробляє товариство, наступна: цукерки, карамель, печиво, вафлі, халва, подарунки.

Основний виробничий корпус і офіс компанії розташовані в місті Запоріжжя по вул. Артема, 7. Саме тут встановлені основні виробничі лінії і найсучасніше високотехнологічне обладнання, що дозволяє проводити різні види грильяжних, пралінових і помадних цукерок, кілька сортів карамелі, халву і вафлі.

Для комунікації із постачальниками та споживачами продукції кондитерської фабрики ПрАТ «ЗКФ» має власний youtube-канал.

Незважаючи на те, що продукція кондитерської фабрики користується величезною популярністю на внутрішньому ринку, товариство компанія горизонти і взаємодіє з бізнес-партнерами по всьому світу. Продукція експортується в такі країни, як Латвія, Естонія, Грузія, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан, Литва, Азербайджан, Вірменія та Німеччина.

Вся продукція сертифікована і відповідає високим європейським стандартам якості. Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції представлена в Додатку Б.

Незважаючи на винятково високу якість продукції, ціни є доступними кожному покупцеві. Мета ПрАТ «ЗКФ» – задоволення потреби покупців в якісній і доступній кондитерської продукції, що володіє при цьому чудовими смаковими якостями. Для досягнення цієї мети розроблено та впроваджено систему менеджменту якості, яка відповідає всім вимогам міжнародного стандарту ISO 9001: 2008. Основні економічні показники наведено в таблиці

2.1. Джерело інформації для проведення аналізу – річна фінансова звітність (Додаток В, Додаток Г).

Таблиця 2.1 – Основні економічні показники ПрАТ «ЗКФ», 2016-2018 рр., тис. грн.

Показник	2016 рік	2017 рік	Відхилення 2017р. від 2016р.		2018 рік	Відхилення 2018 р. від 2016 р.	
			абс., тис. грн.	темп приросту, %		абс., тис. грн.	темп приросту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Обсяг виробництва у грошовій формі	99306	130933	31627	31,85	118776,4	-12156,6	-9,28
Обсяг виробництва у натуральній формі, т	3935	4537	602	15,30	4284	-253	-5,58
Обсяг реалізації у грошовій формі	110332	133091	22759	20,63	125878,9	-7212,1	-5,42
Обсяг реалізації у натуральній формі, т	3886	4527	641	16,50	4274	-253	-5,59
Собівартість реалізованої продукції	93539	114356	20817	22,25	105865	-8491	-7,43
Фінансовий результат до оподаткування	1137	-309	-1446	-127,18	131	440	-142,39
Чистий прибуток (збиток)	747	-437	-1184	-158,50	72	509	-116,48
Сукупні активи	58770	67280	8510	14,48	79691	12411	18,45
Чисельність працівників, чол.	253	257	4	1,58	257	0	0,00
Витрати на оплату праці	11763	16117	4354	37,01	16327	210	1,30
Витрати на оплату праці на 1 працівника	46,49	62,71	16,22	34,89	63,53	0,82	1,31
Продуктивність праці на 1 працівника на рік	392,51	509,47	116,96	29,80	462,16	-47,31	-9,29
Основні засоби виробничого призначення	79678	34486	-45192	-56,72	37165	2679	7,77
Фондовіддача	1,38	3,86	2,48	179,71	3,39	-0,47	-12,18
Фондомісткість	0,72	0,26	-0,46	-63,89	0,3	0,04	15,38
Фондоозброєність	314,93	134,19	-180,74	-57,39	144,61	10,42	7,77
Розрахункова вартість чистих активів	26986	38213	11227	41,60	16479	-21734	-56,88

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Статутний капітал	17416	39344	21928	125,91	17416	-21928	-55,73
Рентабельність виробництва, %	0,8	-0,38	-1,18	-147,50	0,07	0,45	-118,42
Рентабельність реалізації, %	0,68	-0,33	-1,01	-148,53	0,06	0,39	-118,18
Рентабельність власного капіталу, %	4,29	-1,11	-5,4	-125,87	0,41	1,52	-136,94
Рентабельність активів, %	1,93	-0,46	-2,39	-123,83	0,16	0,62	-134,78

Отже, за даними таблиці 2.1 можна побачити, що обсяг виробництва у 2017 році збільшився на 31627 тис. грн. або на 602 т продукції. Приріст виробництва кондитерської продукції фабрики у грошовому вимірі склав 110,63% та 106,5% у натуральному вимірі порівняно до 2016 року.

У 2018 році відбулось зменшення обсягу виробництва та реалізації у порівнянні до показників 2017 року (див. рисунок 2.1).

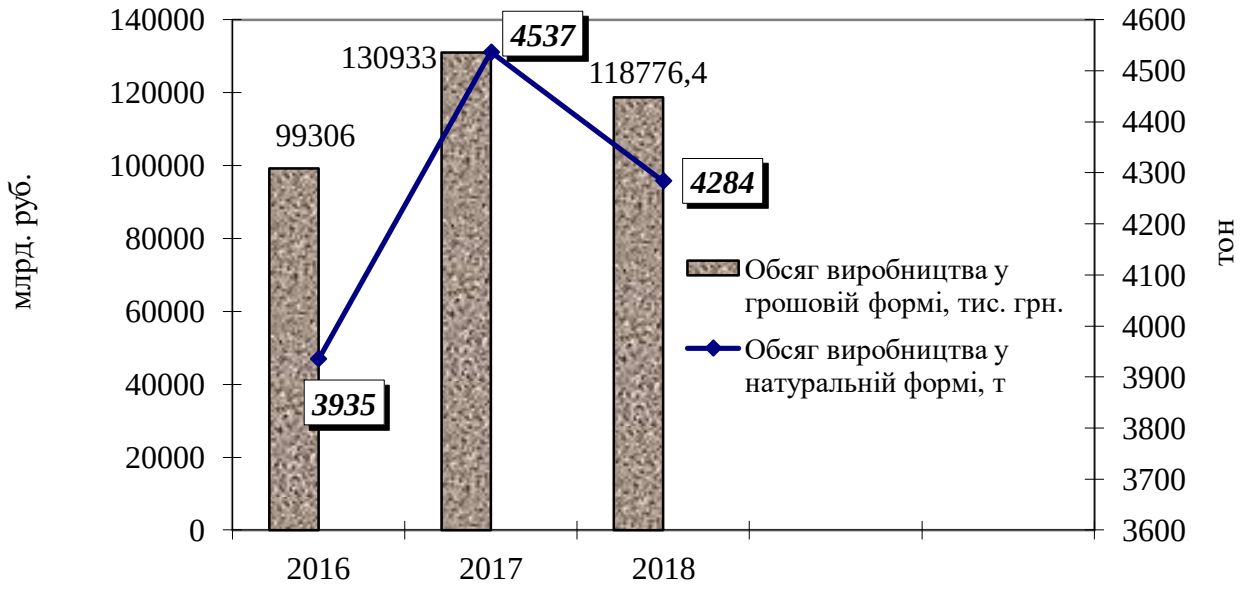

Рисунок 2.1 – Динаміка виробництва продукції ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Отже, у 2018 році відмічено спад виробництва у натуральному вимірі порівняно до 2017 року. Це обумовлено тим, що фабрика виробляє тільки

конкурентоспроможну продукцію. У зв'язку з чим переглянуто продуктову лінійку продукції та дещо скорочено виробництво у напрямах деяких видів цукерок та карамелі. Слід відмітити, що у 2018 році продуктова лінійка доповнилась виробництвом халви – 61 т у 2017 році та 81 т у 2018 році.

Обсяг реалізації у грошовій формі у 2018 році зменшився з 133091 тис. грн (2017 рік) до 125879 тис. грн. або на 7212,1 тис. грн. (-5,42%). Обсяг реалізації у натуральній формі у 2018 році склав 4274 тон, що на 253 тон менше, ніж у 2017 році, або на 5,59%. Динаміка реалізації продукції ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр. показана на рисунок 2.2.

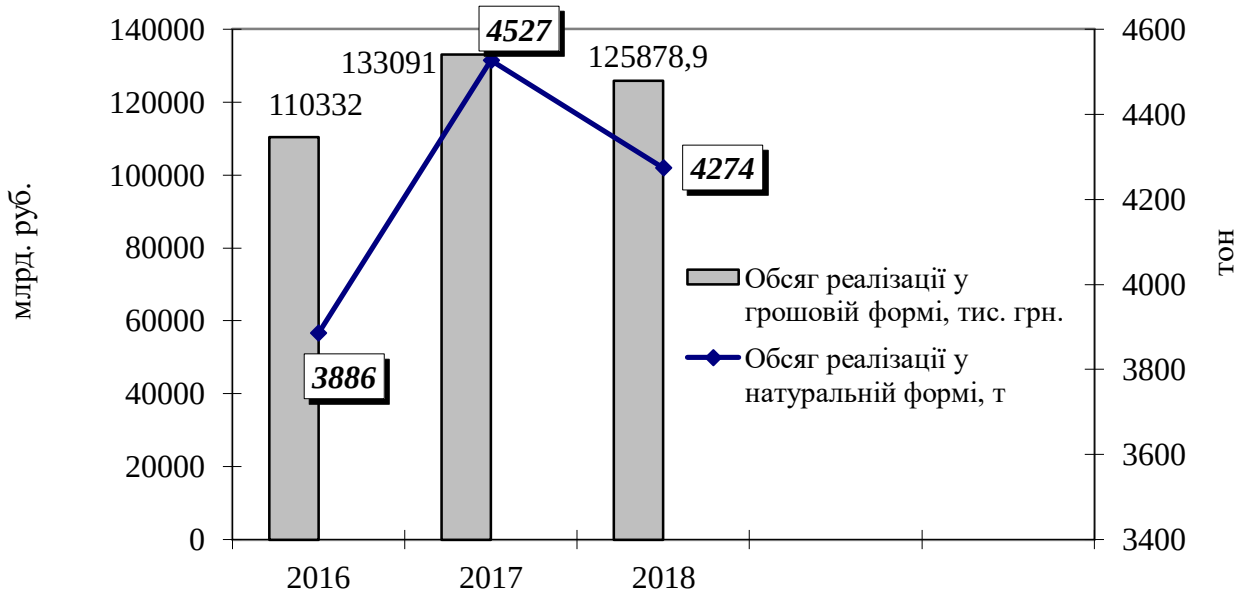

Рисунок 2.2 – Динаміка реалізації продукції ПрАТ «ЗКФ», 2016-2018 рр., тис. грн.

Між тим, якщо порівнювати 2018 рік з 2016 роком, то слід відмітити позитивну тенденцію: за підсумками останніх трьох років кондитерська фабрика наростила обсяг виробництва та реалізації своєї продукції, доповнивши продуктову лінійку та розширюючи ринок збуту, як внутрішній, так і зовнішній.

У 2017 році собівартість зростає повільними темпами, ніж виручка, що

свідчить про збільшення валового прибутку та є позитивною тенденцією. Темп росту собівартості реалізованої продукції склав 131,8%, а виторгу – 140,9%. Собівартість реалізованої продукції зменшується з 114356 тис. грн. (2017 рік) до 105865 тис. грн. у 2018 році, що пояснюється зменшенням обсягів виробництва в цьому періоді.

Фінансовий результат до оподаткування коливається із тенденцією до зменшення у 2018 році. Зменшення склало 1446 тис. грн. у 2017 році. порівняно до 2016 року. На це вплинуло зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут. У 2018 році показник зріс на 440 тис. грн.

З аналогічною тенденцією змінюється й чистий прибуток (збиток) – у 2017 році зменшується на 1184 тис. грн. порівняно до 2016 року та збільшується у 2018 році на 509 тис. грн. порівняно до 2017 року.

Сукупні активи (тобто майно підприємства) у 2017 році зросли на 8510 тис. грн. або на 14,48%. За підсумками 2018 року майно підприємства зростає на 12411 тис. грн. або на 18,45% до 2017 року. Збільшення відбулось переважно за рахунок необоротних активів та запасів.

Чисельність працівників у 2017 році збільшилася на 4 чоловіка та склала 257 чол. на кінець 2017 року та на кінець 2018 року. Витрати на оплату праці зростають у зв’язку із збільшенням чисельності та ростом мінімальної заробітної плати.

За показником продуктивності праці встановлено, що 1 працівник на рік виробляє продукції на 462,16 тис. грн., що на 47,31 тис. грн. менше, ніж у 2017 році або на 9,29%.

Основні засоби виробничого призначення у 2017 році скоротились на 45192 тис. грн. або на 56,72% порівняно до 2016 року. У 2018 році цей показник склав 37165 тис. грн., що на 2679 тис. грн. більше (або на 7,77%), ніж у 2017 році.

За період 2016-2017 рр. при одночасному рості виробництва та реалізації продукції відмічено зростання фондовіддачі на 2,48 тис. грн. та зменшення

фондомісткості на 0,46, що утворює відносну економію коштів, вкладених в основні засоби. Економія складає:

$$(0,26 – 0,72) \times 133091 = - 61221,86 \text{ тис. грн.}$$

Отже, основні фонди виробничого призначення використовуються ефективно у 2016-2017 рр.

За підсумками 2018 року у порівнянні до 2017 року основні виробничі фонди використовувались неефективно, про що свідчить зріст фондомісткості та зменшення фондовіддачі. Отже, за цей період була відносна перевитрата коштів, вкладених у основні виробничі засоби у розмірі:

$$(0,30 – 0,26) \times 125878,90 = 5035,12 \text{ тис. грн.}$$

Фондоозброєність праці робітників у 2018 році зростає на 10,42 тис. грн. на 1 робітника у зв’язку із зменшення загальної вартості основних виробничих фондів. При цьому відмічено зменшення обсягів виробництва у натуральному вимірі. Отже, основні виробничі фонди у періоді 2017-2018 рр. використовуються не досить ефективно.

Розрахункова вартість чистих активів (38213 тис. грн.) менше скоригованого статутного капіталу (39344 тис. грн.). Згідно статті 155 п.3 Цивільного кодексу України товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу до вартості чистих активів та зареєструвати відповідні зміни до статуту у встановленому порядку.

На рисунку 2.3 зображено динаміку показників рентабельності виробництва, продажу, активів та капіталу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 роки. Як видно з рисунку 2.3, показники 2016 року знижуються в динаміці і тому за рахунок отримання збитку у 2017 році показники рентабельності мають від’ємне значення. У 2018 році відмічено їх незначне збільшення.

За показниками рентабельності встановлено, що найбільш прибутковим був 2016 рік. У 2017 році фабрика отримала збиток. За підсумками 2018 року фабрика вийшла на позитивний фінансових результат, але він нижчий за 2016 рік.

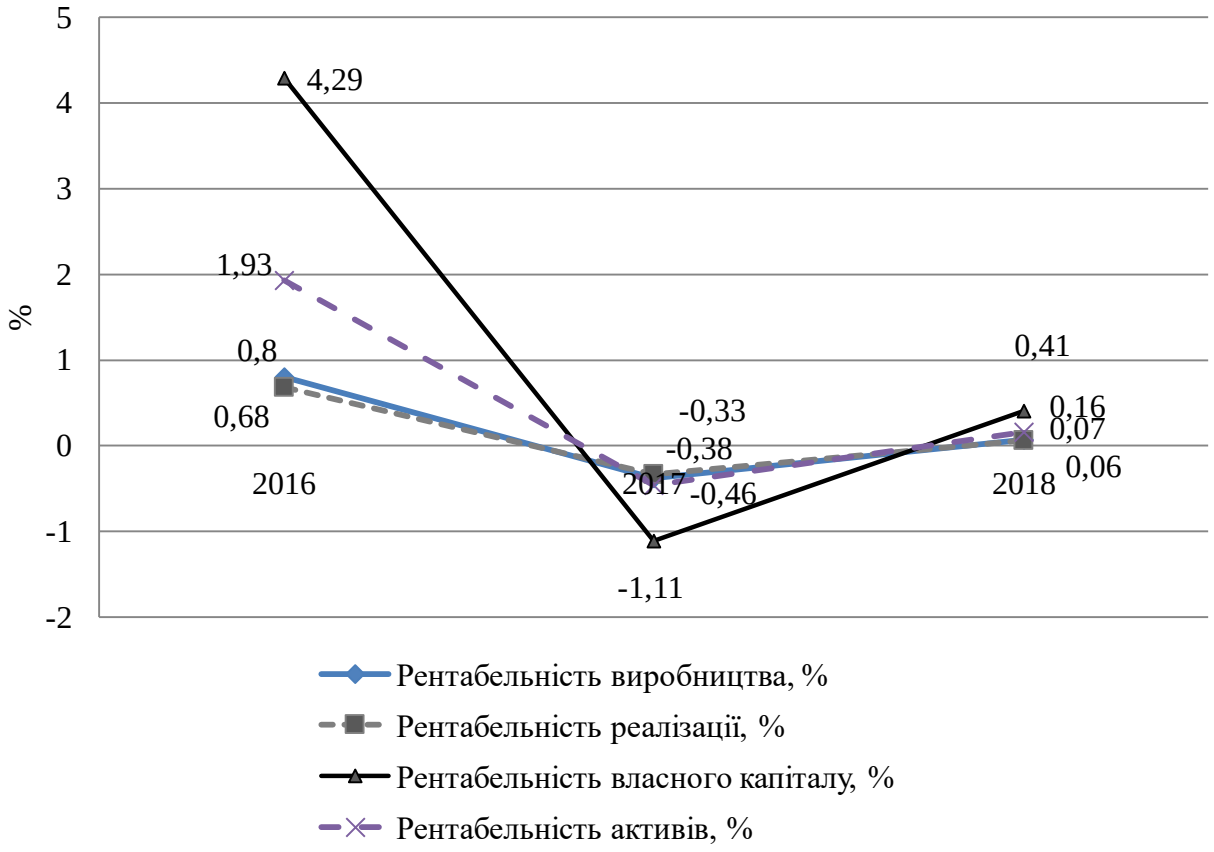

Рисунок 2.3 – Показники рентабельності виробництва, продажу, активів та капіталу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр., %

В цілому за економічними показниками можна відмітити, що негативний вплив на діяльність фабрики мало подорожчання сировини та енергоресурсів, що відобразилось на збільшенні собівартості продукції. При цьому підприємство провело ефективну збутову діяльність, що відображається зростом обсягів продажу у натуральному вимірі та у грошовому. Основні виробничі фонди використовуються ефективно, що підтверджено зростом фондовіддачі, зменшенням фондомісткості та фондоозброєності. Таким чином, за підсумками 2018 року підприємство отримало чистий прибуток та здійснювало рентабельну діяльність.

2.2 Аналіз дебіторської заборгованості підприємства

Дебіторська заборгованість відноситься до оборотних активів. Тому доцільно визначити її частку в загальному обсязі оборотних активів ПрАТ «ЗКФ» у 2016-2018 рр. В таблиці 2.2 наведено аналіз складу та структури оборотних активів підприємства за період 2016-2017 рр. за агрегованим виглядом.

Таблиця 2.2 – Склад та структура оборотних активів ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2017 рр., тис. грн.

Показник	2016 рік		2017 рік		Відхилення 2017 р. від 2016 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	у структурі, %	темп приросту, %
Запаси	11923	47,99	12626	43,59	703,00	-4,40	5,90
Дебіторська заборгованість за товари	4952	19,93	6360	21,96	1408,00	2,02	28,43
Дебіторська заборгованість за розрахунками	5755	23,16	5539	19,12	-216,00	-4,04	-3,75
Інша поточна дебіторська заборгованість	147	0,59	486	1,68	339,00	1,09	230,61
Грошові кошти та їх еквіваленти	2063	8,30	3665	12,65	1602,00	4,35	77,65
Інша оборотні активи	5	0,02	291	1,00	286,00	0,98	5720,00
Разом оборотні активи	24845	100,00	28967	100,00	4122,00	0,00	16,59

Отже, загальна величина оборотних активів має тенденцію до збільшення: на 4122тис. грн. або на 16,59% порівняно до величини 2016 року. При чому збільшення відбулось майже за всіма статтями, крім дебіторської заборгованості за розрахунками, котра зменшилась на 216 тис. грн (або на 3,75%). На збільшення оборотних активів вплинули:

1) запаси, які зросли на 703 тис. грн. або на 5,90% порівняно до 2016 року; у структурі стаття запасів зменшилась на 4,4 відсоткових пунктів;

2) товарна дебіторська заборгованість, яка зросла на 1408 тис. грн. або на 28,43%;

3) інша поточна дебіторська заборгованість – на 339 тис. грн. або на 230,61%;

4) інші оборотні активи – на 286 тис. грн.

Отже, у 2017 році найбільше на зріст оборотних активів вплинуло зростання грошових коштів та еквівалентів та товарної дебіторської заборгованості.

В таблиці 2.3 наведено аналіз складу та структури оборотних активів підприємства за період 2017-2018 рр. за агрегованим виглядом.

Таблиця 2.3 – Склад та структура оборотних активів ПрАТ «ЗКФ» за 2017-2018 рр., тис. грн.

Показник	2017 рік		2018 рік		Відхилення 2018 р. від 2017 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	у структурі, %	темп приросту, %
Запаси	12626	43,59	16221	50,40	3595	6,81	28,47
Дебіторська заборгованість за товари	6360	21,96	6237	19,38	-123	-2,58	-1,93
Дебіторська заборгованість за розрахунками	5539	19,12	7648	23,76	2109	4,64	38,08
Інша поточна дебіторська заборгованість	486	1,68	509	1,58	23	-0,1	4,73
Грошові кошти та їх еквіваленти	3665	12,65	1054	3,27	-2611	-9,38	-71,24
Інша оборотні активи	291	1,00	517	1,61	226	0,61	77,66
Разом оборотні активи	28967	100,00	32186	100,00	3219	0	11,11

За підсумками 2018 року оборотні активи зросли на 3219 тис. грн. або на 11,11% порівняно до 2017 року. Зростають запаси на 3595 тис. грн. (або на 28,47%) та дебіторська заборгованість за розрахунками на 2109 тис. грн. (або на 38,08%). Одночасне зростання запасів та дебіторської товарної заборгованості може свідчити про розширення діяльності підприємства та про те, що на дату складання звітності покупці не розрахувались за відвантажену їм продукцію через те, що дата розрахунку була обумовлена договором та ще не настала.

Негативною тенденцією є зменшення грошових коштів на 2611 тис. грн. або на 71,24% порівняно до 2017 року.

У структурі оборотних активів відбулись наступні зміни (див. рисунок 2.4).

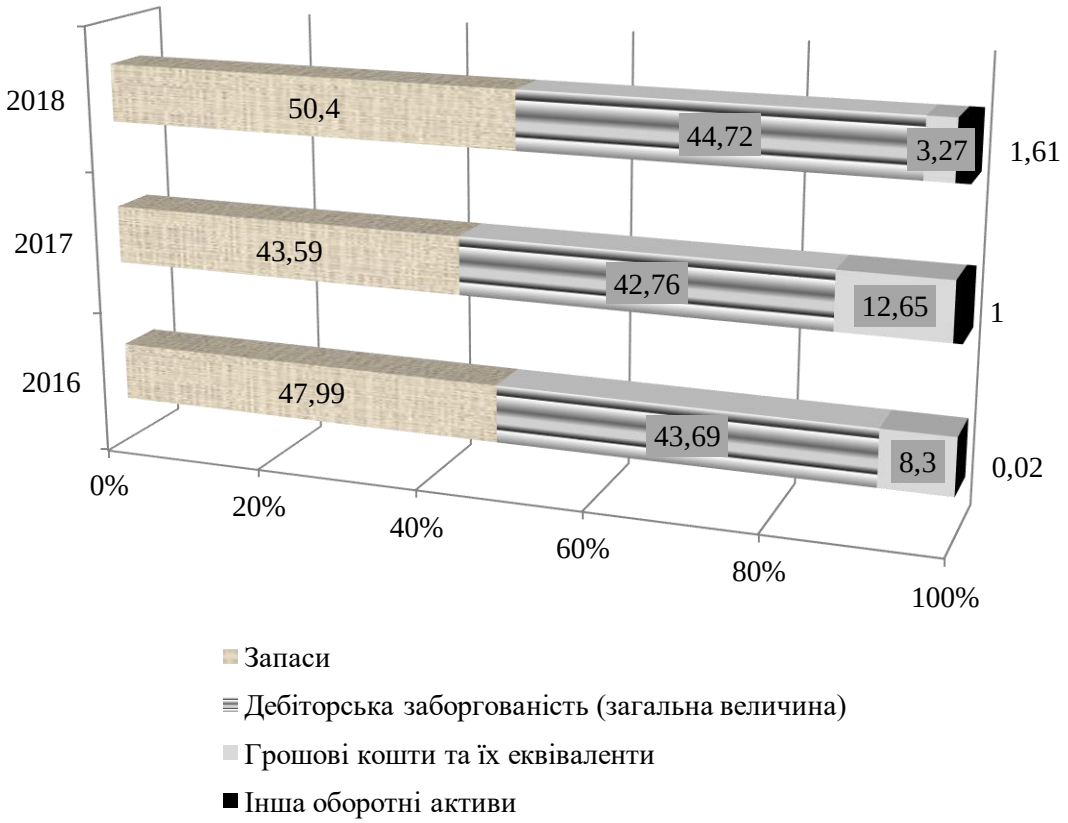

Рисунок 2.4 – Структура оборотних активів ПрАТ «ЗКФ», 2016-2018 рр., %

Отже, питома вага сукупної дебіторської заборгованості за роками складає 43,69%, 42,76% та 44,72%. За останні три роки дебіторська заборгованість зросла на 1,03 відсоткових пунктів. Зменшується частка грошових коштів та їх еквівалентів – з 8,3% до 3,27%. За такою структурою оборотних активів підприємство втрачає платоспроможність та баланс має низьку ліквідність. Висока частка дебіторської заборгованості в оборотних активах погіршує платоспроможність підприємства.

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в кошти платежу.

Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

Доцільно проаналізувати ліквідність балансу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр. Оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань. Аналіз показників ліквідності представлено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ліквідності балансу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення 2017 р. від 2016 р.	Відхилення 2018 р. від 2017 р.
Коефіцієнт загальної ліквідності (Коефіцієнт покриття), > 1 (1,5…2,5)	0,655	0,764	0,854	0,109	0,090
Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт швидкої ліквідності), ≥ 0,6	0,341	0,431	0,423	0,090	-0,007
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, 0,2…0,3	0,054	0,097	0,028	0,042	-0,069

Коефіцієнт загальної ліквідності (або коефіцієнт покриття) характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Оскільки поточні зобов'язання підприємства погашаються в основному за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань (ця вимога також випливає з «модифікованого золотого фінансового правила»). Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5…2,5, але не менше 1. Однак, за даними балансу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр. даний коефіцієнт нижче одиниці, що показує нерівність поточних активів і пасивів. Однак якщо

взяти до уваги, що ступінь ліквідності різних елементів поточних активів істотно відрізняється, можна допустити, що не всі активи будуть негайно реалізовані або ж реалізовані по повній вартості, у результаті чого можлива загроза поліпшення фінансового стану підприємства. Крім того, у підприємства повинен бути деякий обсяг виробничих запасів для продовження виробничо-господарської діяльності після погашення всіх поточних зобов'язань.

Що стосується дебіторської заборгованості, то, по-перше, можлива наявність сумнівної й навіть безнадійної заборгованості, по-друге, при необхідності термінової інкасації дебіторської заборгованості підприємство може вдатися до обліку векселів або факторингових операцій, що веде до втрати частини її суми як оплати відповідних послуг.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості [38, с. 241]. Така величина становить 34,1%, 43,1% та 42,3% від загальною суми поточної заборгованості. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6. Отже, показник показує не достатність платіжної можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів [39, с. 178]. Коефіцієнт абсолютної ліквідності згідно балансу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр. складає 0,054, 0,097 та 0,028. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2…0,3 [40, с. 258]. На практиці ж значення бувають значно нижчі, і за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливості підприємства негайно погасити свої борги, тому що малоймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги.

У загальному висновку щодо ліквідності балансу ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр. можна визначити, що найбільш ліквідних активів не вистачає для погашення поточної заборгованості, у підприємства не достатньо платіжної можливості щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.

Далі проаналізовано склад та структуру сукупної величини дебіторської заборгованості у 2016-2017 рр. (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз складу та структури сукупної величини дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр.

Показник	2016 рік		2017 рік		Відхилення 2017 р. від 2016 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	у структурі, %	темп приросту, %
Дебіторська заборгованість за товари	4952	45,62	6360	51,35	1285	-2,29	25,95
Дебіторська заборгованість за розрахунками	5755	53,02	5539	44,72	1893	0,11	32,89
у тому числі за виданими авансами	969	8,93	1700	13,73	731	4,80	75,44
з бюджетом	4786	44,09	3839	31,00	-947	-13,10	-19,79
Інша поточна дебіторська заборгованість	147	1,35	486	3,92	362	2,18	246,26
Разом дебіторська заборгованість	10854	100	12385	100	3540	0	32,61

Отже, загальна величина дебіторської заборгованості зростає переважно за рахунок збільшення товарної дебіторської заборгованості, яка зростає на 1285 тис. грн (або на 25,95%) порівняно до 2016 року та дебіторської заборгованості за розрахунками на 1893 тис. грн. або на 32,89%.

У складі дебіторської заборгованості за розрахунками найбільшу частку має заборгованість за розрахунками з бюджетом (тобто переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету), яка складає 31% від всієї заборгованості дебіторів.

Звертає увагу збільшення суми авансів, наданих іншим підприємствам у

рахунок наступних платежів, – на 731 тис. грн. або на 75,44% порівняно до 2016 року. Підприємство сплачує авансом постачальникам за сировину та отримує за це значну знижку.

Далі проаналізовано склад та структуру сукупної величини дебіторської заборгованості у 2017-2018 рр. (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Аналіз складу та структури сукупної величини дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» за 2017-2018 рр.

Показник	2017 рік		2018 рік		Відхилення 2018 р. від 2017 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	у структурі, %	темп приросту, %
Дебіторська заборгованість за товари	6360	51,35	6237	43,33	1285	-2,29	25,95
Дебіторська заборгованість за розрахунками	5539	44,72	7648	53,13	1893	0,11	32,89
у тому числі за виданими авансами	1700	13,73	3209	22,29	1509	8,57	88,76
з бюджетом	3839	31,00	4439	30,84	600	-0,16	15,63
Інша поточна дебіторська заборгованість	486	3,92	509	3,54	362	2,18	246,26
Разом дебіторська заборгованість	12385	100	14394	100	3540	0	32,61

Дебіторська заборгованість за підсумками 2018 року переважно зростає за рахунок дебіторської заборгованості за розрахунками:

1) за виданими авансами – на 1509 тис. грн. або на 88,76%;

2) з бюджетом, переважно за податком на додану вартість, – на 600 тис. грн. або на 15,63% порівняно до 2017 року. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом по сплаті ПДВ виникає тоді, коли підприємство закуповує сировину у іноземного постачальника. При розмитненні підприємство сплачує вартість товару та ПДВ, яке потім при складанні Декларації з ПДВ буде зараховано як податковий кредит. Тобто за рахунок цієї суми буде зменшено суму сплати податку з ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет.

Таким чином, основну загрозу для ліквідності та платоспроможності та загального фінансового стану складає винятково товарна дебіторська

заборгованість. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – це заборгованість покупців або замовників (контрагентів) за надану їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем).

Для наочності зміну величини дебіторської заборгованості наведено на рисунок 2.5.

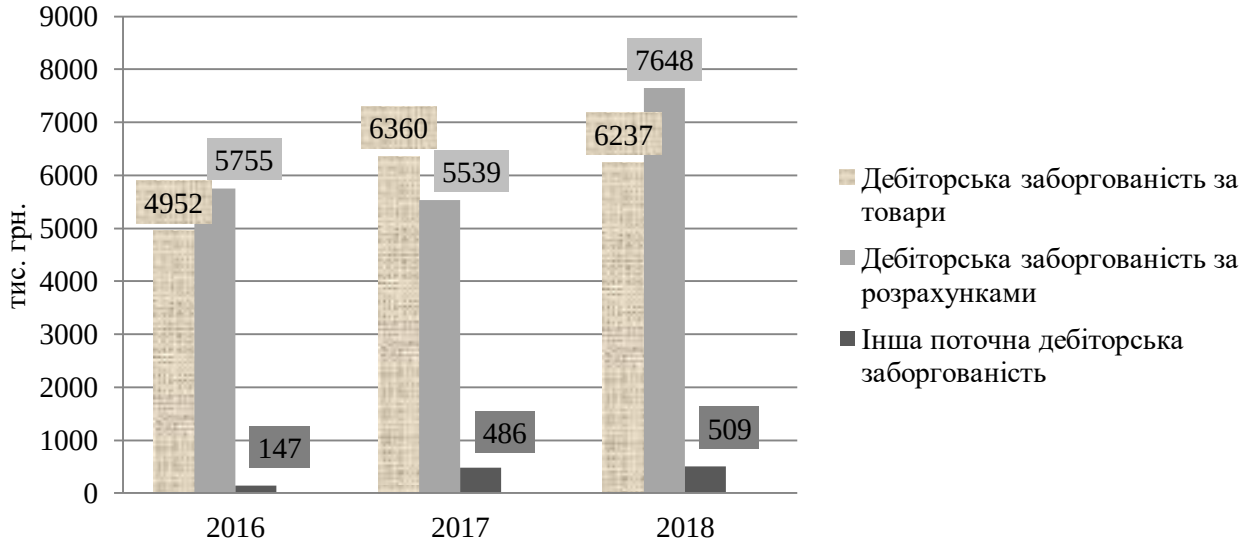

Рисунок 2.5 – Динаміка дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Отже, за даними рис. 2.5 можна побачити зріст товарної дебіторської заборгованості на 1285 тис. грн. або на 25,95% порівняно до показника 2016 року. Задля утримання існуючих і залучення нових покупців підприємство реалізовує продукцію у товарний кредит, підтримуючи таким чином встановлені обсяги реалізації продукції, завойовуючи нові ринки збуту продукції. Проте, процес кредитування контрагентів завжди супроводжується ризиком зниження прибутку в результаті розробки неефективної кредитної політики і ризиком неповернення грошових коштів. В останньому випадку є ймовірність перетворення поточної дебіторської заборгованості у безнадійну [41, с. 29].

Зростання дебіторської заборгованості може також виникати внаслідок використання неефективної кредитної політики на підприємстві, значного збільшення обсягу продажів, відсутності інформації щодо часткової або повної неплатоспроможності покупців тощо. Одним із поширених факторів зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю є порушення співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю [42, с. 24]. Постійне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може призвести до фінансової нестабільності підприємства. В такому разі компанії не уникнути залучення додаткових джерел фінансування, що, в свою чергу, також підвищує загрозу настання кризового стану на підприємстві та збільшує ризики несплати боргів самим підприємством [43, с. 189].

Дебіторська заборгованість ПрАТ «ЗКФ» у 2018 році значно не змінилась, на початку року становила 6 360 тис. грн, на кінець року 6 237 тис. грн. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилася на 18% з 32 637 тис. грн до 26 682 тис. грн. (рисунок 2.6).

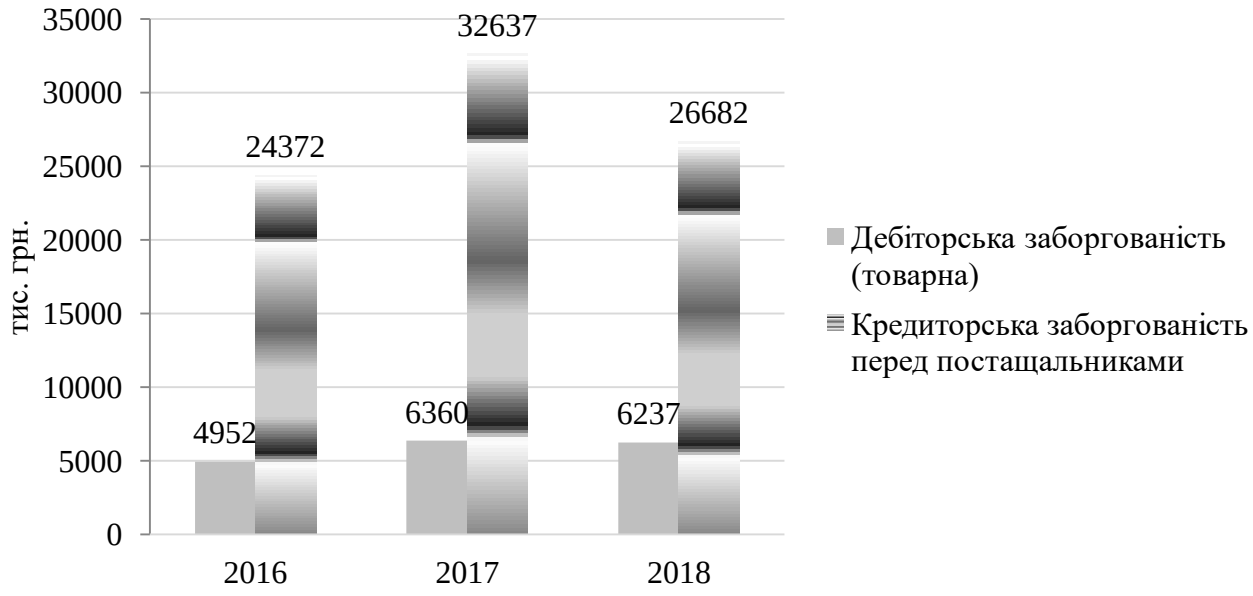

Рисунок 2.6 – Динаміка товарної дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості перед постачальниками у 2016-2018 рр., тис. грн.

На кінець звітного періоду поточна дебіторська заборгованість

підприємства за відвантажену продукцію та надані послуги склала 6 237 тис. грн., а поточна кредиторська заборгованість перед постачальниками сировини, товарів , робіт та послуг – 26 682 тис. грн. Поточна кредиторська заборгованість складається із заборгованості постачальникам за одержані від них товарно-матеріальні цінності.

Загальне зростання поточної кредиторської заборгованості було зумовлене як збільшенням обсягів його діяльності, так і допущеним у звітному році сповільненням оборотності оборотних активів, що вимагало додаткового залучення капіталу в оборот підприємства. Значну роль у збільшенні суми кредиторської заборгованості зіграла також інфляція, оскільки ціни на товари і послуги, за які були зобов'язання перед кредиторами, впродовж року збільшилися. З іншого боку, у зв'язку з інфляцією реальна вартість зобов'язань перед кредиторами знижується. Незважаючи на це, наявність кредиторської заборгованості у великих розмірах на кінець звітного періоду може свідчити про неритмічність завезення і реалізації товарів. Через це у майбутньому можуть виникати фінансові труднощі і неплатежі.

Існують причини, за якими балансові короткострокові зобов’язання досліджуваного підприємства значно перевищують сумарну величину дебіторської заборгованості. Ці причини дуже різноманітні, але основні з них наступні:

1) умови розрахунків з дебіторами такі, що середні суми платежів дебіторів за договорами менші середніх сум платежів кредиторської заборгованості та інших короткострокових зобов’язань;

2) на балансі підприємства мають місце великі суми прострочених короткострокових зобов’язань;

3) підприємство має зайві запаси і покриває їх короткостроковими зобов’язаннями зверх необхідних розмірів.

Оптимальний рівень дебіторської та кредиторської заборгованості залежить від конкретних операційних умов підприємств і варіює залежно від характеристик цих конкретних умов, і для одного й того ж підприємства може

змінюватися з перебігом часу [44, с. 41]. Виходячи з важливості цих процесів для визначення майбутніх економічних вигод доцільно періодично робити аналіз цих заборгованостей, адже вони мають значну роль в системі управління фінансовими ресурсами підприємства.

2.3 Проблеми управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві

Дебіторська заборгованість є невід'ємною частиною оборотних активів ПрАТ «ЗКФ», тому потребує ретельного аналізу, контролю за її виникненням та погашенням. Зважаючи на те, що ефективність управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства, визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, на вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів, можемо констатувати, що управління дебіторською заборгованістю повинно мати безперервний характер та постійно вдосконалюватися.

Управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «ЗКФ» – одна з ключових складових системи управління підприємства, яка включає сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності.

Управління дебіторською заборгованістю також характеризується системою інструментів, які, враховуючи макро- та мікропоказники, регулюють та узгоджують інтереси підприємства та контрагентів, таким чином забезпечуючи фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі.

На наступному етапі проаналізовано стан оборотності товарної дебіторської заборгованості. Показники оборотності товарної дебіторської заборгованості наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз оборотності товарної дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення 2017 р. від 2016 р.	Відхилення 2018 р. від 2017 р.
Коефіцієнт обертання товарної дебіторської заборгованості	22,28	20,59	19,04	-1,69	-1,54
Період погашення товарної дебіторської заборгованості (період інкасації)	16,16	17,49	18,9	1,33	1,42
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості	6,63	-14,55	-5,27	-21,18	9,29
Питома вага товарної дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	19,93	21,96	19,38	2,03	-2,58
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,53	4,08	4,72	-0,45	0,64
Тривалість погашення	79,52	88,28	76,31	8,76	-11,97
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	4,92	5,13	4,28	0,21	-0,85

Товарна дебіторська заборгованість обертається 22, 20 та 19 раз на рік. При цьому спостерігається уповільнення обертання товарної дебіторської заборгованості. Період погашення складає 16 днів, 17 днів та 18 днів. Стан дебіторської заборгованості визначається двома факторами: обсягом продаж та середньою тривалістю часу між продажами і пред'явленням документів для оплати, бо об'єктивно відвантаження та оплата товарів не збігаються у часі. Обсяг продаж безпосередньо залежить від виду реалізованого товару, місткості ринку, а також попиту користувача даної продукції. Середня тривалість часу між відвантаженням товару та його оплатою значною мірою залежить від форми розрахунку, яку використовує підприємство. Розрахунки готівкою дозволяють підприємству оперативно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, але ці розрахунки мають обмеження головним чином за продану продукцію і надані послуги підприємства ведуть розрахунки у безготівковій формі.

Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості становить 6,63, (-14,55) та (-5,27). Від'ємне значення показника пояснюється отриманням чистого збитку у 2017-2018 рр.

Питома вага товарної дебіторської заборгованості коливається із тенденцією до зменшення та складає 19,38% на кінець 2018 року. Як переконує досвід українських підприємств, що ведуть успішну господарську діяльність, і більшості західних фірм, дебіторська заборгованість у їхніх активах становить 20-21%. Цей показник (обсяг кредитного продажу) є одним із двох основних чинників, що визначають загальну суму неоплачених рахунків за дебіторською заборгованістю у будь-який період; другим чинником є середня тривалість часу, що минув від моменту продажу до моменту інкасації.

Кредиторська заборгованість погашується скоріше, ніж із підприємством розраховуються його покупці, що є негативною тенденцією. Кредиторська заборгованість обертається 4 рази на рік та погашується в середньому через 81 день.

Отже, показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості визначають ефективність кредитного контролю з боку підприємств і визначають, скільки в середньому днів треба підприємству для отримання оплати за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) та інші платежі та скільки підприємству необхідно часу щоб самому розплатитися за поставлені товари та послуги. Більш швидка оберненість дебіторської заборгованості у порівнянні з кредиторською є умовою, яка забезпечує достатність джерел фінансування активів балансу. Одночасно при такому співвідношенні оберненості дебіторської і кредиторської заборгованості є ризик зниження платоспроможності підприємства.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості характеризує якість політики комерційного кредитування компанії [45, с. 7]. Показник враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і платоспроможність. Збалансованість грошових потоків у процесі розрахунків з постачальниками і покупцями позитивно

впливає на фінансовий стан компанії. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості складає 4,92, 5,13 та 4,28 (див. рисунок 2.6).

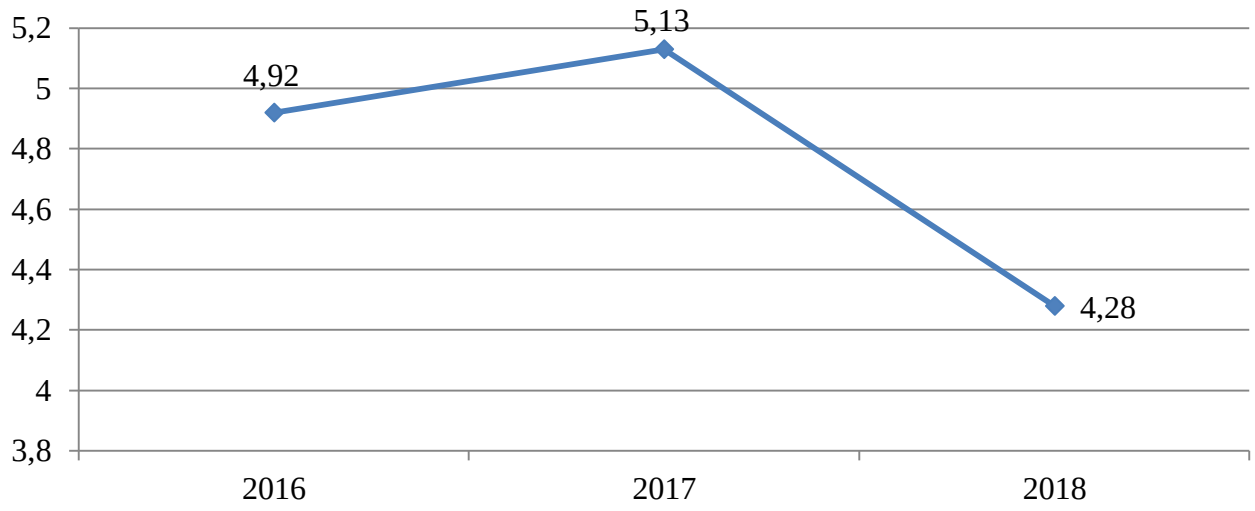

Рисунок 2.6 – Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» за 2016-2018 рр.

Зазвичай оптимальним значенням показника є значення, яке приблизно дорівнює 1 [46, с. 19]. У такому випадку компанія може кредитувати своїх покупців за рахунок постачальників. Це означає, що власний капітал не відволікається на кредитування клієнтів, і ці кошти можуть бути спрямовані на інтенсифікацію діяльності компанії. Більш високий показник говорить про те, що компанія залучає більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності. Неможливість погасити свої зобов'язання вчасно веде до погіршення відносин з постачальниками. У майбутньому останні будуть враховувати ризик несвоєчасного отримання коштів у ціні продукції, що призведе до підвищення собівартості.

Своєчасне і повне поступлення платежів від дебіторів є умовою своєчасних і повних розрахунків з кредиторами. При рентабельній роботі підприємства і відсутності простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості однакові терміни їх оберненості, як правило, призводять до

того, що балансові залишки дебіторської заборгованості вищі балансових залишків кредиторської заборгованості [47, с. 165]. Тому у нормальних умовах діяльності число днів обороту кредиторської заборгованості повинно бути більше числа днів обороту дебіторської заборгованості. Різниця у числі днів обмежується необхідним рівнем коефіцієнта загальної ліквідності.

Оскільки дебіторська заборгованість – один із елементів оборотних активів підприємства (як правило, кількісно значний), а кредиторська заборгованість – один із позичених джерел покриття оборотних активів (також, як правило, значний по сумі) то виходячи із цього, можна розглядати декілька практичних аспектів питання [48, с. 52].

По-перше, чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тобто, чим частіше поступають платежі від дебіторів, тим менші балансові залишки дебіторської заборгованості на кожну дату і навпаки. Відповідно такий же зв’язок має місце між швидкістю обороту кредиторської заборгованості і її балансовими залишками [49, с. 21].

Із зазначеного виходить два висновки: перший, при швидкій оберненості дебіторської заборгованості і повільній оберненості кредиторської заборгованості остання повністю покриває дебіторську заборгованість і зверх того слугує джерелом фінансування інших елементів оборотних активів. З цієї точки зору прискорення оберненості дебіторської заборгованості і уповільнення кредиторської покращує фінансовий стан підприємства.

Зрозуміло, що тут мова може йти лише про нормальну дебіторську і кредиторську заборгованість, а не про прострочену чи безнадійну, але ще не списану; під нормальною мається на увазі заборгованість, яка створюється у відповідності з договірними чи законодавчо встановленими термінами розрахунків підприємства з дебіторами чи кредиторами.

І другий, одночасно швидка оберненість дебіторської і повільна – кредиторської заборгованості може призвести до зниження показників платоспроможності підприємства. Тому, навіть при наявності можливостей управлять термінами платежів дебіторів і термінами розрахунків з кредиторами

неможна безмежно зменшувати перші і збільшувати другі [50, с. 33]. Межами тут є рівні коефіцієнтів платоспроможності.

Постає питання: чому із усіх елементів оборотних активів і джерел їх фінансування було обрано для співставлення оберненості лише дебіторську і кредиторську заборгованість? Особлива важливість такого співставлення складається у наступному: якщо дебітори розплачуються з підприємством своєчасно і в повному обсязі, підприємство має можливість також своєчасно і повністю розплачуватися за своїми боргами з кредиторами. Відомо, що дебіторська заборгованість – це головним чином борги покупців, тобто ті борги, на основі яких формується виручка від продажу [50, с. 34]. Кредиторська заборгованість – це головним чином борги постачальникам, працівникам підприємства, бюджету і по єдиному соціальному податку тобто ті борги, на базі яких у великому ступені формуються затрати на продукцію яка продається. Як правило, при умові рентабельності продаж нормальна дебіторська заборгованість за якийсь період вище нормальної кредиторської заборгованості. Але це ствердження вірне лише у випадку, коли оберненість дебіторської і кредиторської заборгованості рівні. При виконанні всіх цих умов проблеми простроченої заборгованості просто не було б. Вона виникає або через порушення термінів платежів дебіторами, або через невигідне для підприємства співвідношення встановлених термінів платежів дебіторів і термінів розрахунків з кредиторами, або через збитковість продаж тощо. Тоді з’являються борги підприємства, управлять якими необхідно вже не фінансовими, а юридичними методами [51, с. 162].

Таким чином, нормальний стан оберненості дебіторської і кредиторської заборгованості – це одна із умов відсутності збоїв у діяльності підприємства і здійснення їх нормальних циклів діяльності. Звичайно, на практиці описаних ідеальних умов, як правило не буває. Підприємству приходиться вирішувати проблеми, які виникають через відсутність ідеальних умов розрахунків з дебіторами і кредиторами. Ось деякі з них:

а) терміни розрахунків з дебіторами і кредиторами. Якщо дебітори

платять підприємству рідше, ніж підприємство повинно платити кредиторам, може наступити нестача грошових засобів в обороті, можуть знадобитись додаткові джерела фінансування великої дебіторської заборгованості;

б) суми платежів дебіторів і суми, які потрібно заплатити кредиторам на кожну дату, відповідну термінам платежів. Якщо кредиторам за станом на визначену дату потрібно заплатити більше, ніж ми маємо на цю дату від дебіторів прийдеться вишукувати додаткові джерела фінансування для погашення кредиторської заборгованості або вона перетвориться у прострочену.

Виникнення дебіторської або кредиторської заборгованості в процесі діяльності кожного підприємства – явище досить поширене. Проте іноді така заборгованість набуває статусу безнадійної.

Заборгованість залежно від своєчасності погашення поділяється на:

1) дебіторську заборгованість, строк сплати якої не настав (строкова дебіторська заборгованість);

2) дебіторську заборгованість, яку не сплачено у строк (прострочена). Вона, своєю чергою, поділяється на:

- сумнівну дебіторську заборгованість;
- безнадійну дебіторську заборгованість.

Упевненість в неповерненні боргу може ґрунтуватися на фактах, які свідчать, що борг не буде погашено, наприклад, з таких причин:

- ліквідація боржника (в тому числі через банкрутство);
- прощення боргу (ст. 605 Цивільного кодексу);
- відхилення судом позову про стягнення заборгованості з боржника тощо.

Далі проаналізовано терміни утворення дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» за 2018 р. (таблиця 2.8).

Відповідно до облікової політики підприємства нормальною вважають дебіторську заборгованість зі строком погашення до 3-х міс., а зі строком погашення більше від 3-х міс. - простроченою.

Таблиця 2.8 – Аналіз термінів утворення товарної дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» у 2016-2018 рр.

Показник	На кінець року	У тому числі за термінами утворення				
		до 30 днів	від 30 до 60 днів	від 60 до 90 днів	від 90 днів до 1 року	понад 1 рік
Товарна дебіторська заборгованість, у тому числі за контрагентами (на 31.12.2016)	4952					
ТОВ «Українські ласощі»		1456				
ПАТ «Онікс»			40		200	
ТОВ «Ласунка»				500		
ФОП Чернега К.О.					200	
ПАТ «Сільпо		2556				
Разом на 31.12.2016	4952	4012	40	500	400	
Товарна дебіторська заборгованість, у тому числі за контрагентами (на 31.12.2017)	6360					
ТОВ «Українські ласощі»		4000				
ФОП Лужаніна Т.Б.			360			
ПАТ «Сільпо				1000		
ТОВ «Оптспоживторг»					1000	
Разом на 31.12.2017	6360	4000	360	1000	1000	
Товарна дебіторська заборгованість, у тому числі за контрагентами (на 31.12.2018)	6237					
ТОВ «Українські ласощі»		4265				
ПАТ «Онікс»			28		12	
ТОВ «Ласунка»				21		
ФОП Чернега К.О.				48	12	
ФОП Лужаніна Т.Б.			52			36
ПАТ «Сільпо		54				
ТОВ «Оптспоживторг»			411			
ТОВ «Лагуна»				98	1200	
Разом на 31.12.2018	6237	4319	491	167	1224	36

Коефіцієнт простроченої заборгованості розраховують як суму дебіторської заборгованості, несплаченої в строк, до загальної суми дебіторської заборгованості підприємства [52, с. 157]:

2016 рік: 400 / 4952 = 0,08 (або 8%).

2017 рік: 1000 / 6360 = 0,16 (або 16%).

2018 рік: (1224 + 36) / 6237 = 0,2 (або 20%).

Динаміку коефіцієнта простроченої заборгованості ПрАТ «ЗКФ» у 2016-2018 рр. зображено на графіку (рисунок 2.7).

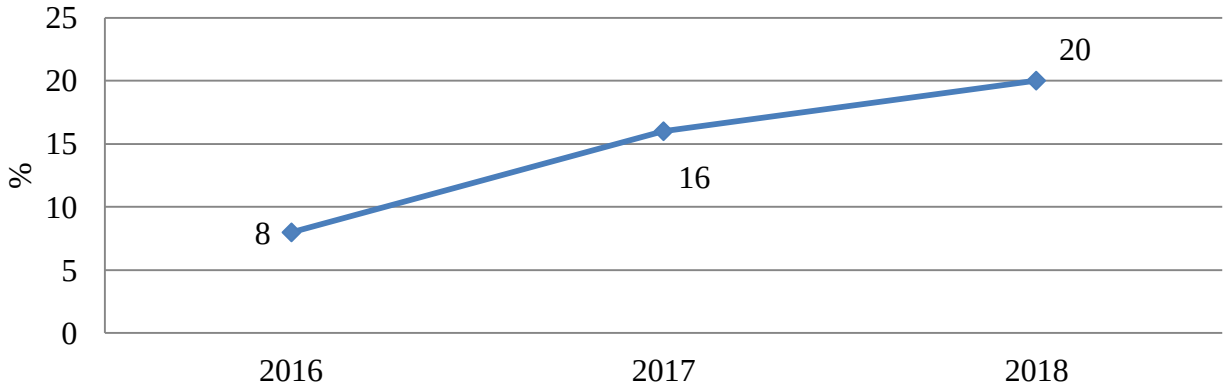

Рисунок 2.7 – Динаміка коефіцієнта простроченої заборгованості, %

Таким чином, щорічно значення коефіцієнта простроченої заборгованості зростає, що є негативною тенденцією. Необхідно вжиті заходів щодо зниження простроченої заборгованості.

Станом на 31.12.2018 р. підприємство має сумнівну заборгованість, яка складає:

167 + 1224 = 1391 тис. грн.

Дебіторська товарна заборгованість до 60 дні в складає 491 тис. грн. По їх стягненню необхідно вживати заходи.

Безнадійна заборгованість складає 36 тис. грн.

69% від всієї заборгованості (4319 / 6237 × 100%) має бути погашена на протязі 30 днів. Якщо буде затримка платежів, необхідно вживати заходи щодо погашення заборгованості.

Середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості визначають як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості, неоплаченої в строк у період, що аналізується, до суми одноденного обороту по реалізації в

цьому періоді:

2016 рік:

400 / (110332 / 360) = 1,31.

2017 рік:

1000 / (133091 / 360) = 2,70.

2018 рік:

1260 / (125879 / 360) = 3,60.

Динаміку показника зображено на графіку (рис. 2.8).

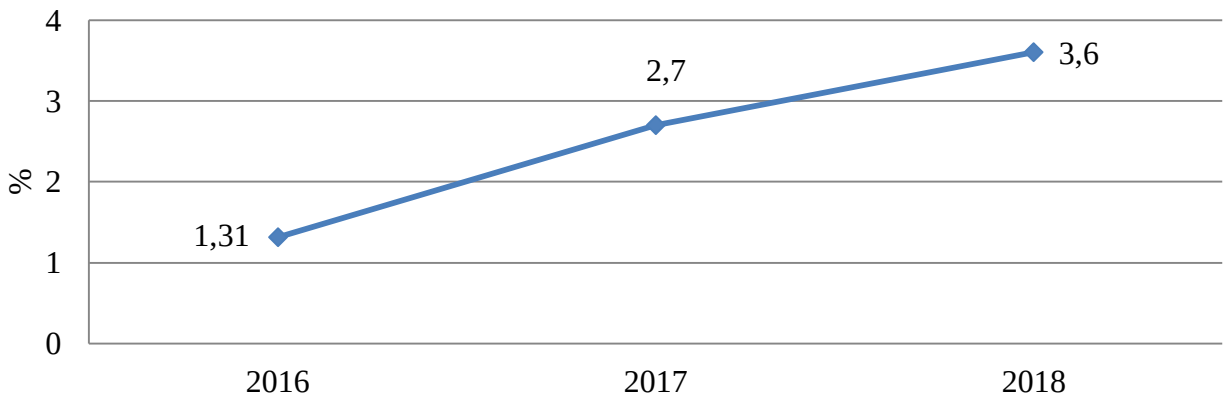

Рисунок 2.8 – Динаміка середнього віку простроченої дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗКФ» у 2016-2018 рр.

Отже, зростає й середній вік простроченої дебіторської заборгованості у 2016-2018 рр. – з 1,31 до 3,6. Враховуючи одночасне зростання коефіцієнта простроченої дебіторської заборгованості (рисунок 2.7), можна стверджувати, що збільшення середнього «віку» простроченої дебіторської заборгованості відбулося внаслідок скорочення обсягів реалізації та уповільнення обертання заборгованості. Тому є підставі говорити про погіршення якості простроченої заборгованості.

На досліджуваному в рамках даної роботи підприємстві ПрАТ «ЗКФ», виходячи з проведеного аналізу складу, структури і якості дебіторської заборгованості на підприємстві були виявлені наступні проблеми в управлінні

дебіторською заборгованістю:

1) Ведеться недостатня робота з аналізу та контролю дебіторської заборгованості, в результаті чого несвоєчасно відслідковуються зміни в динаміці дебіторської заборгованості, зміни в платіжній поведінці дебіторів, що створює передумови для зростання простроченої дебіторської заборгованості та необґрунтованого зростання дебіторської заборгованості в цілому.

2) На підприємстві відсутня обґрунтована кредитна політика: немає системи оцінки і ранжирування дебіторів, не продумана система знижок і штрафів в договірних відносинах з клієнтами, в результаті чого немає системності в прийнятті рішень за умовами угоди з кожним конкретним клієнтом, що також збільшує ймовірність появи простроченої дебіторської заборгованості.

3) На підприємстві не розроблений офіційний регламент по роботі з дебіторською заборгованістю, не сформований алгоритм дій, не визначені центри відповідальності, немає чіткої постановки термінів.

4) Не розроблена система мотивації персоналу, задіяного в роботі з дебіторською заборгованістю. Відсутня системність і персональна відповідальність за кожен етап процесу, спрямованого на інкасацію дебіторської заборгованості.

В результаті перерахованих вище проблем з управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ПрАТ «ЗКФ» спостерігається високий рівень частки відволікання у дебіторську заборгованість активів підприємства та є прострочена дебіторська заборгованість в розрахунках з покупцями, крім того в динаміці за досліджуваний період спостерігається зростання даних показників.

Для вирішення перерахованих вище проблем необхідні заходи з управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ПрАТ «ЗКФ».

Висновки до розділу 2

За проведеним аналізом можна відмітити, що негативний вплив на

діяльність ПрАТ «ЗКФ» взагалі та на окремі показники зокрема мало подорожчання сировини та енергоресурсів, що відобразилось на збільшенні собівартості продукції. При цьому підприємство провело ефективну збутову діяльність, що відображається зростом обсягів продажу у натуральному вимірі та у грошовому. Основні виробничі фонди використовуються ефективно, що підтверджено зростом фондовіддачі, зменшенням фондомісткості та фондоозброєності. За підсумками 2018 року підприємство отримало чистий прибуток та здійснювало рентабельну діяльність.

Загальна величина оборотних активів має тенденцію до збільшення – на 4122тис. грн. або на 16,59% порівняно до величини 2016 року. При чому збільшення відбулось майже за всіма статтями, крім дебіторської заборгованості за розрахунками, котра зменшилась на 216 тис. грн. У 2017 році найбільше на зріст оборотних активів вплинуло зростання грошових коштів та еквівалентів та товарної дебіторської заборгованості.

За підсумками 2018 року оборотні активи зросли на 3219 тис. грн. або на 11,11% порівняно до 2017 року. Одночасне зростання запасів та дебіторської товарної заборгованості може свідчити про розширення діяльності підприємства та про те, що на дату складання звітності покупці не розрахувались за відвантажену їм продукцію через те, що дата розрахунку була обумовлена договором та ще не настала. Негативною тенденцією є зменшення грошових коштів на 2611 тис. грн. або на 71,24% порівняно до 2017 року.

Питома вага сукупної дебіторської заборгованості за роками складає 43,69%, 42,76% та 44,72%. За останні три роки дебіторська заборгованість зросла на 1,03 відсоткових пунктів. Зменшується частка грошових коштів та їх еквівалентів – з 8,3% до 3,27%. За такою структурою оборотних активів підприємство втрачає платоспроможність та баланс має низьку ліквідність. Висока частка дебіторської заборгованості в оборотних активах погіршує платоспроможність підприємства. Основну загрозу для ліквідності та платоспроможності та загального фінансового стану складає винятково товарна дебіторська заборгованість. Доцільно відзначити, що протягом аналізованого

періоду досліджуване підприємство не мало достатньо коштів на розрахунковому рахунку для авансування їх у кругообіг, наслідком чого стали уповільнення кругообороту оборотних засобів і втрата підприємством платоспроможності через вилучення найбільш ліквідних активів з їх складу за рахунок неякісної дебіторської заборгованості (сумнівної та безнадійної). При несвоєчасній інкасації дебіторської заборгованості і, відповідно, систематичній затримці надходжень виручки від реалізації, підприємство було не в змозі поповнити в достатньому обсязі оборотні активи: придбати сировину, основні та допоміжні матеріали тощо.

Період погашення дебіторської заборгованості не перевіщує 20 днів, що є допустимим. Обертається дебіторська заборгованість в середньому 17 разів на рік. Кредиторська заборгованість погашується скоріше, ніж із підприємством розраховуються його покупці, що є негативною тенденцією. Кредиторська заборгованість обертається 4 рази на рік та погашується в середньому через 81 день.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості більше 1, що свідчіть про те, що підприємство залучило більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності. Неможливість погасити свої зобов'язання вчасно веде до погіршення відносин з постачальниками, які у майбутньому будуть враховувати ризик несвоєчасного отримання коштів у ціні продукції, що призведе до підвищення собівартості.

Про погіршення якості простроченої заборгованості свідчить щорічне зростання значення коефіцієнта простроченої заборгованості, що є негативною тенденцією, та збільшення середнього «віку» простроченої дебіторської заборгованості внаслідок скорочення обсягів реалізації та уповільнення обертання заборгованості. Підприємству необхідно вжиті заходів щодо зниження простроченої заборгованості.

3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Концептуальні підходи щодо управління дебіторською заборгованістю

Дебіторська заборгованість являє собою один з елементів фінансових ресурсів підприємств, для формування яких потрібне відповідне джерело, тому підтримка певного рівня дебіторської заборгованості пов’язана з витратами. Зростання дебіторської заборгованості може виникати внаслідок використання неефективної кредитної політики на підприємстві, значного збільшення обсягу продажів, відсутності інформації щодо часткової або повної неплатоспроможності покупців тощо. Особливостями дебіторської заборгованості промислових підприємствах є, по-перше те, що в умовах інфляції повернуті кошти втрачають свою початкову вартість, оскільки в Україні відсутній механізм індексації дебіторської заборгованості відповідно до інфляційних процесів. І, по-друге, чим триваліший період погашення дебіторської заборгованості, тим менший доход від вкладених у неї засобів, що впливатиме на їх оборотність.

Проблема управління дебіторською заборгованістю для промислових підприємств дуже актуальна, особливо в періоди економічних криз. Статистичні дані [33; 34] та опитування [53, с. 124] вказують на наявність досить серйозних проблем в управлінні дебіторською заборгованістю на вітчизняних підприємствах. Проблеми в управлінні дебіторською заборгованістю, з якими на практиці стикаються підприємства, є досить типовими і серед них можна виділити наступні, що найбільш часто зустрічаються:

– несвоєчасно обробляється та аналізується інформація про стан розрахунків з дебіторами;

– відсутні, або не використовуються регламентуючі документи по роботі з простроченою дебіторською заборгованістю;

– не проводиться оцінка ефективності дій співробітників при роботі з простроченою дебіторською заборгованістю;

– відсутні документи, що регламентують взаємодію між підрозділами підприємства при роботі з дебіторською заборгованістю;

– не проводиться оцінка платоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;

– не досить детально продумані і прописані умови договорів з покупцями;

– не проводиться оцінка витрат, пов’язаних з обслуговуванням дебіторської заборгованості [53, с. 124].

Розглянемо кожну з перерахованих вище проблем докладніше с наведенням концептуальних підходів щодо їх вирішення.

Проблема несвоєчасної обробки і аналізу інформації про стан розрахунків з дебіторами може бути викликана різними причинами, наприклад, недисциплінованістю працівників, або, навпаки, їх надто високою завантаженістю. Також інформація може несвоєчасно оброблятися через відсутність на підприємстві сучасної комп'ютерної техніки, необхідного програмного забезпечення. В ідеальному варіанті на підприємстві повинна бути налаштована програмна система моніторингу дебіторської заборгованості, що дозволяє здійснювати збір, агрегацію, фільтрацію в автоматичному режимі і пропонувати можливі варіанти подальших дій за результатами аналізу даних. Це дозволить підприємству заощадити час на обробку даних, виключити суб’єктивний фактор, мінімізувати ймовірність «механічних» помилок [54]. В результаті чого поліпшиться як ефективність управління безпосередньо дебіторською заборгованістю, так і фінансовими потоками в цілому.

Проблема особливо характерна для малих та середніх підприємств, керівництво яких вважає, що, так як чисельність персоналу невелика, то необхідності в оформленні додаткових документів немає, так як співробітники і без посадових інструкцій і регламентів знають свої обов'язки.

Проблема відсутності регламентуючих документів може зустрічатися на

середніх і великих підприємствах, в більшості з яких регламенти по роботі з простроченою заборгованістю існують, але тільки формально, і на практиці не використовуються. Відсутність, або невикористання регламентуючих документів призводить до зайвих витрат часу і фінансових ресурсів при роботі з дебіторською заборгованістю, конфліктів між працівниками підприємства, не дозволяє ефективно контролювати заборгованість, знижувати її і мінімізувати ймовірність її появи [48, с. 53]. Проблеми відсутності регламентуючих документів взаємодії між підрозділами в рамках роботи з дебіторською заборгованістю і системи оцінки ефективності дій співробітників при роботі з простроченою дебіторською заборгованістю також виникають внаслідок ігнорування керівництвом підприємства їх важливості і необхідності, в внаслідок чого формування даних процесів відбувається безконтрольно і хаотично.

Що стосується проблеми відсутності оцінки платоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування, тут слід відзначити, що підприємства часто не мають можливості об'єктивно оцінити платоспроможність і ділову репутацію потенційних дебіторів по ряду причин:

– клієнти не хочуть розкривати фінансову інформацію, тобто не надають свою бухгалтерську звітність та інші необхідні документи;

– в штаті співробітників підприємства немає фахівців, здатних грамотно провести фінансовий аналіз і оцінити рівень кредитоспроможності клієнта;

– обмеженість у часі - в умовах жорсткої конкуренції час на прийняття рішень скорочується, так як до моменту схвалення відстрочки платежу клієнт може передумати укладати угоду і/або знайти іншого постачальника, який прийняв рішення про надання йому комерційного кредиту більш швидко [41, с. 31].

Грамотно складений договір з покупцем також є важливою ланкою в управлінні дебіторською заборгованістю. Недостатньо детальне опрацювання і відображення умов угоди і алгоритмів дій в різних ситуаціях в договорах з покупцями підвищує ймовірність виникнення простроченої дебіторської

заборгованості.

Отже, важливим завданням є встановлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують повне і своєчасне надходження грошових коштів від них. Тому, ніж докладніше в договорі будуть відображені дії сторін, їх послідовність, терміни виконання, умови здійснення, порядок документарного оформлення, тим точніше будуть виконані обов'язки сторін і дотримані їх інтереси.

Для вирішення проблем формування дебіторської заборгованості на підприємстві необхідно проводити систематичний, всебічний та ефективний контроль за її станом. Наявність розробленої та функціонуючої на підприємстві системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості є необхідним елементом для забезпечення надходження інформації про наявні та можливі відхилення, адже відсутність достовірної та повної інформації або непостійний зв'язок із покупцями не дає можливості у повному обсязі спланувати погашення дебіторської заборгованості. Більше того, погашення дебіторської заборгованості стає все тяжче контролювати зважаючи на те, що не всі підприємства мають можливість спілкування та налагодження стосунків із керівниками інших підприємств, що може спричинити також відсутність достовірної інформації про стан справ на підприємстві, що є боржником.

Ефективність управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів, зокрема:

– наявності у керівництва повної та достовірної інформації щодо термінів погашення зобов’язань компаніями-дебіторами;

– впровадження та використання чіткої регламентації роботи з простроченою та сумнівною дебіторською заборгованістю;

– наявності у керівництва необхідних даних щодо зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та її оборотності;

– вчасного та постійного проведення оцінки кредитоспроможності кожного покупця та оцінка необхідності комерційного кредитування;

– чіткого розподілу функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту між різними підрозділами;

– чіткого розподілу відповідальності та контролю за виконанням роботи та, як наслідок, відсутності цілісності співпраці;

– наявності занадто великого обсягу заборгованості покупців;

– наявності достатнього обсягу резерву сумнівних боргів;

– відсутності контролю за поверненням або занадто довгий період повернення заборгованості.

Недотримання та невиконання кожного з вищезгаданих факторів може призвести до виникнення проблем та, в подальшому, кризового стану на підприємстві, тому доцільним буде розглянути основні причини виникнення деяких проблем, що можуть виникнути у разі порушення рівноваги в управлінні дебіторською заборгованістю.

Наприклад, виникнення великого обсягу дебіторської заборгованості – це результат:

1) надання послуг підприємством у кредит без обговорення попередньої оплати або ж незначним її відсотком;

2) надання великого строку для оплати за товари та послуги;

3) співпраця із сумнівними партнерами;

4) недетальне відстеження повернення дебіторської заборгованості.

Кожна з цих можливих проблем тягне за собою ряд питань, які також є ускладненнями для підприємства та несуть за собою негативні наслідки.

За досвідом зарубіжних підприємств можна запропонувати досліджуваному підприємству розробити систему заходів щодо удосконалення структури оборотних засобів. Це дозволить прискорити кругооборот оборотних засобів підприємства, відкоригувати їх структуру за рахунок скорочення в її

складі дебіторської заборгованості за умови ритмічної її інкасації.

Для мінімізації втрат та їх прорахунку необхідним є створення резерву сумнівних боргів, що допоможе пригальмувати процес тотального погіршення ситуації на підприємстві та допоможе уникнути кризи у разі її виявлення на початкових стадіях. Але навіть при формуванні та використанні резерву може виникати ряд питань та проблем, а саме:

1) наявність прогалин у нормативному регулюванні обліку сумнівних боргів;

2) необхідність у постійній наявності на балансі підприємства безнадійних боргів для їх аналізу та обчислення підприємством резерву

3) сумнівності;

4) відсутність чіткої регламентації стосовно того, хто саме з керуючих осіб на підприємстві має приймати рішення про рівень сумнівності того чи іншого боргу;

5) невизначеність у методиці відображення нарахованого резерву в бухгалтерському обліку;

6) наявність «конфлікту» у визнанні безнадійних боргів у фінансовому та податковому обліку та інші.

В умовах постійної інфляції важливо постійно контролювати надання будь-якої відстрочки платежів клієнтам (дебіторам), адже це є одним з факторів, що призводить до зниження ліквідності підприємства, оборотності та строків погашення дебіторської заборгованості та, разом з тим, може призвести до того, що підприємство не отримає у кінцевому результаті повну суму вартості виконаних робіт. Для уникнення ризику несплати необхідно впроваджувати та розширювати наявну систему авансових платежів.

Усі перелічені вище проблеми виникають у разі впровадження та використання неправильної корпоративної політики, маркетингу та менеджменту.

Отже, заходи по стабілізації фінансового положення і шляхи покращення ліквідності наступні:

– інвентаризація стану майна з метою виявлення активів "низької якості" (дебіторської заборгованості, нереальною до стягнення, зношеного устаткування, залежаних запасів матеріалів);

– удосконалення організації розрахунків із покупцями з метою зниження розмірів короткострокових зобов'язань;

– визначення оптимальних розмірів запасів, залишків грошових коштів на рахунках, лімітів дебіторської заборгованості (результат грамотного нормування оборотних активів компанії).

Підсумовуючи наведене слід зазначити, що існують кілька загальних напрямів, які дозволяють організувати раціональне управління дебіторською заборгованістю:

1) контролювати стан розрахунків з покупцями по відстрочених (прострочених) заборгованностях шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки;

2) по можливості орієнтуватися на більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;

3) стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості: значне перевищеня першої загрожує фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування;

4) застосовувати спосіб надання знижок при достроковій сплаті, який використовується у зарубіжній практиці;

5) розробити заходи щодо обмеження строку розрахунків по поставках через переоформлення прострочених платежів з дебіторської заборгованості в комерційний кредит.

Розглянувши перелік основних проблем управління дебіторською заборгованістю на промислових підприємствах, можна зробити висновок, що рішення більшості з них дозволяє попередити виникнення простроченої заборгованості та оптимізувати поточну дебіторську заборгованість. Отже, рішення даних проблем є особливо важливим для промислових підприємств. Комплекс вищезазначених заходів дозволить раціонально організувати

розрахунки за продукцію і ефективніше використовувати наявні фінансові ресурси промислового підприємства.

3.2 Заходи щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю та вирішення проблем її формування та погашення

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю та вирішення проблем її формування та погашення пропонується вжиття наступних заходів:

1) факторинг безнадійної заборгованості;

2) застосування знижок для покупців за умов миттєвої оплати рахунків.

Розглянемо більш детально пропоновані заходи.

Рефінансування варто залучати у випадку, коли вигода від негайного отримання коштів більша від їх одержання в свій термін. Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, форфейтинг, облік векселів при розрахунках з покупцями.

Перед підприємствами досить часто постають проблеми із тим, що кредитори відмовляють у збільшенні термінів відстрочки платежу, дебітори затримують платежі, банкіри відмовляють в наданні кредитів, власники не мають додаткових ресурсів, щоб підтримати поточні операції. Але тепер з'явився зовсім новий для України інструмент – факторинг, який допомагає підприємству отримати фінансування від комерційного банку під один з найбільш існуючих у них активів – дебіторську заборгованість.

Факторинг (від англ. factor – маклер, посередник, агент) – це банківська операція, суть якої полягає в придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантаженні їм товари (виконанні роботи, наданні послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів [55, с. 798].

Відповідно до Цивільного Кодексу України за договором факторингу

(фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [56].

Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80–90 % вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців. Така послуга необхідна компаніям, діяльність яких здійснюється з відстроченням платежу терміном від 15 до 90 днів, а також коли знаходиться на етапі інтенсивного розвитку (нарощує об'єми продажів, освоює новий ринок). У такій ситуації внутрішні ресурси не можуть стовідсотково забезпечити зростаючі потреби в оборотних коштах [57, с. 508].

Факторинг надає такі економічні та фінансові переваги:

- збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них;
- захист від втрат та втраченої вигоди;
- отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування;
- поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; прогнозованість та стабільність грошових надходжень;
- гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; зменшення дефіциту обігових коштів;
- зниження вартості обігових коштів.

Також цей інструмент надає певні маркетингові преваги та переваги в сфері продажів [58, с. 210].

Розвиток ринку класичного факторингу в Україні суттєво гальмується через низький рівень довіри інвесторів та низький рівень довіри населення до банків, високу вартість капіталу, а також високі ризики невиконання боржниками своїх зобов'язань [59, с. 7]. Сучасний ринок факторингових послуг

представляють лише деякі банківські установи зі спеціальними умовами для потенційних клієнтів. Недоліком, що стримує зацікавленість потенційних учасників факторинговими операціями, є великий відсоток перевідступлення боргу, який сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. Новим клієнтам одержати факторингові послуги дуже складно і дорого, реальна ставка фінансування 28–35 % річних. У розвинених країнах вартість послуги становить близько 1,5–2 % від суми постачання [59, с. 7]. Проте, як і при отриманні фінансового кредиту, підприємство торгівлі повинно відповідати певним встановленим вимогам, які висуваються банками-факторами та факторинговими компаніями. Наприклад, банк може висувати наступні вимоги до клієнтів при факторинговому фінансуванні: тривалість діяльності з моменту державної реєстрації – не менше 3 років; в клієнта відкритий рахунок в банку, в якому він бажає отримати фінансування; форма розрахунків з боржниками – безготівкові платежі; клієнт та боржник не є афілійованими/пов'язаними особами. До боржників також встановлюються певні вимоги.

У факторинговій операції здебільшого беруть участь три сторони:

1) дебітор – покупець товарів чи послуг клієнта;

2) клієнт, котрий продає банку свою дебіторську заборгованість;

3) банк, що купує дебіторську заборгованість клієнта і надає додаткові послуги за цією факторинговою операцією [58, с. 211].

Схематично факторинг можна поділити на шість етапів:

1 етап. Постачання продукції на умовах відстрочки платежу та повідомлення дебітора про факторинг.

2 етап. Передача банку документів на поставку.

3 етап. Виплата фінансування факторингом у розмірі 80–90% від поставки.

4 етап. Сплата дебітором коштів за поставлену продукцію.

5 етап. Отримання від банку залишку коштів (10–20% від суми поставки).

6 етап. Сплата клієнтом коштів за послуги банку.

Факторинг оформляється спеціальною угодою між банком та клієнтом. Розрізняють конвенційний та конфіденційний факторинг. У разі конвенційного факторингу дебітора повідомляють про придбання банком його фінансових зобов'язань. Відповідні платежі дебітор спрямовує безпосередньо до банку. При конфіденційному факторингу дебітору не повідомляють про придбання банком його зобов'язань. При цьому клієнт здійснює розрахунки з банком самостійно. Факторингова угода може укладатися з умовою попередньої оплати або оплати дебіторської заборгованості на визначену дату [58, с. 212].

Зародження і формування факторингу в Україні припадає ще на 2001 р. Першим банком, що почав надавати послуги з факторингових операцій, був ПАТ КБ «Укрсоцбанк». Зараз основними банками-гравцями на ринку факторингових послуг є: Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Райффайзен банк Аваль, ОТП Банк, Приватбанк та ін. [59, с. 8]. При укладанні факторингових угод комерційні банки отримують від клієнтів розрахункові і платіжні документи про продані ним дебітору товари і наданні послуги (рисунок 3.1):

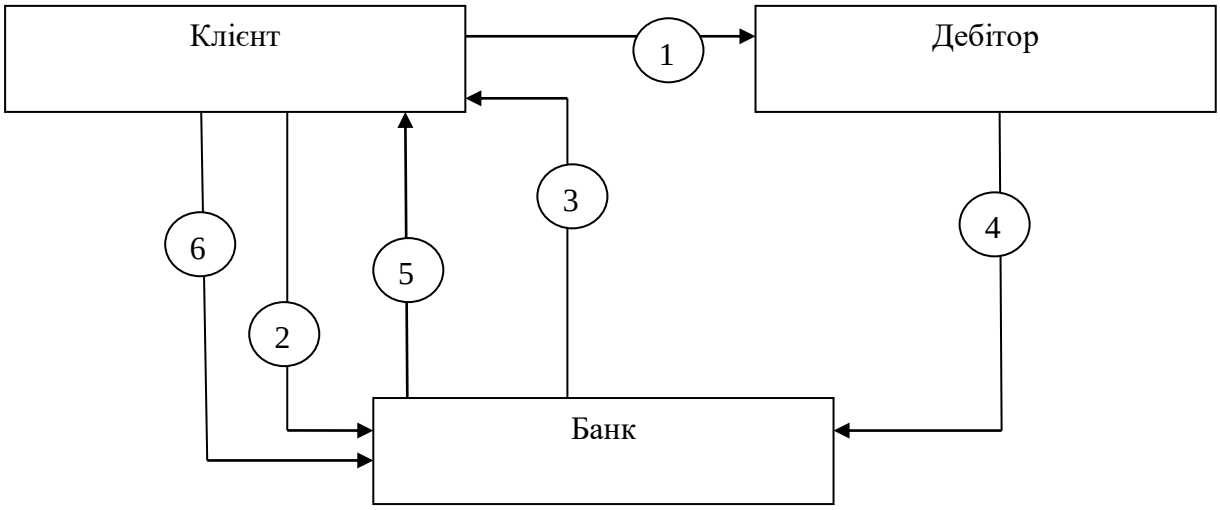

Рисунок 3.1 Схема відкритого факторингу [58, с. 213]

Схема продажу заборгованості наступна:

1) На дату укладання факторингової угоди банк-фактор зобов'язується сплатити клієнту суму, як правило 80-90% від суми заборгованості.

2) Банк отримує від клієнта розрахункові документи, облікові за номінальною вартістю.

3) При проведенні факторингової операції банк видає клієнту аванс в розмірі всієї суми дебіторської заборгованості або у вигляді фіксованого проценту.

4) Одночасно сума авансу відображається позабалансом як зменшення зобов'язань банку перед клієнтом.

5) Якщо банки отримати платежі від дебітора, але ще не провели дану операцію, їх слід відобразити за транзитним рахунком

6) Після того як платіж буде проведено, відповідна сума переноситься на рахунок факторингових операцій.

7) На дату розрахунків, яку зазначено у факторинговій угоді, банк здійснює оплату купленої дебіторської заборгованості і перерахування коштів на поточний рахунок клієнта або на кореспондентський рахунок.

Отже, на підприємствах, які крім виробництва здійснюють торгівлю власною продукцією, як правило більше половини суми оборотних активів зосереджено в дебіторській заборгованості, тому управління нею – важливе завдання фінансового менеджменту. Дебіторська заборгованість виникає через відвантаження та передання прав власності на товари клієнту, проте оплата відповідно до договору ще не здійснена. Тому, актуальним для підприємства ПрАТ «ЗКФ» в сучасних умовах є можливість використання, крім традиційних джерел фінансування оборотних активів (кредиторська заборгованість, короткостроковий банківський кредит) – факторингу, форфейтингу та обліку векселів.

З огляду на вищевикладене, варто відмітити, що факторинг є ефективним інструментом управління фінансами підприємств, а точніше, дебіторською заборгованістю. Даний вид кредитування є перспективним як для банків-кредиторів, так і для підприємств-позичальників. Якщо звернутися до специфіки факторингових операцій, то банки в прогнозних цілях, з урахуванням різного роду ризиків, створюють резерви під дані кредити та в

повному обсязі фіксують дану інформацію в синтетичному та аналітичному обліку.

Одночасно варто зазначити, що поряд з широким запровадженням факторингу в Україні існує ряд проблем, а саме: недосконаліть вітчизняного законодавства у сфері факторингових послуг; нестача фахівців; великий розмір плати за здійснення факторингових послуг; високі операційні витрати; низька поінформованість споживачів послуг [59, с. 10]. Тому першочерговим завданням у вирішення даного питання є створення сприятливого середовища для діяльності банків у вказаній сфері, адже факторингу необхідно розвиватися в майбутньому, так як він гарантує повне погашення заборгованості між клієнтами та покращення стану самих комерційних банків за рахунок комісій та відсотків, одержуваних від виконання такого роду операцій. Враховуючи досвід зарубіжних країн, де широко використовуються інструменти рефінансування дебіторської заборгованості, варто очікувати зростання інтересу українських підприємств торгівлі до таких засобів у майбутньому за умови встановлення більш прийнятних цін на ці послуги.

Дослідження короткострокової фінансової політики ПрАТ «ЗКФ» показало, що надання знижок покупцям здійснює за великий обсяг закупівлі, тобто ПрАТ «ЗКФ» застосовує прогресивні знижки. Однак в більшості випадків такі системи складаються інтуїтивно і дуже часто є недостатньо ефективними.

Рішення даної проблеми є розробка системи знижок для покупців. Це пояснюється наступним.

По-перше, застосування системи знижок має привести до позитивного економічного ефекту. Тобто знижки не повинні сприйматися як неминуче зло, з яким доводиться миритися компанії. Навпаки, вони повинні служити, збереженню рівня прибутковості, а краще – його підвищення.

По-друге, знижка, що надається повинна викликати у покупця реальний інтерес і прагнення до виконання обумовлених умов.

По-третє, система знижок повинна бути проста і зрозуміла клієнтам і співробітникам компанії. Наявність в одній системі одночасно великої кількості

різних видів знижок може створити плутанину і нерозуміння у покупця і значно ускладнити роботу відділу продажів.

При визначенні допустимого розміру знижки за швидкість погашення може бути використана та ж логіка, якою керуються банки, кредитуючи своїх клієнтів. Іншими словами, ПрАТ «ЗКФ» має визначити, під який відсоток воно готове кредитувати своїх покупців. При цьому потрібно дотримуватися таких вимог:

- ставка кредитування клієнтів повинна перевищувати відсоток, під який компанія залучає кредитні ресурси. При цьому під кредитними ресурсами потрібно розуміти не тільки ставку по банківських кредитами, а й умови надання відстрочки платежу постачальниками;
- ставка кредитування повинна бути вище ставки по безризиковим вкладенням (депозити, державні короткострокові облігації) [60, с. 417].

В якості двох найбільш важливих характеристик кредитоспроможності покупця керівництву ПрАТ «ЗКФ» рекомендується виділяти платіжну дисципліну і обсяг продажів (у грошовому вираженні) в попередні періоди (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 – Значення кредитних рейтингів

Платіжна дисципліна		Обсяг поставок	
Прострочення оплати, дн.	Рейтинг	Сума реалізації за рік, тис. грн.	Рейтинг
Більше 60	E	більше 10	E
Менше 60	D	Більше 50	D
Менше 30	C	Більше 100	C
Менше 7	B	Більше 500	B
0	A	Більше 1000	A

Спочатку клієнти ранжуються по платіжній дисципліні. Ті, хто отримав рейтинг «D» або «E» до ранжирування за обсягом продажів не допускаються. Для компаній, які отримали рейтинги «A», «B» і «C», пропонуються такі умови роботи:

– рейтинг «C»: робота з такою компанією тільки за умови наявності

застави;

– рейтинг «В»: обов'язковий опис в договорах системи штрафів і пені та їх суворе виконання;

– рейтинг «А»: надання відстрочки платежу без використання санкцій з боку компанії.

Далі на підставі рейтингу обсягу поставок слід визначити максимально допустимий обсяг товарного кредиту і ціни на реалізовану продукцію. Наприклад, для компанії з рейтингом обсягу поставок «В» розмір товарного кредиту не повинен перевищувати 500 тис. грн. в рік, а ціна реалізації встановлюється на 5% нижче базової, для рейтингу «А» кредитний ліміту не більше 1000 тис. грн. в рік, а ціна – на 10% нижче базової. Подібне ранжування зручно в повсякденній діяльності для прийняття оперативних рішень.

При необхідності прийняття стратегічного рішення, наприклад при виборі з двох покупців найбільш перспективного, слід враховувати більш широкий набір факторів, ніж обсяг закупівель і платіжна дисципліна. Можуть використовуватися такі показники, як рентабельність продажів і перспективний обсяг реалізації покупцеві. Також важливо розглядання некількісних характеристик: репутація клієнта на ринку і існування гарантів. Для проведення комплексної оцінки стратегічної привабливості того чи іншого клієнта можуть використовуватися бальні системи оцінки перерахованих вище показників. Можна порекомендувати надавати клієнтам компанії інформацію про принципи присвоєння рейтингів і кредитних умовах по кожному з рейтингів. Це дозволить додатково мотивувати своїх покупців на своєчасне виконання зобов’язань.

Отже, одним з важливих напрямків кредитної політики ПрАТ «ЗКФ» є залучення покупців системою знижок. Однак діюча на підприємстві система не ефективна. Тому пропонується наступний алгоритм розрахунку знижки на продукцію. Для розрахунку шкали знижок може служити принцип не зменшення рівня прибутку - прибуток при ціні зі знижкою і новим обсягом продажів повинна бути не менше, ніж при початкових значеннях ціни і рівня

продажів. З огляду на цей принцип, можна вивести формулу (3.1) для розрахунку знижок [60, с. 416]:

$$Vплан = \frac{Мт + Мприріст}{1 - \frac{1}{(1 - \frac{С}{100\%}) \times (1 + \frac{Н}{100\%})}}, \quad (3.1)$$

де $V_{план}$ – необхідний обсяг продажів зі знижкою;

Мт – поточна маржа, тобто виручка за вирахуванням змінних витрат для організації;

$М_{приріст}$ – бажаний приріст маржі, показник бажаного приросту маржі по відношенню до поточного рівня;

З – знижка;

Н – націнка.

Як видно з формули (3.1), для розрахунку шкали знижок використовуються укрупнені дані (маржа і відсоток націнки) по товарній категорії. При цьому в самій товарній категорії може міститися велика кількість товарних позицій з різними цінами, одиницями вимірювання і обсягами продажів.

Можливі два варіанти застосування формули (3.1):

– якщо клієнт просить додаткову знижку, то компанія повинна вирішити, які зустрічні умови запропонувати, для того щоб як мінімум зберегти рівень прибутку;

– розробка загальної шкали знижок для всіх клієнтів по певній категорії [61, с. 22].

Розробимо загальну шкалу знижок для ПрАТ «ЗКФ».

Для того щоб визначитися з розміром знижки, складемо наступну таблицю 3.2.

Таким чином, максимальна величина знижки для досліджуваного підприємства дорівнює 10%, при цьому отримана маржа за умови надання знижок буде коливатися від 30 до 68,2 тис. грн. з одного договору.

Таблиця 3.2 – Розрахунок шкали знижок

Показник	Величина знижки				
	0%	2%	4%	7%	10%
Бажаний приріст маржі	0	1000	2000	4000	6000
Необхідний обсяг продажів зі знижкою	150 000	163 500	180 947	224 690	306 000
Округлений обсяг продажів зі знижкою	–	165 000	185 000	230 000	310 000
Вартість по прайс-листу	150 000	168 300	192 400	246 100	341 000
Вартість реалізації	120 000	134 640	153 920	196 880	272 800
Маржа	30 000	33 660	38 480	49 220	68 200

Для того щоб прийнята система знижок працювала, необхідно не тільки роз'яснити менеджерам порядок розрахунку знижок, а й коригувати систему мотивації. Потрібно зацікавити людей в застосуванні новоствореної системи.

3.3 Економічна ефективність заходів управління дебіторською заборгованістю в умовах ринкової економіки

Розрахуємо економічну ефективність від застосування фактрингової операції при рефінансування дебіторської заборгованості.

Припустимо, що для підтримки рівня продажів і ліквідації касових розривів, пов'язаних з відстрочкою платежу підприємство бере в банку кредит на суму 41000 тис. грн. під 26% річних на 1 рік. Для отримання кредиту підприємство заплатило за оформлення кредиту і застави 0,5% від суми кредиту, а також 1% комісію за видачу кредиту. Таким чином, реальна вартість кредиту для підприємства склала – 27,5% річних. Підприємство платить банку відсотки за користування кредитом – 11275 тис. грн. за рік (41000 * 0,275) виходячи з реальної вартості кредиту.

Підприємство вирішило скористатися послугами банку з факторингового обслуговування. Розрахуємо економічний ефект від переходу на факторингове обслуговування і відмови від кредитування при незмінних параметрах:

– співвідношення операцій факторингу з регресом і без регресу склало від 40% до 60% – середньозважена комісія за факторингове обслуговування

дорівнює – 2,758% від суми поставок (35490 тис. грн.)

Таким чином, підприємство платить банку за факторингове обслуговування – 979 тис. грн. за рік. Економічний ефект в рік дорівнює:

$$11275 – 979 = 10296 \text{ тис. грн.}$$

Окрім отриманого економічного ефекту і вивільнення коштів з обороту, підприємство отримує наступні переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості за дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- знижує витрати на оплаті робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської мережі;
- зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних

розрахунках з ними, викликаних касовим розривом;

– важливо пам'ятати, що повернути потенційного клієнта, що пішов сьогодні до конкурента, завтра може бути неможливо [61, с. 23].

За розрахунками економістів щодо впровадження факторингу, підприємство може знизити дебіторську заборгованість в середньому на 20%. Дебіторська заборгованість на даному підприємстві знизиться на 1247 тис. грн. та складе 4990 (6237 – 20%) тис. грн., внаслідок чого відбудеться прискорення обертання оборотних коштів. Розрахуємо вплив прискорення обертання оборотних коштів на зміну прибутку, враховуючи те, що на аналізованому підприємстві за останні декілька років спостерігається зростання об’ємів реалізації продукції в межах 2%, тому для розрахунку виручки від реалізації продукції для прогнозного року збережемо темп її зростання на рівні 2% (таблиця 3.3). Основою для прогнозування дебіторської заборгованості є дані оперативного і бухгалтерського обліку, що відображають повну інформацію по клієнтам [62, с. 58].

Таблиця 3.3 – Розрахунок вплив прискорення обертання оборотних коштів на зміну прибутку

Показник	Звітний рік	Прогнозований рік	Зміна (+,-)
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	127452	382356	254904
2. Повна собівартість, тис. грн.	105865	114356	8491
3. Прибуток від реалізації, тис. грн.	21587	268000	246413
4. Середньорічні остатки оборотних коштів, тис. грн.	30576	27000	-3576
5. Рентабельність продаж	0,17	0,70	0,53
6. Коефіцієнт обертання оборотних коштів	4,17	14,16	9,99
7. Приріст(зменшення) прибутку від реалізації продукції за рахунок зміни: рентабельності продаж (Х) коефіцієнту обертання оборотних коштів(У) зміни середніх залишків оборотних коштів(Z)	–	–	 203239 45698,7 -2524,7

На базі даних таблиці 3.1 розрахуємо вплив вказаних вище факторів на зміну показника прибутку, використовуючи метод ланцюгових підстановок.

Тоді : $\Delta(x) = \Delta x \times y0 \times z0 = 0,53 \times 14,16 \times 27000 = 203239$ тис. грн.

$\Delta(y) = \Delta y \times x1 \times z0 = 9,99 \times 0,17 \times 27000 = 45698,70$ тис. грн.

$\Delta(z) = \Delta z \times x1 \times y1 = -3576 \times 0,17 \times 4,17 = - 2524,70$ тис. грн.

Сукупний вплив факторів складає: 203239 + 45698,70 + (- 2524,70) = 246416 тис. грн., що дорівнює зміні прибутку від реалізації (рядок 3, графа 4 табл. 3.3). Тобто розрахунок впливу факторів виконано вірно.

Розрахунки показують, що на зміну прибутку суттєво вплинуло підвищення рентабельності продаж до 7% у прогнозованому році порівняно зі звітним, внаслідок чого збільшилась сума прибутку на 203239 тис. грн.., також сума прибутку була збільшена завдяки прискорення обороту оборотних коштів та збільшення обсягів реалізації.

Отже, факторингова операція має економічний ефект:

1) в розмірі 10296 тис. грн. в рік, який можна отримати від переходу на факторингове обслуговування і відмови від банківського кредитування, яке підприємство використовує періодично для поповнення оборотних коштів;

2) економічний ефект в розмірі 246416 тис. грн. від вплив прискорення обертання оборотних коштів при рефінансування дебіторської заборгованості шляхом операції факторингу.

Розрахуємо економічну ефективність при застосування системи знижок для покупців.

З метою підвищення ефективності комерційного кредитування пропонується ПрАТ «ЗКФ» застосувати систему знижок для покупців в разі прискореної оплати товару. Це міра зниження стандартної продажної ціни, яка гарантується покупцю, якщо він зробить оплату придбаної партії товару раніше встановленого договором терміну. Схема знижки за прискорення оплати включає наступні елементи:

- власне кількісну величину знижки;

– термін, протягом якого покупець має можливість скористатися такою знижкою;
– термін, протягом якого повинна бути проведена оплата всієї суми заборгованості за поставлену партію товару, якщо покупець не скористається правом на отримання знижки за прискорену оплату.

У контрактах на поставку товару така знижка може бути записана в наступному вигляді: «2/10 нетто 30» (або в англійському варіанті – «2/10 net 30»).

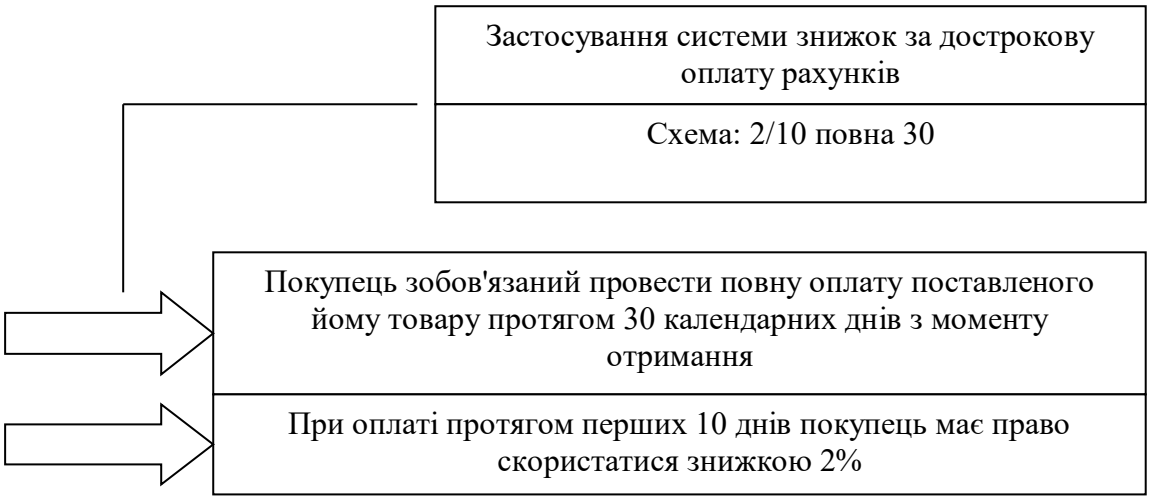

Рисунок 3.2 – Пропонована схема застосування знижок у разі дострокової оплати за продукцію

Величина ставки за прискорення платежу зазвичай визначається двома факторами:

1) рівнем таких ставок, традиційно сформованим на даному ринку;

2) рівнем банківських процентних ставок за кредити під поповнення оборотних коштів.

Зв’язок знижки за прискорення оплати з ціною кредитних ресурсів цілком логічний. Якщо виробник не може домогтися прискорення погашення дебіторської заборгованості, то йому доводиться поповнювати свої оборотні активи переважно саме за рахунок кредиту.

Прискорення оплати відвантажених товарів скорочує потребу в залученні коштів і забезпечує економію за рахунок зменшення суми процентних платежів. Таке перевищення рівня знижки над ціною кредитів виправдовується великим позитивним ефектом, який прискорена оплата чинить на фінансовий стан продавця. При цьому виникає ефект в силу того, що дострокові платежі дозволяють отримати підприємству такі вигоди (рисунок 3.3):

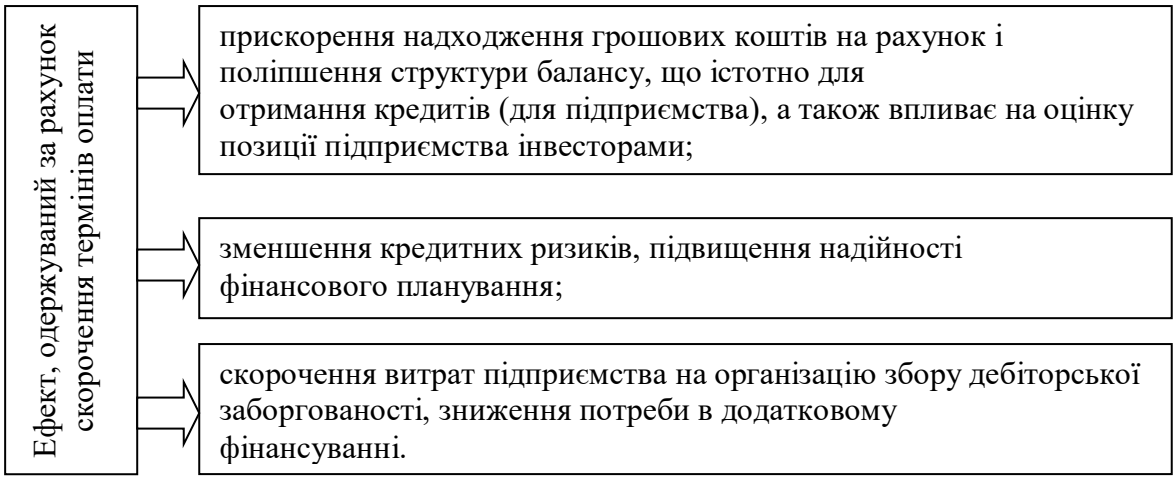

Рисунок 3.3 – Ефект, одержуваний ПрАТ «ЗКФ» за рахунок скорочення термінів оплати

Розрахунок ефекту від застосування знижки за прискорену оплату за рахунком надається далі:

1) Втрати від продажу товару зі знижкою (зменшення виручки):

$$Втрати = виручка \times відсоток\ знижка. \quad (3.2)$$

Припустимо, що після проведення відділом маркетингу підприємства опитування покупців, результат опитування показав, що скористатися знижкою за дострокову оплату за рахунком збираються 60% контрагентів.

Отже, обсяг виручки, який може бути отриманий ПрАТ «ЗКФ» при наданні знижки складе 60% (суму виручки візьмемо на рівні 2018 року – 127452

тис. грн., тобто 60% складе 76471 тис. грн.). Тоді втрати в розмірі знижки, або 2% складуть 1529,42 тис. грн. (76471 × 2%).

Таким чином, витрати підприємства на надання знижок покупцям за дострокову оплату за рахунком складуть 1529,42 тис. грн.

2) Вигоди від скорочення часу обороту ДЗ (вивільнення ДЗ) у вигляді приросту грошових коштів (ГК) розрахуємо за формулою:

$$Приріст\ ГК = (t1 - t0) \times ОД. \quad (3.3)$$

За прогнозами економістів ПрАТ «ЗКФ», і досвіду інших підприємств, застосування знижок покупцям дозволить в результаті знизити суму дебіторської заборгованості (по покупцям) в середньому на 10%, і збільшити виручку в середньому на 2%.

Прогноз виручки складе:

$$127452 + (127452 \times 2\%) = 382356 \text{ тис. грн.}$$

Тоді прогнозна середня сума дебіторської заборгованості буде дорівнює:

$$6237 \times 0{,}9 = 5613{,}3 \text{ тис. грн.}$$

Швидкість оборотності дебіторської заборгованості до застосування знижок покупцям за дострокову оплату за рахунком становила би (раз на рік):

$$382356 / 6237 = 61{,}30.$$

Період обертання становив би (днів):

$$360 / 61{,}3 = 8{,}57.$$

Тоді, прогноз швидкості оборотності дебіторської заборгованості після застосування знижок (з урахуванням зниження ДЗ на 10,% і зростання виручки на 2%) вийде такий (раз на рік):

$$382356 / 5613{,}3 = 68{,}12.$$

Період обігу дорівнюватиме (днів):

$$360 / 68{,}12 = 5{,}28.$$

Тоді економію оборотних коштів (ОК) від прискорення оборотності

дебіторської заборгованості розрахуємо за допомогою формули (3.3):

Приріст ОК за один оберт ДЗ = 5,28 – 8,57 × (382356 / 360) = (-3,29) × 1062,1 = -3494,31 тис. грн.

Приріст грошових коштів за 68,12 оборотів за весь рік:

-3494,31 × 68,12 = - 238032,40 тис. грн.

Отже, ПрАТ «ЗКФ» зможе отримати вивільнення грошових коштів в сумі 238032,4 тис. грн. за рахунок прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

3) Ефект виражається у вивільненні грошових коштів та їх використанні з урахуванням середньої рентабельності підприємства:

Приріст прибутку = (приріст ГК - втрати ГК) × норматив рентабельності підприємства (3.4)

Приріст прибутку = 238032,4 – 1529,42 = 236503 тис. грн.

Норматив рентабельності приймемо на рівні кредитної ставки банків, тобто приблизно 20%:

236503 × 20% = 47 301 тис. грн.

Таким чином, підприємство отримає ефект від надання знижок за дострокову оплату рахунків покупцями в сумі 47301 тис. грн.

Таблиця 3.4 – Розрахунок ефекту ПрАТ «ЗКФ» від надання знижок покупцям за прискорену оплату за рахунком

Показники	Сума, тис. грн.
1. Витрати на надання знижок за дострокову оплату по рахунку	1529,42
2. Приріст коштів	238032,4
3. Чистий ефект (п.2 - п.1)	236503
4. З урахуванням ставки 20%	47301

Таким чином, знижка є досить привабливим способом прискорення розрахунків. Однак, при цьому необхідно все максимально точно розрахувати:

динаміку прибутку, виграші і програші підприємства.

Важливе значення відводиться прогнозуванню динаміки продажів, оскільки саме від її прогнозних значенні залежить можливість прийняття того чи іншого рішення. В цьому випадку рекомендується використовувати формулу (3.2), яка при автоматизації розрахунків дозволяє максимально швидко підрахувати вигоди організації від наданої знижки. При розробці політики знижок в організації необхідно підходити до проблеми комплексно, оскільки знижки пов’язані з такими показниками, як виручка від продажів, прибуток, рентабельність, точка беззбитковості, запас фінансової міцності тощо. Надаючи знижку, підприємство повинно розрахувати показники ефективності своєї діяльності. Таким чином, наведені в цьому розділі заходи дозволять підприємству оптимізувати управління дебіторською заборгованістю, зменшити термін перебування коштів у розрахунках, що дозволить скоротити операційний цикл підприємства, при цьому очікується отримання економічного ефекту від вивільнення грошових коштів (від прискорення дебіторської заборгованості в розмірі 47301 тис. грн.), збільшення прибутку і рентабельності.

Висновки до розділу 3

Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю можна порекомендувати підприємству наступні заходи: вести безперервний моніторинг стану дебіторської заборгованості, своєчасно виявляючи і усуваючи негативні тенденції; орієнтуватися на велике число покупців для зниження ризику несплати; безперервно контролювати стан розрахунків з покупцями по простроченій заборгованості; надавати більше знижок при передоплаті; аналіз дебіторської заборгованості проводити одночасно з аналізом кредиторської заборгованості; безперервно стежити за оборотністю дебіторської заборгованості з метою з'ясування причин, які уповільнюють оборотність.

Досліджено переваги факторингових операцій на підприємстві і розраховано економічний ефект від їх застосування порівняно з короткостроковим кредитуванням.

Отже, факторингова операція має економічний ефект: в розмірі 10296 тис. грн. в рік, який можна отримати від переходу на факторингове обслуговування і відмови від банківського кредитування, яке підприємство використовує періодично для поповнення оборотних коштів; економічний ефект в розмірі 246416 тис. грн. від вплив прискорення обертання оборотних коштів при рефінансування дебіторської заборгованості шляхом операції факторингу. Таким чином, показано, що економічний ефект у результаті прискорення обертання оборотних коштів виражається у відносному вивільнення коштів з обороту, а також у збільшенні суми виручки і суми прибутку.

З метою реалізації заходів по контролю за дебіторською заборгованістю були запропоновані наступні основні заходи: застосування схеми «введення 2% знижки при умови 10 денного терміну оплати». Розрахунки дозволили визначити економічний ефект заходів щодо зниження дебіторської заборгованості. Так, економічний ефект від застосування схеми «введення 2% знижки за умови 10-денного строку оплати» складається зі збільшення прибутку на236503 тис. грн., це за мінусом втрат підприємства через надання знижки, що у свою чергу складають 1529,42 тис. грн., становить чистий ефект (із застосуванням ставки банківського відсотка) 47301 тис. грн.

Таким чином, рекомендована політика по відношенню до дебіторів зміцнить розрахункову дисципліну, підвищить керованість системи розрахунків на підприємстві. Дані позитивні результати в кінцевому підсумку дозволять зміцнити фінансовий стан підприємства, підвищити прибуток і ефективність діяльності.

ВИСНОВКИ

Невід’ємною складовою фінансово-господарської діяльності суб’єкта господарювання є дебіторська заборгованість. Для функціонування підприємства досить важливого значення має управління дебіторською заборгованістю та аналіз її стану. Дебіторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганами, замовниками, працівниками. Значна її частка в загальній структурі оборотних активів знижує фінансову стійкість, ліквідність підприємства та підвищує ризик фінансових збитків.

У процесі дослідження уточнено сутність дебіторської заборгованості за національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, узагальнено підходи до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що сприятиме вирішенню проблеми узагальнення інформації щодо розрахунків із дебіторами залежно від цільових потреб користувачів.

Запропоновано розглядати дебіторську заборгованість як важливий показник фінансового стану підприємства, що вказує на суму заборгованості на користь підприємства на певний термін за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також як суму авансу для постачальників, щодо яких у підприємства з’являється майнове документально підтверджене право вимоги оплати боргу.

Визначено, що загальну класифікацію дебіторської заборгованості в системі обліку доцільно представляти в розрізі декількох рівнів, де основними визначальними чинниками є інформативність та відповідність завданням управління. Досліджена класифікація дебіторської заборгованості розкриває економічну природу різних її видів та відповідає структурі бухгалтерського балансу. Вона дає змогу згрупувати заборгованість за термінами її виникнення, за видами, за об’єктами обліку та строками непогашення.

Доведено, що для ефективного управління діяльності суб’єкта господарювання не тільки потрібно здійснювати кількісний аналіз показників

оцінки поточного стану та стратегічно важливих перспектив управління активами підприємства. Доцільно застосовувати якісний аналіз. Основне його завдання – це виявлення видів продукції за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги найбільш важливих клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства, основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість.

Проведено аналіз стану управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «ЗКФ», що дозволив зробити наступні висновки. Питома вага сукупної дебіторської заборгованості за роками складає 43,69%, 42,76% та 44,72%. За останні три роки дебіторська заборгованість зросла на 1,03 відсоткових пунктів. Зменшується частка грошових коштів та їх еквівалентів – з 8,3% до 3,27%. За такою структурою оборотних активів підприємство втрачає платоспроможність та баланс має низьку ліквідність. Висока частка дебіторської заборгованості в оборотних активах погіршує платоспроможність підприємства. Основну загрозу для ліквідності та платоспроможності та загального фінансового стану складає винятково товарна дебіторська заборгованість.

Доцільно відзначити, що протягом аналізованого періоду досліджуване підприємство не мало достатньо коштів на розрахунковому рахунку для авансування їх у кругообіг, наслідком чого стали уповільнення кругообороту оборотних засобів і втрата підприємством платоспроможності через вилучення найбільш ліквідних активів з їх складу за рахунок неякісної дебіторської заборгованості (сумнівної та безнадійної). При несвоєчасній інкасації дебіторської заборгованості і, відповідно, систематичній затримці надходжень виручки від реалізації, підприємство було не в змозі поповнити в достатньому обсязі оборотні активи: придбати сировину, основні та допоміжні матеріали тощо.

Період погашення дебіторської заборгованості не перевіщує 20 днів, що є допустимим. Обертається дебіторська заборгованість в середньому 17 разів на рік. Кредиторська заборгованість погашується скоріше, ніж із підприємством розраховуються його покупці, що є негативною тенденцією. Кредиторська

заборгованість обертається 4 рази на рік та погашується в середньому через 81 день. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості більше 1, що свідчіть про те, що підприємство залучило більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності. Неможливість погасити свої зобов'язання вчасно веде до погіршення відносин з постачальниками, які у майбутньому будуть враховувати ризик несвоєчасного отримання коштів у ціні продукції, що призведе до підвищення собівартості.

Про погіршення якості простроченої заборгованості свідчить щорічне зростання значення коефіцієнта простроченої заборгованості, що є негативною тенденцією, та збільшення середнього «віку» простроченої дебіторської заборгованості внаслідок скорочення обсягів реалізації та уповільнення обертання заборгованості. Підприємству необхідно вжиті заходів щодо зниження простроченої заборгованості.

В ході дослідження організації управління дебіторською заборгованістю в ПрАТ «ЗКФ», було виявлено, що на даному підприємстві проводиться досить об’ємна робота з управління дебіторською заборгованістю. Однак, незважаючи на розроблену схему взаємодії суб’єктів контролю в процесі внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості в ПрАТ «ЗКФ», система управління дебіторською заборгованістю зводиться до її докладного документування, при цьому на підприємстві не використовуються сучасні способи рефінансування дебіторської заборгованості, що оцінюється негативно. Крім того, заходи щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості можуть бути охарактеризовані як недостатні. Тобто, можна сказати, що політика управління дебіторською заборгованістю фактично відсутня на підприємстві.

На ПрАТ «ЗКФ» виявлені наступні проблеми управління дебіторською заборгованістю – це відсутність контролю за станом дебіторської заборгованості та відсутність ефективної кредитної політики організації. Отже, основними проблемами управління комерційним кредитом і дебіторською заборгованістю в ПрАТ «ЗКФ» є:

1) не вибудувана система комерційного кредитування клієнтів. Умови надання товарного кредиту (кредитний ліміт, тривалість відстрочки, система знижок і надбавок) суб'єктивні і не залежать від цінності клієнта для підприємства;

2) не проводиться оцінка кредитоспроможності клієнтів;

3) у фінансовій звітності немає достовірної і однозначної інформації про терміни погашення дебіторської заборгованості; відповідно неможливо оперативно відстежити ні суму простроченої заборгованості, ні тривалість прострочення по кожному клієнту;

4) аналіз оборотності дебіторської заборгованості або не проводиться зовсім, або проводиться в цілому по групі клієнтів, по напрямку, по підприємству. Це призводить до розмивання прострочених боргів в загальній масі заборгованості і спотворює фактичну ситуацію на підприємстві;

5) не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;

6) система мотивації не стимулює контроль і збір простроченої дебіторської заборгованості.

Для подолання першої виявленої проблеми управління дебіторською заборгованістю – це відсутність контролю за станом дебіторської заборгованості запропоновано: по-перше, враховувати дані про компанії, що мають заборгованість; по-друге, встановити критичний термін оплати, по-третє, розробити порядок співвіднесення надійшли платежів з виставленими рахунками; по-четверте, формувати реєстр старіння дебіторської заборгованості; по-п'яте, планувати надходження коштів від дебіторів.

Для подолання другої виявленої проблеми управління дебіторською заборгованістю – це відсутність ефективної кредитної політики організації, запропоновано диференціювати умови комерційного кредиту, розробити систему знижок для покупців з метою розширення ринків збуту продукції, стимулювання постійних покупців на взаємовигідні умови, що дозволить підвищити ліквідність дебіторської заборгованості.

З метою реалізації заходів по контролю за дебіторською заборгованістю були запропоновані наступні основні заходи: застосування схеми «введення 2% знижки при умови 10 денного терміну оплати». Розрахунки дозволили визначити економічний ефект заходів щодо зниження дебіторської заборгованості. Так, економічний ефект від застосування схеми «введення 2% знижки за умови 10-денного строку оплати» складається зі збільшення прибутку на236503 тис. грн., це за мінусом втрат підприємства через надання знижки, що у свою чергу складають 1529,42 тис. грн., становить чистий ефект (із застосуванням ставки банківського відсотка) 47301 тис. грн. Також рекомендована політика по відношенню до дебіторів зміцнить розрахункову дисципліну, підвищить керованість системи розрахунків на підприємстві. Дані позитивні результати в кінцевому підсумку дозволять зміцнити фінансовий стан підприємства, підвищити прибуток і ефективність діяльності.

Для рефінансування дебіторської заборгованості запропоновано факторингову операцію. Досліджено переваги факторингових операцій на підприємстві і розраховано економічний ефект від їх застосування порівняно з короткостроковим кредитуванням. Встановлено, що факторингова операція має економічний ефект: в розмірі 10296 тис. грн. в рік, який можна отримати від переходу на факторингове обслуговування і відмови від банківського кредитування, яке підприємство використовує періодично для поповнення оборотних коштів; економічний ефект в розмірі 246416 тис. грн. від вплив прискорення обертання оборотних коштів при рефінансування дебіторської заборгованості шляхом операції факторингу. Таким чином, показано, що економічний ефект у результаті прискорення обертання оборотних коштів виражається у відносному вивільнення коштів з обороту, а також у збільшенні суми виручки і суми прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамішин М. В. Сутність та класифікація дебіторської заборгованості. *Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі : теорія, методологія, організація обліку та оподаткування* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 11-12 травня 2017 р.). Тернопіль, 2017. С. 44–45.

2. Бланк И. А. Управление активами и капиталом : учеб. пособие. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.

3. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24–36.

4. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Під ред. проф. Ф. Ф.Бутинця. 5-е вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2009. 726 с.

5. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. Пер. з анг. Київ : Молодь, 1997. 1000 с.

6. Грабова Н. М., Добровский В. Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях : учебное пособие для студентов вузов; под ред. Н.В. Кужельного. Киев : А.С.К., 2004. 320 с.

7. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2011. 21 с.

8. Лігоненко Л. О., Новікова Н. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 275 с.

9. Орлова В. К. Фінансовий облік : підручник. 2-е вид., доп. і перероб. Київ : ЦУЛ, 2010. 510 с.

10. Стоун Д., Хітчінг К. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз. Київ : Сірін, 1998. 302 с.

11. Сурніна К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук:

спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Луганськ, 2002. 19 с.

12. Федорченко О. Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості) : автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2009. 23 с.

13. Черненко Л. В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : дис. … к.е.н.: 08.00.04. Київ, 2007. 241 с.

14. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 01.12.2018).

15. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. Наказом МФУ від 08.10.99 № 237. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99. (дата звернення 01.12.2018).

16. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.01 № 559. URL: http://zakon.rada.gov.ua.

17. П(С)БО 17 «Податок на прибуток» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.200 № 353. URL: http://zakon.rada.gov.ua.

18. Пінчук Т. А. Організаційно-методичні проблеми обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. С. 36–41.

19. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість : сутність та причини виникнення // Економічні перспективи. 2013. № 10. С. 181–185.

20. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* 2009. № 3. С. 54–57.

21. Тирінов А. В. Особливості визнання та облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. Випуск 5-2 (05). С. 114–120.

22. Слюсарчук О. А. Актуальні питання визнання та оцінки дебіторської заборгованості. *Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах* : матеріали конференції (м. Одеса, 2-3 лютого 2018 р.) URL: Режим доступу:

http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/28feb2018/21.pdf

23. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник. 3-те вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2000. 578 с.

24. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. URL: http://ua-ekonomist.com/archive/2017/3/payanok.pdf. (дата звернення 04.12.2019).

25. Гнатенко Є. П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. URL: file//D:econof_2013_10(1). (дата звернення 10.12.2019).

26. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 4 (95). С. 10–19.

27. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник. 3-тє вид. перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 630 с.

28. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. 2-ге вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2005. 662 с.

29. Кручак Л. В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2016. № 22. С. 161–165.

30. Кручак Л. В. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства. *Економіка та соціум: сучасний фундамент розвитку людства* : матеріали міжнародної наукової конференції (м. Лейпциг, 24 квіт. 2016 р.). Лейпциг, 2016. С. 18–26.

31. Сапаріна О. Ф., Кірілкіна О. Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 865–868.

32. Апарова О. В. Форми і засоби інвестування в інновації в умовах економічної нестабільності. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2016. № 2 (16). С. 77–83.

33. Державна служба статистики України. URL:

http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 16.12.2018).

34. Головне управління статистики Запорізької області. URL: http://zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia (дата звернення 16.12.2019).

35. Нестеренко І. Методика прогнозування дебіторської заборгованості підприємства. URL: http:// econa.at.ua/publ/vipuski_za_rokami/2007_rik/metodika_prognozuvannja_debitorskoji_zaborgovanosti_pidpriemstva/16-1-0-236. (дата звернення 19.12.2019).

36. Телін С. В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання. URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/1005/77.1.pdf?sequence=1 (дата звернення 19.12.2019).

37. Теницька Н. Б., Гришко Ю. С. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. № 8. С. 366–372.

38. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства : підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Либідь, 2002. 384 с.

39. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 628 с.

40. Бланк І. А. Управління фінансовими ресурсами. Львів : Омега-Л, 2015. 768 с.

41. Щелгачев А. В, Красовский А. М., Куршин А. Д. Внедрение системы управления оборотными активами. *Финансовый директор*. 2015. № 6. № 7. С. 28–32.

42. Куршин А. М. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью. *Финансовый директор.* 2016. № 1. С. 22–24.

43. Смірнова П. В. Оцінка майбутньої ліквідності та платоспроможності підприємства торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. пр. Харк. держ. ун. харчування та торгівлі. Харків,

2014. Вип. 2. С. 183–190.

44. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38–42.

45. Боровик О.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість і прогнозування її структури за системним підходом. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. №8 (75). С. 3–8.

46. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку. *Ефективна економіка*. 2014. №. 4. С. 19–22.

47. Кривоконь О.С. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Інноваційна економіка:* Всеукр. наук.-виробнич. журнал. 2016. № 3. С. 164–166.

48. Боярко В. Р. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства. *Фінанси*. 2014. №3. С. 47–54.

49. Вахрушина Н. Как управлять оборотными активами. *Финансовый директор.* 2015. № 1. С. 18–22.

50. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью. *Финансовый директор.* 2016. № 5. № 8. С. 32–36.

51. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності. *Фінанси України.* 2010. № 1. С. 116–120.

52. Іванілов О. С., Смачило В. В., Дубровська Є. В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. №1. С. 156–163.

53. Севрук Е. Рефинансирование дебиторской задолженности на предприятиях торговли. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* 2017. № 1. С. 116–126.

54. Лівошко Т. В, Бебех К. В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf. (дата звернення 19.01.2019).

55. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т.1. Редкол. : С.В.Мочерний та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

56. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Ред. від 02.11.2016. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15. (дата звернення 22.12.2019).

57. Загородній А., Сліпушко О., Вознюк Г., Словженко Т. Словник банківських термінів. Банківська справа : термінологічний словник. Київ : Аконії, 2000. 608 с.

58. Боді З. Фінанси : навч. посібник. М.: Вільямс, 2000. 592 с.

59. Бондаренко П. В. Факторинг як фінансовий важіль суб'єктів господарювання. *Наук. вісн. ОНЕУ.* 2018. № 2 (210). С. 6–11.

60. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз : навч. посібн. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.

61. Димченко О. В., Рудаченко О. О., Мозговий Є. В. Моделювання дебіторської заборгованості підприємств. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/8.pdf. (дата звернення 23.12.2019).

62. Тунік Т.І. Прогнозування дебіторської заборгованості як складова економічної діагностики. *Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти:* м. матеріали Міжнар. науково-практичної конференції м. Запоріжжя, 27 жовтня 2018 р. С. 56-62.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Система показників для проведення якісного аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві

Показники, одиниця виміру	Формула розрахунку	Умовні позначення	Економічний зміст
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз), кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	Кодз = ЧДр / Дз	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	Визначає ефективність кредитного контролю; показує скільки разів впродовж періоду, що аналізується, обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок дебіторів. Показує розширення, або зниження комерційного кредиту наданого підприємства.
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз), кількість днів	Тпдз = Т / Кодз	Т – звітній період у днях (360,90,30); Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.	розраховується, скільки в середньому днів потрібно підприємству для отримання оплати за виконанні роботи (надані послуги). Чим триваліший період погашення, тим вищий ризик неповернення дебіторської заборгованості.
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз), у відсотках	(ПВдз) = Дз / ОА ×100%	Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період); ОА – оборотні активи (середні за аналізований період).	Показує питому вагу діяльності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства.
Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз), %	(ПВсдз) = Сз / Дз ×100%	Сз – сумнівна заборгованість; Дз – дебіторська заборгованість (середня за період).	Характеризує «якість» заборгованості підприємства. Тенденція його зростання свідчить про зниження ліквідності.

Продовження Додатку А

Продовження табл. А.1

1	2	3	4
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз), коефіцієнт (частка одиниці)	Кдкз = Дз / Кз	Дз – дебіторська заборгованість; Кз –кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Характеризує здатність розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз) кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	Кокз = ЧДр / Кз	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період)	Показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за аналізований період, або у скільки разів виручка перевищує середню кредиторську заборгованість підприємства. Тенденція його зростання показує позитивні зміни.
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз) кількість днів	Тпдз = Т / Кокз	Т – звітній період у днях (360, 90, 30); Кокз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.	Розраховується середній період в днях використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Напрямок позитивних змін цього коефіцієнта спостерігається при його зменшені

ДОДАТОК Б

Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «ЗКФ»

у 2016 році

№ з/п	Основний вид продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у натуральній формі (фізична одинця виміру)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції	у натуральній формі (фізична одинця виміру)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Цукерки	1982 т	57626	50	1906	64056	49
2	Карамель	1410 т	33157	36	1447	37144	37
3	Печиво	543 т	8523	14	533	9132	14

у 2017 році

№ з/п	Основний вид продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у натуральній формі (фізична одинця виміру)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції	у натуральній формі (фізична одинця виміру)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Цукерки	1954 т	68688	43	1968	70113	43
2	Карамель	1813 т	48836	40	1793	48714	40
3	Печиво	709 т	11643	16	709	12566	16
4	Халва	61 т	1766	1	51	1678	1

у 2018 році

№ з/п	Основний вид продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у натуральній формі (фізична одинця виміру)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції	у натуральній формі (фізична одинця виміру)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Цукерки	1901 т	61275,4	44	1915 т	67020,9	45
2	Карамель	1596 т	43139,9	37	1588 т	42517,8	37
3	Печиво	706 т	11931,1	16	688 т	12757,6	16
4	Халва	81 т	2430	2	83 т	3582,6	2

ДОДАТОК В

		Коди		
	Дата (рік, місяць, число)	2018	01	01
Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА"	за ЄДРПОУ	00382094		
Територія ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСТЬ	за КОАТУУ	2310136000		
Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО	за КОПФГ	230		
Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО КАКАО, ШОКОЛАДУ ТА ЦУКРОВИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ	за КВЕД	10.82		

Середня кількість працівників 257
Одиниця виміру : тис. грн.
Адреса 69063 Запорізька область Олександрівський район, м. Запоріжжя, вул. Святого Миколая,7, т.061-213-77-62;

Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	V
за міжнародними стандартами фінансової звітності	

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2017 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	67	37
первісна вартість	1001	195	195
накопичена амортизація	1002	128	158
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2844	3115
Основні засоби	1010	30323	34486
первісна вартість	1011	39076	44541
знос	1012	8753	10055
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	--	--
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	33234	37638
II. Оборотні активи Запаси	1100	11923	12626
Виробничі запаси	1101	6787	6874
Незавершене виробництво	1102	233	693
Готова продукція	1103	4731	4756
Товари	1104	172	303
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4952	6360
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	969	1700
з бюджетом	1135	4786	3839
у тому числі з податку на прибуток	1136	11	46
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	147	486
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	2063	3665
Готівка	1166	19	49
Рахунки в банках	1167	2044	3616
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	5	291
Усього за розділом II	1195	24845	28967

Продовження Додатку В

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	691	675
Баланс	1300	58770	67280

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17416	17416
Капітал у дооцінках	1405	21973	21972
Додатковий капітал	1410	15	15
Резервний капітал	1415	611	611
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-23099	-23535
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	16916	16479
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3922	3867
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	3922	3867
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	--	--
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	11765	11313
товари, роботи, послуги	1615	24372	32637
розрахунками з бюджетом	1620	80	40
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	74	68
розрахунками з оплати праці	1630	629	697
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	669	1670
Поточні забезпечення	1660	228	454
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	115	55
Усього за розділом III	1695	37932	46934
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	58770	67280

д/н

Генеральний директор _____ **Лаврінчук Віталій Григорович**
(підпис)

Головний бухгалтер _____ **Левченко Людмила Василівна**
(підпис)

Продовження Додатку В

	Коди		
Дата (рік, місяць, число)	2018	01	01
за ЄДРПОУ	00382094		

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА"

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	130167	110332
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(114356)	(93539)
Валовий: прибуток	2090	15811	16793
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	4073	1628
Адміністративні витрати	2130	(10059)	(8462)
Витрати на збут	2150	(7932)	(5447)
Інші операційні витрати	2180	(2178)	(2978)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	--	1534
збиток	2195	(285)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	15	50
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(--)	(255)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(39)	(192)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	--	1137
збиток	2295	(309)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-128	-390
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	--	747
збиток	2355	(437)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	10048
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	--	--
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	--	10048
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	--	10048
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-437	10795

Продовження Додатку В

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	90846	77308
Витрати на оплату праці	2505	16117	11763
Відрахування на соціальні заходи	2510	3634	2570
Амортизація	2515	1360	1247
Інші операційні витрати	2520	22581	17935
Разом	2550	134538	110823

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	3483215	3483215
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	3483215	3483215
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	(0.12545880)	0.21445700
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	(0.12545880)	0.21445700
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

д/н

Генеральний директор _____ **Лаврінчук Віталій Григорович**
(підпис)

Головний бухгалтер _____ **Левченко Людмила Василівна**
(підпис)

ДОДАТОК Г

		Коди		
	Дата (рік, місяць, число)	2019	01	01
Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА"	за ЄДРПОУ	00382094		
Територія ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСТЬ	за КОАТУУ	2310136000		
Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО	за КОПФГ	230		
Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО КАКАО, ШОКОЛАДУ ТА ЦУКРОВИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ	за КВЕД	10.82		

Середня кількість працівників 257
Одиниця виміру : тис. грн.
Адреса 69063 Запорізька область Олександрівський район, м. Запоріжжя, вул. Святого Миколая,7, т.061-213-77-62;

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	V
за міжнародними стандартами фінансової звітності	

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	37	7
первісна вартість	1001	195	195
накопичена амортизація	1002	158	188
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3115	9660
Основні засоби	1010	34486	37165
первісна вартість	1011	44541	48059
знос	1012	10055	10894
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	--	--
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	37638	46832
II. Оборотні активи Запаси	1100	12626	16221
Виробничі запаси	1101	6874	9628
Незавершене виробництво	1102	693	390
Готова продукція	1103	4756	5744
Товари	1104	303	459
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6360	6237
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1700	3209
з бюджетом	1135	3839	4439
у тому числі з податку на прибуток	1136	46	76
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	486	509
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	3665	1054
Готівка	1166	49	126
Рахунки в банках	1167	3616	928
Витрати майбутніх періодів	1170	--	270
Інші оборотні активи	1190	291	247
Усього за розділом II	1195	28967	32186

Продовження Додатку Г

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	675	673
Баланс	1300	67280	79691

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17416	39344
Капітал у дооцінках	1405	21972	1753
Додатковий капітал	1410	15	15
Резервний капітал	1415	611	--
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-23535	-2899
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	16479	38213
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3867	3780
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	3867	3780
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	--	7789
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	11313	2235
товари, роботи, послуги	1615	32637	26682
розрахунками з бюджетом	1620	40	14
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	68	--
розрахунками з оплати праці	1630	697	824
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1670	151
Поточні забезпечення	1660	454	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	55	3
Усього за розділом III	1695	46934	37698
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	67280	79691

д/н

Генеральний директор _____ **Лаврінчук Віталій Григорович**
(підпис)

Головний бухгалтер _____ **Левченко Людмила Василівна**
(підпис)

Продовження Додатку Г

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА"

	Коди		
Дата (рік, місяць, число)	2019	01	01
за ЄДРПОУ	00382094		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	127452	130167
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(105865)	(114356)
Валовий: прибуток	2090	21587	15811
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	1304	4073
Адміністративні витрати	2130	(9483)	(10059)
Витрати на збут	2150	(9790)	(7932)
Інші операційні витрати	2180	(3166)	(2178)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	452	--
збиток	2195	(--)	(285)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	2	15
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(322)	(--)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(1)	(39)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	131	--
збиток	2295	(--)	(309)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-59	-128
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	72	--
збиток	2355	(--)	(437)

ІІ. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	--	--
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	--	--
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	--	--
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	72	-437

Продовження Додатку Г

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	84171	90846
Витрати на оплату праці	2505	16327	16117
Відрахування на соціальні заходи	2510	3849	3634
Амортизація	2515	869	1360
Інші операційні витрати	2520	23536	22581
Разом	2550	128752	134538

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	--	3483215
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	--	3483218
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	--	(0.12545880)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	--	(0.12545880)
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

д/н

Генеральний директор _____ **Лаврінчук Віталій Григорович**
(підпис)

Головний бухгалтер _____ **Левченко Людмила Василівна**
(підпис)