

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Політика рефінансування дебіторської заборгованості підприємства

за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю
«Кресс-центр», м. Київ

Студента 2 курсу 2 м групи,
Заочної форми навчання,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка
підприємства»

Шпета Олексія
Леонідовича

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Зубко Тетяна
Леонідівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПОЛІТИКИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Поняття і етапи розробки політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.....	8
1.2. Характеристика факторів, які визначають політику рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.....	22
1.3. Методи аналізу ефективності рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.....	28
Розділ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»	
2.1. Аналіз динаміки обсягу та структури дебіторської заборгованості підприємства.....	35
2.2. Дослідження факторів, що впливають на дебіторську заборгованість підприємства.....	45
2.3. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	50
Розділ 3. ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Розробка заходів, спрямованих на раціоналізацію обсягу дебіторської заборгованості підприємства.....	58
3.2. Планування обсягів і структури дебіторської заборгованості підприємства.....	70
3.3. Визначення економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів.....	77
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	90
ДОДАТКИ	99

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В ринковій економіці все більшої ваги набувають умови продажу товарів. Так, для утримання каналів збуту підприємства вимушені реалізувати продукцію із відстрочкою платежів, що вимагає розроблення спеціальної фінансової політики, яка б забезпечила ефективність таких дій підприємств без втрати ними фінансової стійкості.

Ефективна політика управління дебіторською заборгованістю дозволяє розширювати ринки збуту товарів, залучати нових реалізаторів продукції, але прорахунки в роботі із контрагентами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, у тому числі і до банкрутства підприємства. Для нормального функціонування підприємство повинно бути забезпечене необхідним розміром оборотного капіталу. Нестача оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, а відповідно і додаткових витрат на його забезпечення. Зміна величини оборотного капіталу викликається зміною наступних складових: величини запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості заборгованостей. Управління кожною із складових вимагає формування ефективної політики, в тому числі щодо рефінансування дебіторської заборгованості.

Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств досліджувалися в наукових працях багатьох закордонних і українських вчених- економістів, таких як Юджин Ф. Бригхем, Майкл С. Ерхардт, І. Бернارد, Ж.К.Коллі, Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, Бланк І.О., Ситник Г.В, Белозерцев В., Вещунова А. Ф., Данилюк М., Савич В., Орлова В., Дубровська Є., Вознюк Г.Л., Калабухова С.В., Кузьмін В.В., Лігоненко Л.О., Новікова Н.М., Момот Т., Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. та інші.

Разом з тим, комплексний підхід до розроблення теоретико-методологічних та методичних засад формування політики рефінансування

дебіторської заборгованості підприємства залишаються без достатньої наукової уваги.

Актуальність проблеми, недостатня наукова розробка й практична її значущість обумовили вибір теми випускної кваліфікаційної роботи, її мету та завдання.

Мета і завдання дослідження. Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.

Для досягнення поставленої необхідно вирішити наступні завдання: дослідити різні підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості та змісту політики управління нею;

- розглянути теоретичні основи формування політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства,
- систематизувати методичні підходи до показників та факторів оцінювання ефективності політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства;
- проаналізувати динаміку та структуру дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства, виявити та оцінити фактори, що їх обумовлюють;
- оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю досліджуваного підприємства;
- розробити заходи, спрямовані на раціоналізацію обсягу дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства у плановому періоді;
- обґрунтувати планову потребу у формуванні дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства;
- розрахувати економічний ефект від впровадження запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес формування дебіторської заборгованості підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичні аспекти формування політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.

Емпірична база дослідження. Випускна кваліфікаційна робота виконана на матеріалах фінансової та управлінської звітності товариства з обмеженою відповідальністю «КРЕСС-ЦЕНТР» (м. Київ), основним видом діяльності якого є оптовий продаж виробів з деревини.

У 2017 році фінансово-господарська діяльність ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», як очікується, характеризуватиметься такими показниками: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 8509,2 тис. грн., чистий прибуток – 79,0 тис. грн., середньорічна сума активів – 4594,1 тис. грн., середньорічна сума власного капіталу – 3033,8 тис. грн., середньооблікова чисельність працівників – 16 осіб.

Методи дослідження. Випускна кваліфікаційна робота ґрунтується на використанні загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: методи аналізу та синтезу (для обґрунтування теоретичних положень і практичних рекомендацій); системний та комплексний підхід (при розкритті сутності та складу дебіторської заборгованості); структурно-функціональний метод (для побудови внутрішньої структури механізму управління дебіторською заборгованістю); статистичні методи (для виявлення тенденцій та закономірностей структури дебіторської заборгованості); прийоми деталізації, порівняння, групування, середніх та відносних величин; методи схематичного та графічного зображення даних. Головні висновки сформульовано на засадах методів системного аналізу та наукової абстракції.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі акти, підручники, наукові публікації з обраної тематики, звітні матеріали об'єкту дослідження, публікації у пресі, власні спостереження.

Практична значущість проведеного дослідження полягає в удосконаленні політики рефінансування дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР».

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження опублікована наукова стаття на тему: «Аналіз методів рефінансування дебіторської заборгованості підприємства».

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 98 сторінках комп'ютерного тексту, містить 25 таблиць, 11 рисунків, 15 формул, 2 додатки. Список використаних джерел налічує 74 найменування.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПОЛІТИКИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття і етапи розробки політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Теоретичним підґрунтям для розгляду сутності поняття «дебіторська заборгованість» є наукові розробки вітчизняних та зарубіжних вчених економістів. Розглянемо окремі визначення поняття "дебіторська заборгованість" на основі даних, наведених у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття "дебіторська заборгованість"

№ з/п	Автор	Визначення
1	2	3
<i>Західна наукова школа</i>		
1.	Юджин Ф. Бригхем, Майкл С. Ерхардт	Дебіторська заборгованість - це суми, які компанії-споживачі винні нашій компанії [18, с. 67]
2.	Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович	Дебіторська заборгованість - це грошові суми, які винні фірмі клієнти, що придбали в неї які-небудь продукти або послуги. Дебіторська заборгованість являє собою частину оборотних активів, яку називають ще розрахунками дебіторів (або розрахунками до отримання) [19, с. 343]
<i>Вітчизняна наукова школа</i>		
1.	Бланк І.О., Ситник Г.В.	Поточна дебіторська заборгованість характеризує суму заборгованості на користь підприємства, що представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних і фізичних осіб за розрахунками за товари, роботи, послуги, видані аванси тощо [16, с. 183]
2.	Белозерцев В.	Дебіторська заборгованість - грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами

Продовження табл. 1.1

1	2	3
		(юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент часу відображений у балансі підприємства як актив [10, с. 61]
3.	Данилюк М., Савич В., Орлова В.,	Дебіторська заборгованість – це сума боргів, що належать підприємству, організації установі від юридичних та фізичних осіб [28, с. 167].
4.	Дубровська Є., Смачило В.	Дебіторську заборгованість можна визначити як оборотний актив підприємства, який виникає в його збутовій діяльності і характеризується взаємовідносинами контрагентами по сплаті вартості отриманого товару (робіт, послуг) [30, с. 47]
5.	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л.	Дебіторська заборгованість - сума заборгованості підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб на певну дату, що виникає внаслідок господарських стосунків між ними [32, с. 296]
6.	Гудзь О.І.	Дебіторська заборгованість - важливий компонент оборотного капіталу, економічна суть якого полягає в особливостях діючих форм розрахунків між підприємствами і характеризується періодом часу, який проходить від моменту відвантаження продукції, виконання робіт і надання послуг до моменту повної їх оплати [26, с. 232]
7.	Кузьмін В.В.	Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів (дебіторами можуть бути як фізичні так і юридичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи) підприємству на певну дату [40, с. 56].
8.	Лігоненко Л.О., Новікова Н.М.	Включені у склад майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин [43, с. 11]
9.	Момот Т.	Це безвідсоткова позика контрагентам [47, с. 117]
10.	Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.	Сума боргів підприємству, організації, фізичній особі від інших суб'єктів господарських відносин внаслідок несвоєчасних розрахунків за товари, послуги, виконані роботи [49, с. 144]
11.	Новікова Н.М.	Поточна дебіторська заборгованість торговельного підприємства за товари (роботи, послуги) представляє собою суму грошової та майнової заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників (попередня оплата), щодо яких у торговельного підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу [55, с. 9]
12.	Юрій С. І.	Це сума боргів підприємству, організації, фізичній особі від інших суб'єктів у господарських відносинах внаслідок несвоєчасних розрахунків за товари, послуги, виконані роботи [73, с. 100]

У дослідженні сутності поняття дебіторська заборгованість, у першу чергу, необхідно орієнтуватися на положення національних стандартів бухгалтерського обліку.

Основними нормативно-правовими документами, які регламентують відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" та № 13 "Фінансові інструменти". Однак, сутність дебіторської заборгованості тлумачиться у цих стандартах неоднозначно.

Так, у П(С)БО №10 "Дебіторська заборгованість" [3] дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів. Під таке трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу.

Заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, придбавається або створюється підприємством з метою отримання прибутку або у вигляді відсотків, дивідендів, тощо, або ж від короткотермінових змін ціни(суми) такої дебіторської заборгованості. Тому така заборгованість, згідно п.4 П(С)БО №13 "Фінансові інструменти" [4], є фінансовим активом призначеним для перепродажу і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту.

Визначення, наведене в П(С)БО №10 "Дебіторська заборгованість", є ширшим, оскільки охоплює усю заборгованість підприємству, у тому числі і ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями, тобто активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку.

Таким чином, на основі аналізу чинних національних стандартів бухгалтерського обліку, робіт вітчизняних та зарубіжних науковців можна дати наступне визначення: дебіторська заборгованість підприємства – це сума боргів, яку підприємству заборгували фізичні та юридичні особи за вже

продані товари, роботи, виконані послуги та інше, що формується з метою збільшення обсягів реалізації підприємства та прискорення оборотності продукції, товарів, узгоджується двома сторонами заздалегідь та визначається на певну дату.

З юридичної точки зору, дебіторська заборгованість – це капітал підприємства-кредитора, але не завжди власний капітал. Лише тоді, коли під час обігу кошти повертаються у володіння підприємства-кредитора, вони або включаються в його власний капітал, або використовуються на погашення кредиторської заборгованості даного підприємства перед своїми кредиторами. Тому дебіторська заборгованість як частина майна підприємства-кредитора відноситься до активів, які пов'язані з юридичними правами, в тому числі правом на володіння, і в залежності від джерела виникнення є власним капіталом або залученими коштами інших осіб.

У загальному контексті, сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства визначається як застосування комплексної системи принципів і методів підготовки та реалізації управлінських рішень, що приймаються на стадії формування та інкасації дебіторської заборгованості та спрямоване на забезпечення двох основних цілей, а саме: зростання обсягів діяльності, що зумовлено застосуванням більш сприятливих умов для покупців і, як наслідок, зростання конкурентоспроможності підприємства, а також ефективне управління дебіторською заборгованістю, що спрямоване, в першу чергу, на оптимізацію її обсягів та структури, зростання якісних параметрів формування та забезпечення інкасації дебіторської заборгованості з мінімальними ризиками втрати активів підприємства [52].

Управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою побудови ефективного управління підприємством в цілому та не має єдиного підходу. Проте, як будь-який процес управління економічною системою, управління дебіторською заборгованістю необхідно здійснювати поетапно.

Ми погоджуємося з думкою Л.О. Лігоненко та Н.М. Новікової про розподіл процесу управління дебіторською заборгованістю за двома основними напрямками:

1) управління формуванням дебіторської заборгованості підприємства;

2) управління інкасацією дебіторської заборгованості [43, с. 38].

Для побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю підприємства важливим є комплексна взаємодія цих систем управління. При цьому принцип системності в управлінні ґрунтується на розумінні сутності підприємства як складної динамічної соціально-економічної та відкритої системи і визначає необхідність системного мислення при розробці рішення по управлінню дебіторською заборгованістю на стадії формування та погашення з урахуванням усіх видів дебіторської заборгованості та впливу ефективності управління на основні фінансово-господарських показників діяльності підприємства.

Дослідження визначених науковцями напрямів управлінських зусиль дозволило структурувати управлінський процес, що стало основою для обґрунтування структурно-логічної послідовності управління дебіторською заборгованістю підприємства (рис. 1.1).

Політика управління дебіторською заборгованістю є однією з складових управління оборотними активами підприємства та спрямована на оптимізацію розмірів, термінів погашення та підвищення якості дебіторської заборгованості та представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягів реалізації продукції і полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації [15, с. 349].

Одним із важливих етапів у загальній системі управління дебіторською заборгованістю підприємства є розробка заходів щодо її вчасного погашення боржниками.

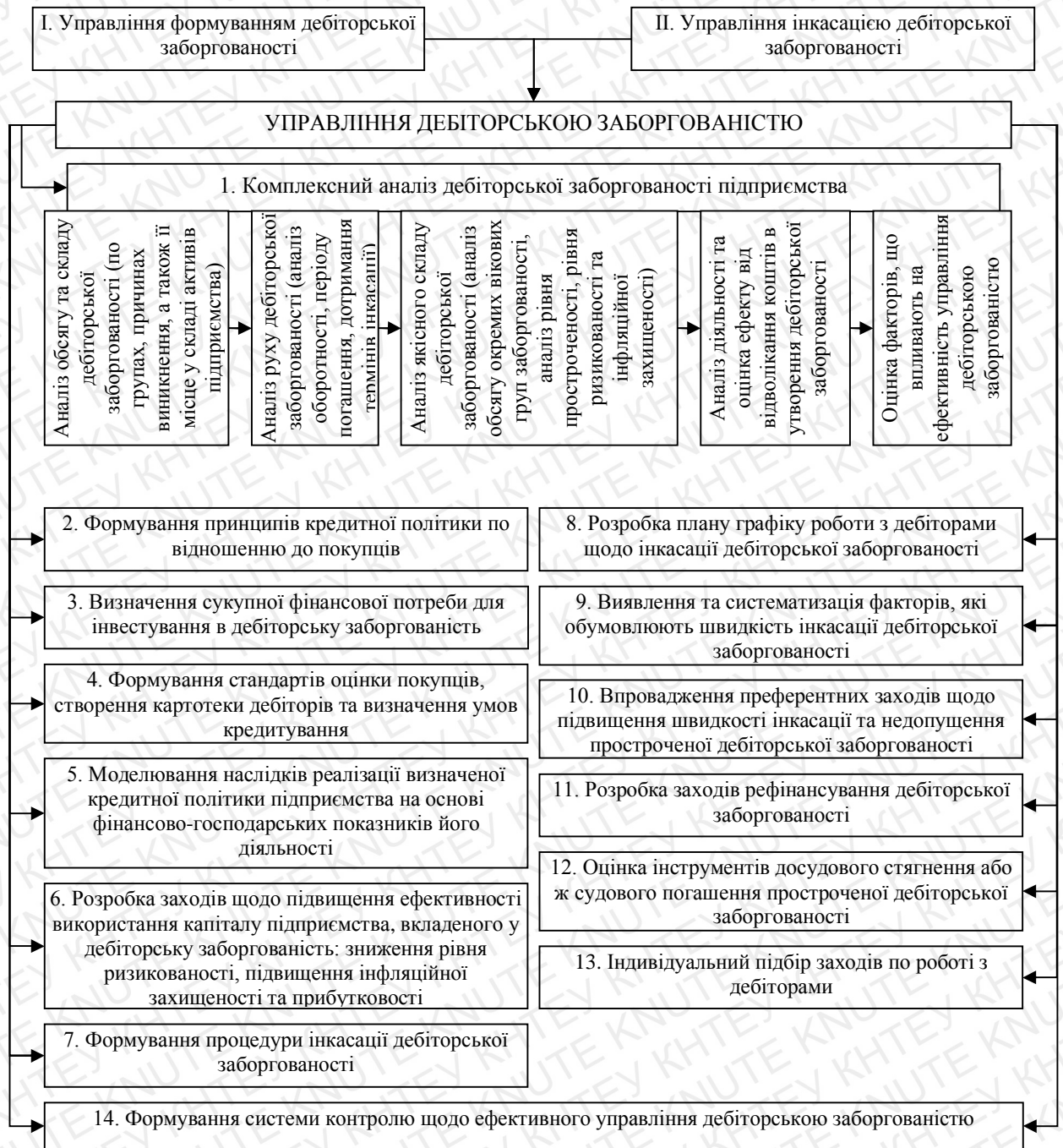


Рис. 1.1. Основні етапи системи управління дебіторською заборгованістю підприємства [17, с.69]

Політика погашення дебіторської заборгованості є складовим елементом управління дебіторською заборгованістю в цілому. Метою її розробки є найбільш швидке вивільнення грошових коштів, авансованих у формування дебіторської заборгованості, та їх повернення в оборот підприємства. Досягнення цієї мети забезпечується здійсненням операцій з рефінансування дебіторської заборгованості та судових процедур стягнення

боргу.

Рефінансування дебіторської заборгованості – це прискорене переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткотермінові цінні папери [24, с. 70]. Тим самим підприємство не тільки повертає кошти, інвестовані в дебіторську заборгованість, але і, передаючи дебіторську заборгованість третім особам, отримує можливість управляти якістю цього активу.

Незалежно від виду операції рефінансування її використання ґрунтується на таких засадах: по-перше, загальні витрати на фінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороту. По-друге, витрати на фінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості. По-третє витрати на фінансування не повинні перевищувати інфляційні витрати у випадку затримки платежів [30, с. 49].

Зважаючи на вищевикладені засади, важливим моментом у процесі обґрунтування доцільності рефінансування дебіторської заборгованості є визначення загальних витрат або ціни рефінансування.

Оцінка ліквідності та можливості рефінансування дебіторської заборгованості підприємства потребує вирішення трьох взаємопов'язаних завдань: детальний аналіз її обсягу, складу, віку, ймовірності погашення тощо; розробка політики погашення дебіторської заборгованості, оцінка дієвості її реалізації; оцінка розміру грошових надходжень від рефінансування дебіторської заборгованості.

На нашу думку, політику рефінансування дебіторської заборгованості підприємства можна визначити як частину загальної політики управління дебіторською заборгованістю, яка полягає у мінімізації негативних наслідків виникнення простроченої дебіторської заборгованості шляхом застосування

ефективних інструментів переведення її обсягів в інші форми оборотних активів.

У загальному вигляді послідовність етапів політики рефінансування дебіторської заборгованості підприємства можна представити наступним чином:

Етап 1. Проведення аналізу дебіторської заборгованості за критеріями термінів виникнення, ймовірності погашення та строків позовної давності шляхом залучення до нього оперативної облікової інформації.

Залежно від термінів виникнення в бухгалтерському балансі дебіторська заборгованість ділиться на дві групи: 1) поточна заборгованість; 2) довгострокова заборгованість.

Залежно від термінів позовної давності розрізняють непрострочену та прострочену дебіторську заборгованість.

Залежно від імовірності погашення дебіторську заборгованість розрізняють:

- 1) із ймовірністю повернення в інтервалі 0,7 – 1,0;
- 2) із ймовірністю повернення в інтервалі 0,2 – 0,7;
- 3) із ймовірністю повернення менше 0,2.

Дебіторська заборгованість, імовірність погашення якої оцінюється в інтервалі від 0,7 до 1,0 – це заборгованість, що потенційно може бути погашена.

Дебіторська заборгованість, імовірність погашення якої оцінюється в інтервалі від 0,2 до 0,7, - це заборгованість, факт погашення якої є сумнівним в зв'язку з важким фінансовим становищем боржників. Даний вид заборгованості відносять до сумнівної заборгованості.

Сумнівна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [3].

Безнадійною дебіторською заборгованістю вважається поточна заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Зібрана інформація дозволяє визначити обсяг заборгованості, яка може бути рефінансована на підставі використання тієї або іншої форми.

Етап 2. Вибір форм рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.

У розпорядженні вітчизняних підприємств існує перелік правових заходів, за допомогою яких можна забезпечити рефінансування дебіторської заборгованості, а саме:

1. Погашення заборгованості за допомогою взаємозаліку - його проведення передбачає погашення суми вимог, що пред'явлені до оплати однією особою, шляхом її зменшення на суму зустрічної вимоги, пред'явленої до цієї особи іншою. Взаємозалік дебіторської заборгованості дозволяє прискорити оборотність оборотних коштів та, на відміну від інструментів та методів управління дебіторської заборгованості, дозволяє водночас припинити взаємні зобов'язання.

Погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету є припустимим за умови, якщо дебітор має певну суму податку на додану вартість із бюджету, а підприємство – кредитор має податкову заборгованість із бюджету, а підприємство – кредитор має податкову заборгованість по платежах до Державного бюджету [53, с.70]. При цьому основною перевагою є прискорення оборотності капіталу, а недоліками є неможливість отримання дисконту, комісії або іншого доходу.

2. Спонтанне рефінансування є найпоширенішою формою прискорення розрахунків і полягає в наданні знижки за дострокову сплату покупцем платіжних документів. Розмір установленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного рефінансування для підприємства-продавця у випадку, якщо покупець скористається наданою знижкою. Умови надання цінової знижки за прискорення розрахунків записують у скороченому

вигляді. Так, наприклад, запис «3/10, нетто30» означає, що покупець продукції отримає 3 відсоткову знижку з ціни, якщо розрахується з продавцем протягом перших 10 днів після поставки продукції за умови максимального терміну відстрочення платежу 30 днів. У випадку відмови від знижки, покупець повинен здійснити повну оплату протягом 30 днів з моменту виписки платіжних документів. Поширеною схемою надання комерційного кредиту є кредитні умови «10/1, нетто 30», тобто 10-відсоткову знижку з ціни покупець може отримати, якщо негайно розрахується за продукцію за умови максимального відстрочення платежу на один місяць [69, с. 200].

Підприємства, які продають товари чи послуги в даному випадку отримують можливість скоротити не тільки обсяг дебіторської заборгованості, але й мінімізувати свої фінансові витрати за рахунок:

- уникнення втрат від інфляції, які виникають в зв'язку із несвоєчасними розрахунками дебіторів;
- скорочення витрат пов'язаних з необхідністю обслуговування боргу;
- прискорення обороту грошових коштів.

Підставою для застосування знижок є порівняння витрат. Наприклад, покупці мають змогу скористатись знижкою і оплатити рахунки протягом пільгового періоду, навіть якщо необхідно буде взяти кредит в банку для розрахунків з постачальниками, або оплатити вартість товарів пізніше та втратити своє право на знижку. Відповідно, якщо виграш від знижки або можливі втрати перевищуватимуть ставку банківського відсотка, то рішення про застосування знижок є доцільним для покупців.

3. Застосування вексельної форми розрахунків у системі управління погашенням дебіторською заборгованістю - забезпечується через переказ грошей і оформлення розстрочки платежу по торговельних угодах шляхом застосування розрахунково-кредитного інструменту - цінного паперу векселя.

Облік векселів, які надаються покупцями продукції, є фінансовою операцією з продажу їх банку або другому фінансовому інституту, другому суб'єкту господарювання за визначеною (дисконтною) ціною, яка встановлюється залежно від їх номіналу, строку погашень та облікової вексельної ставки.

Облікова вексельна ставка містить: середню депозитну ставку, комісійної винагороди, а також рівень премії за ризик у разі сумнівної платоспроможності векселедавця.

Маючи статус цінного папера, перехідний вексель може бути також предметом купівлі-продажу на фондовому ринку, а в окремих випадках використовується і як засіб платежу. У цьому випадку загальні витрати на рефінансування складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя за ціною, меншою за номінал.

Основними перевагами даного розрахунку є прискорення розрахунків між контрагентами, зменшення або ліквідація неплатежів, а також розширення можливостей кредитування. При цьому недоліки наступні:

1) відповідно до українського законодавства векселедавець знаходиться в значно вигіднішому положенні порівняно з векселеотримувачем, а у світовій практиці все навпаки;

2) безспірне стягнення за опротестованим векселем здійснюється векселедавцем із солідарно зобов'язаними по векселю особами (акцептами, індосаментами) [28, с. 110].

Ефективність операції з обліку векселів підприємство-постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, який залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни.

4. Використання факторингових операцій при погашенні дебіторської заборгованості - здійснення торговельно-комісійної операції, яка пов'язана з кредитуванням оборотного капіталу клієнта та включає інкасацію його

дебіторської заборгованості, кредитування та гарантією від кредитних та валютних ризиків. Перевагою є те, що підприємство зменшує розмір дебіторської заборгованості (ненадійної або простроченої), а ризик витрат через несплату вимог боржником страхується факторинговою компанією. Недоліком є витрати підприємства на сплату комісії факторинговій компанії. При цьому економічна суть факторингових операцій полягає в тому, що підприємства-продавці передають права отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлені товари за певну комісійну вигоду для факторингової компанії (середній термін кредитування від 90 до 180 діб).

5. Використання форфейтингових операцій. Форфейтування - термін, який зазвичай вживається для позначення купівлі зобов'язань (векселів), погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг (здебільшого експортних операцій) без повернення на будь-якого попереднього боржника. При форфейтуванні продавець вимоги, наприклад, переказного векселя, захищає себе від будь-якого регресу (регрес — зворотня вимога про відшкодування сплаченої суми) включенням у індосамент слів «без обороту». Продавцем векселя, що форфейтується, зазвичай, є експортер; він акцептує його в якості платежу за товари чи послуги і прагне передати усі ризики і відповідальність за інкасування форфейтеру (тобто банку, що обліковує векселя) в обмін на негайну оплату готівкою.

При форфейтуванні купівля векселів здійснюється із відрахуванням (дисконтом) відсотків авансом за весь термін кредиту. Експортер, таким чином, фактично перетворює свою кредитну операцію по торгівлі.

Форфейтування є юридично найпоширенішим засобом рефінансування комерційного кредиту. Переваги його, пов'язані, у першу чергу, із явним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних та інших видів ризику на форфейтора (банк або спеціалізовану компанію), що робить форфейтування найкращим видом кредиту для продавця. Основним недоліком форфейтингу є його вартість — це досить дорогий вид

банківських послуг, що пояснюється ризикованістю цієї операції для форфейтора.

б. Реструктуризація дебіторської заборгованості передбачає розробку заходів, спрямованих на зміну структури зобов'язань підприємства. Тобто реструктуризація – комплекс організаційно – економічних заходів, спрямованих на зміну якісних та кількісних параметрів наявної заборгованості [62, с. 42].

Відповідно до статті 203 Господарського кодексу України, господарське зобов'язання може припинитися за заявою однією із сторін зарахуванням зустрічної однорідної вимоги. строк якої не зазначений чи визначений на момент витребування [1, ст.203].

Реструктуризація дебіторської заборгованості відбувається шляхом зміни структури дебіторської заборгованості підприємства шляхом наступних альтернативних заходів: відстрочення або розстрочення платежів, укладання угод про заміну договору (новація), зміни сторін угоди (договір уступки прав вимог, переведення боргу), зміни матеріально речової форми виконання зобов'язань. Позитивними сторонами є підвищення якості дебіторської заборгованості та ліквідності підприємства, можливість отримання вигідних умов, наприклад при звільненні сплати боргу в обмін на корпоративні права або ж обмін дебіторської заборгованості на матеріальні активи (основні засоби), якщо оцінка основних засобів є дещо нижчою ніж їх ринкова вартість. Недоліками є виникнення значних ризиків втрати активів при неефективному управлінні процесом реструктуризації дебіторської заборгованості.

Етап 3. Оцінка можливості рефінансування наявної дебіторської заборгованості підприємства.

У процесі прийняття управлінських рішень, в тому числі щодо рефінансування дебіторської заборгованості, слід враховувати вигоди, витрати та втрати, яких може зазнати будь-яке підприємство у перебігу управління дебіторською заборгованістю (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Систематизація вигід, витрат, втрат, які слід враховувати під час прийняття рішень щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Види вигід, витрат і втрат	Зміст
1.Прямі вигоди	Збільшення товарообороту й, відповідно, комерційного доходу та прибутку від продаж; відносне зниження постійних витрат; одержання знижок за умов авансових платежів постачальникам; економія витрат зі зберігання товарів; зниження податків по безнадійній заборгованості.
2.Прямі витрати	Трансакційні витрати з обслуговування заборгованості; плата за залучення додаткових джерел фінансування.
3.Прямі втрати	Втрати від інфляції; списання безнадійної заборгованості.
4.Альтернативні витрати	Одержання доходу по депозиту або інших видів діяльності.
5. Втрачені можливості	Репутація вигідного партнера.

Етап 4. Оцінка обсягів та термінів отримання грошових коштів у порядку рефінансування заборгованості, виходячи з ринкових умов здійснення відповідних операцій.

Збалансованості дефіцитного грошового потоку в короткотерміновому інтервалі часу досягають за допомогою прискорення залучення грошових коштів та уповільнення їх витрачання (виплат). Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості підприємства впливає на прискорення залучення грошових коштів у короткостроковому періоді.

Етап 5. Розробка графіку та бюджету необхідних витрат, які пов'язані з проведенням рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.

Етап 6. Оцінка ефективності операцій щодо рефінансування заборгованості підприємства, яка визначається, з одного боку, терміновістю отримання грошових коштів, а з іншого - економічною доцільністю.

Здійснення операцій із рефінансування дебіторської заборгованості доцільне, коли вигода від негайного надходження грошових коштів більша,

ніж від їх отримання в свій строк. При підготовці операцій із рефінансування дебіторської заборгованості необхідно:

1. Порівняти обсяг рефінансування із розміром доходу від використання активів, які вивільняються. Для цього обсяг рефінансування співставляється з прибутком від використання засобів, які вивільняються в господарській діяльності.

2. Розрахувати інфляційні втрати, які можуть перевищити витрати з рефінансування заборгованості, тобто порівняти ставку цих витрат із прогнозним рівнем інфляції. Якщо рівень інфляції вищий, то нема змісту очікувати договірному строку оплати за реалізовану продукцію.

3. Визначитися, чи можна з допомогою позикових коштів покрити нестачу оборотних активів, яка виникає внаслідок відстрочки платежу покупцям. З цією метою вартість рефінансування співставляється з вартістю залучення кредиту

Отже, для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю підприємства важливим є розробка ефективних механізмів управління нею, спрямованих, в першу чергу, на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості, формування ефективних принципів та стандартів кредитної та авансової політики, скерованих на підвищення ефективності використання капіталу підприємства вкладеного у дебіторську заборгованість, а також побудова ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування підприємства.

1.2. Характеристика факторів, які визначають політику рефінансування дебіторської заборгованості підприємства

Як відомо, підприємство та його зовнішнє і внутрішнє середовище знаходяться у постійному складному взаємозв'язку, впливаючи один на

одного. Тому при проведенні роботи щодо розробки політики рефінансування дебіторської заборгованості необхідно, в першу чергу, оцінити та проаналізувати вплив факторів різного характеру, що обумовлюють виникнення простроченої дебіторської заборгованості, а з іншого боку, визначити фактори, які обумовлюють вибір тієї чи іншої форми рефінансування дебіторської заборгованості.

Проблематика ідентифікації факторів, які обумовлюють виникнення простроченої дебіторської заборгованості підприємства, розглядається в рамках різних досліджень, присвячених управлінню дебіторською заборгованістю підприємств, товарного кредитування, неплатежів, платіжного обороту, обліку дебіторської заборгованості. Однак на даний момент серед фахівців не існує єдності в поглядах щодо систематизації та групування факторів, які обумовлюють виникнення простроченої дебіторської заборгованості та породження безнадійної дебіторської заборгованості. Ще одна тенденція проявляється в тому, що автори в межах своїх досліджень приділяють поглиблену увагу окремим групам факторів, згадуючи лише мимохідь інші. При аналізі літературних джерел простежується чіткий розподіл авторів на дві групи. Автори першої групи здійснюють дослідження факторів на макрорівні, залишаючи поза увагою фактори мікрорівня, а другої – досліджують фактори впливу на мікрорівні, не враховуючи суттєвості впливу факторів вищого порядку. І в першому, і в другому випадках спостерігається тяжіння до економічних факторів. К.Сурніна зазначає, що до виникнення дебіторської заборгованості призводять не тільки економічні передумови, а й неналежна організація бухгалтерського обліку на підприємстві [67]. При цьому економічні передумови не розкриваються, а причини, пов'язані з бухгалтерським обліком, дуже докладно обґрунтовуються й аналізуються. Так, до основних із них автор відносить неналежну організацію бухгалтерського обліку, несвоєчасну обробку первинних документів, невикористання зручних форм розрахунків.

А. Гончарук акцентує увагу на макроекономічних факторах виникнення неплатежів, відокремлюючи фактори неекономічного характеру [22]. А. Дудін фактори виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості поділяє на цінові, бюджетно-податкові, виробничі та інституціональні [31]. З точки зору С.В. Онищенко, сукупність факторів виникнення простроченої заборгованості слід поділити на дві групи: економічні та організаційні [57].

Досить цікавим є погляд І. Ахновської [6] на проблему визначення факторів прострочення дебіторської заборгованості з позиції прикладного значення. Автор пропонує спостерігати фактори крізь призму можливості господарюючого суб'єкта впливати на них. Тобто фактори пропонується поділяти на ті, що регулюються (окремим господарюючим суб'єктом), і ті, що не регулюються.

На основі аналізу вищезазначених джерел та власних спостережень, а також з урахуванням можливості прикладного застосування пропонується всю сукупність різноманітних факторів поділити на дві кореневі групи: фактори макро- та мікросередовища. У свою чергу, до факторів мікросередовища можна віднести фактори близького оточення та внутрішні фактори [6, 31]. На фактори мікросередовища (близького оточення та внутрішні), на відміну від факторів макросередовища, підприємство може певним чином впливати. У наукових дослідженнях вчених зустрічається також виділення в межах факторів макро- та мікросередовища економічних та організаційних факторів. З урахуванням вищезазначеного пропонується систематизація факторів впливу на динаміку обсягів та якість дебіторської заборгованості підприємства (рис. 1.2).

Слід відзначити, що з метою забезпечення найбільш дієздатної системи управління дебіторською заборгованістю підприємств необхідно враховувати систему факторів впливу на її якість на макро- та мікрорівнях, що дозволить більш оперативно регулювати боргові відносини між підприємством і контрагентами.



Рис. 1.2. Система факторів впливу на динаміку обсягів та якість дебіторської заборгованості підприємства [27, с. 58]

Провідну роль у системі факторів відіграють економічні фактори, вплив яких можливо оцінити кількісно.

Основні фактори, що впливають на строки погашення дебіторської заборгованості, в більшій мірі відносяться до факторів внутрішнього середовища підприємства. Погашення дебіторської заборгованості обумовлюється, перш за все, її якістю, яка залежить від внутрішніх факторів.

До факторів, що обумовлюють погашення дебіторської заборгованості належать:

- використання інструментів стягнення дебіторської заборгованості (подання позову до суду, виконавче впровадження, порушення справи про банкрутство);
- використання підприємством інструментів досудового врегулювання повернення заборгованості (взаємозаліки, факторингові (форфейтингові) операції, використання векселів, претензійна робота);
- професіоналізм у питаннях управління дебіторською заборгованістю;
- стан організації контролю за погашенням дебіторської заборгованості.

Аналізуючи вплив факторів на стан формування та погашення дебіторської заборгованості, слід зазначити, що деякі галузі української економіки працюють не за ринковими принципами і дотримуються способу діяльності, який суперечить принципам ринку: підприємства постачають свою продукцію споживачам, знаючи, що ті не заплатять за постачання. Ними «керують» за адміністративними принципами – підтримують життєдіяльність за рахунок дотації. Останні часто входять у зону стратегічних інтересів підприємств, що і зумовлює відсутність реальних кроків щодо зменшення обсягу дебіторської заборгованості.

Доцільність використання сучасних фінансових інструментів рефінансування дебіторської заборгованості на підприємстві у кожен момент часу залежить від факторів двох груп – внутрішніх та зовнішніх.

Внутрішні фактори – це низька ліквідність та платоспроможність. Залучення рефінансування дозволяє різко підвищити абсолютну ліквідність, що забезпечить відновлення активної діяльності з розрахунку з постачальниками, персоналом тощо. У той же час показник поточної ліквідності знизиться, що вказує на необхідність зважувати доцільність використання рефінансування. Важливо зауважити, що рефінансування може виявитися дешевшим, ніж за умов залучення звичайного кредиту у банку.

Зовнішніми факторами використання рефінансування може бути стан економіки загалом, інфляції, доступність інших джерел фінансування, інші макроекономічні фактори. В умовах економічного зростання частка дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах знижується, а тому актуальність використання рефінансування нижча, адже існує висока ймовірність погашення зобов'язань позичальником.

Ідентифікація факторів, які обумовлюють вибір конкретної форми рефінансування дебіторської заборгованості підприємства, пов'язана із збором та систематизацією різноманітної інформації:

- перелік банків та інших фінансових установ, що надають дану послугу;
- огляд кон'юнктури відповідного сегмента фінансового ринку;
- систематизація умов проведення відповідної операції та її вартості;
- вимоги до дебіторів, заборгованість яких рефінансується (обсяги, статус дебітора, його місцезнаходження, галузь діяльності, правове оформлення тощо);
- правове регулювання даної операції;
- особливості бухгалтерського та податкового обліку її здійснення;
- перелік, обсяг (рівень) додаткових витрат, які виникають при її підготовці та перебігу.

Ідентифікація та оцінка визначених вище чинників є передумовою для забезпечення ефективного рефінансування дебіторської заборгованості підприємства та дозволяє контролювати погашення дебіторської

заборгованості, визначити коло сумлінних платників, застосовувати форми рефінансування для вивільнення грошових коштів, застосовувати кредитну політику щодо окремих покупців та своєчасно інкасувати дебіторську заборгованість.

1.3. Методи аналізу ефективності рефінансування дебіторської заборгованості підприємства

Складовою частиною політики управління дебіторської заборгованістю загалом та політики її рефінансування зокрема є аналіз ефективності інвестованих у дебіторську заборгованість фінансових ресурсів та ефективності операцій щодо її рефінансування.

Мета аналізу ефективності інвестованих у дебіторську заборгованість коштів – встановити якість і ліквідність дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства та визначити шляхи підвищення ефективності управління нею.

На першому етапі аналізу здійснюється оцінка рівня дебіторської заборгованості і його динаміка у попередньому періоді. Оцінка цього рівня здійснюється на основі визначення коефіцієнта відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість, що розраховується за такою формулою:

$$КОА_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{ОА}, \quad (1.1)$$

де $КОА_{ДЗ}$ – коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість;

$ДЗ$ – загальна сума дебіторської заборгованості підприємства (або сума заборгованості окремо по товарному й споживчому кредиту);

$ОА$ – загальна сума оборотних активів підприємства.

На другому етапі аналізу визначається, за рахунок яких джерел коштів (капіталу) фінансується дебіторська заборгованість досліджуваного підприємства. Для відповіді на це запитання обсяг поточної дебіторської заборгованості необхідно порівняти з обсягом власних оборотних активів, кредиторської заборгованості та короткострокових кредитів банків

На третьому етапі аналізу визначаються середній період інкасації дебіторської заборгованості й кількість її оборотів у досліджуваному періоді.

Середній період інкасації дебіторської заборгованості характеризує її роль у фактичній тривалості фінансового й загального операційного циклу підприємства. Цей показник розраховується за такою формулою:

$$ПДЗ = \frac{\overline{ДЗ}}{O_o}, \quad (1.2)$$

де $ПДЗ$ – середній період інкасації дебіторської заборгованості підприємства;

$\overline{ДЗ}$ – середній залишок дебіторської заборгованості підприємства у досліджуваному періоді;

O_o – сума одноденного обороту по реалізації продукції у розглянутому періоді.

Кількість оборотів дебіторської заборгованості характеризує швидкість обігу інвестованих у неї коштів протягом певного періоду. Цей показник розраховується за такою формулою:

$$КО_{ДЗ} = \frac{O_p}{\overline{ДЗ}}, \quad (1.3)$$

де $КО_{ДЗ}$ – кількість оборотів дебіторської заборгованості підприємства в досліджуваному періоді;

O_p – загальна сума обороту по реалізації продукції у досліджуваному періоді;

$\overline{ДЗ}$ - середній залишок дебіторської заборгованості підприємства у досліджуваному періоді.

Якість, ліквідність і оборотність дебіторської заборгованості характеризується даними про розподіл дебіторської заборгованості за термінами її виникнення і такими показниками як: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості.

Зменшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості є результатом зменшення кількості оборотів коштів, вкладених у розрахунки і навпаки. Такий показник відображає, скільки разів за звітний період обертаються кошти, вкладені у розрахунки і визначає ефективність кредитного контролю, оскільки надаючи товар іншим суб'єктам з відтермінування платежу, підприємство фактично їх кредитує. Тривалість оборотів дебіторської заборгованості (термін кредиту покупцям) дає можливість визначити середній термін (в днях), через який надійде оплата за відвантажені товари.

На четвертому етапі аналізу докладно розглядається склад простроченої дебіторської заборгованості, виділяються сумнівна й безнадійна заборгованість. У процесі цього аналізу використовуються такі показники: коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості й середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості, коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості розраховується за наступним алгоритмом:

$$КП_{ДЗ} = \frac{ДЗ_{пр}}{ДЗ}, \quad (1.4)$$

де $KП_{ДЗ}$ – коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості;

$ДЗ_{ПР}$ – сума дебіторської заборгованості, яка неоплачена в передбачений термін;

$ДЗ$ – загальна сума дебіторської заборгованості підприємства.

Середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості визначається за такою формулою:

$$ВП_{ДЗ} = \frac{\overline{ДЗ}_{ПР}}{O_o}, \quad (1.5)$$

де $ВП_{ДЗ}$ – середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості;

$\overline{ДЗ}$ – середній залишок дебіторської заборгованості, неоплаченої в строк (сумнівної, безнадійної), у досліджуваному періоді;

O_o – сума одноденного обороту по реалізації продукції у розглянутому періоді.

Проведений таким чином аналіз дебіторської заборгованості дозволяє сформулювати необхідну інформаційну базу для прийняття рішень щодо управління дебіторською заборгованістю в плановому періоді.

На п'ятому етапі аналізу визначають суму ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість. У цих цілях суму додаткового прибутку отриманого від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту, зіставляють із сумою додаткових витрат по оформленню кредиту й інкасації боргу, а також прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцям (безнадійна дебіторська заборгованість, списана у зв'язку з неплатоспроможністю покупців і закінченням строків позовної давності). Розрахунок цього ефекту здійснюється за формулою:

$$E_{ДЗ} = П_{ДЗ} - ПВ_{ДЗ} - ФВ_{ДЗ}, \quad (1.6)$$

де $E_{ДЗ}$ – сума ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями;

$П_{ДЗ}$ – додатковий прибуток підприємства, який отриманий від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту;

$ПВ_{ДЗ}$ – поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців і інкасацією боргу;

$ФВ_{ДЗ}$ – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями.

Поряд з абсолютною сумою ефекту в процесі цього етапу аналізу може бути визначений і відносний показник – коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість. Він розраховується за такою формулою:

$$KE_{ДЗ} = \frac{E_{ДЗ}}{ДЗ_{рп}}, \quad (1.7)$$

де $KE_{ДЗ}$ – коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями;

$E_{ДЗ}$ – сума ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями;

$\overline{ДЗ}_{рп}$ - середній залишок дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями у досліджуваному періоді.

Для аналізу стану управління дебіторською заборгованістю може використовуватися наступна оціночна система, запропонована Новіковою Н.М. (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Оціночна система управління дебіторською заборгованістю підприємства [55, с.16]

Показники оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю	
1.Скорочення обсягу дебіторської заборгованості на одиницю витрат, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю	$\frac{\Delta ДЗ}{Вкр}$
2.Приріст чистого прибутку на одиницю витрат, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю	$\frac{\Delta ЧП}{Вкр}$
3.Приріст чистого грошового потоку на одиницю витрат, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю	$\frac{\Delta ЧГП}{Вкр}$
Умовні позначення: $\Delta ДЗ$ - зміна обсягу дебіторської заборгованості, $\Delta ЧП$ – зміна чистого прибутку, $\Delta ЧГП$ – зміна чистого грошового потоку, $Вкр$ – витрати, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю	
Показники оцінки результативності управління дебіторською заборгованістю	
Зміна та ступінь досягнення цільового значення показників (абсолютний або відносний):	
1. Оборотної дебіторської заборгованості	$ОДЗ = \frac{ЧВР}{ДЗ}$
2. Періоду погашення дебіторської заборгованості	$ПОДЗ = \frac{Д}{Одз}$
3. Рівня простроченої дебіторської заборгованості в загальному обсязі дебіторської заборгованості	$P_{простр.ДЗ} = \frac{ДЗ_{простр}}{ДЗ_{заг}} \cdot 100$
4. Питомої ваги дебіторської заборгованості у складі оборотних активів	$ПВ_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{ОА}$
5. Коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.	$K_{КЗ/ДЗ} = \frac{КЗ}{ДЗ}$
Умовні позначення: $ЧВР$ – виручка від реалізації продукції за період, що аналізується, без ПДВ, $ДЗ$ – середній обсяг формування дебіторської заборгованості, $Д$ – тривалість періоду, що аналізується, $ОА$ – оборотні активи, $КЗ$ – кредиторська заборгованість	

Економічна доцільність рефінансування дебіторської заборгованості підприємства може бути оцінена за допомогою спеціальних оціночних показників, зазначених нижче.

1. Коефіцієнта втрат (КВ), який розраховується як співвідношення чистого грошового потоку від рефінансування (ЧГПрф) до балансової оцінки дебіторської заборгованості (ДЗбв):

$$KB = \text{ЧГПрф} / \text{ДЗбв}. \quad (1.8)$$

Чим менше значення має коефіцієнт втрат, тим більш привабливою є дана форма рефінансування

2. Коефіцієнта ефективності вивільнення коштів (КЕ), який розраховується шляхом зіставлення фактично отриманого грошового потоку (ГПф) та очікуваного (ГПоч) з урахуванням оцінки якості та ризику непогашення дебіторської заборгованості.

$$КЕ = \text{ГПф} / \text{ГПоч}. \quad (1.9)$$

Чим більше значення має цей показник, тим більш ефективним є рефінансування заборгованості.

За наявності альтернативних пропозицій критерієм вибору є мінімізація збитків.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»

2.1. Аналіз динаміки обсягу та структури дебіторської заборгованості підприємства

Метою діяльності ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» є отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників, від здійснення виробничої діяльності та надання послуг населенню.

ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» має право:

- 1) Реалізувати продукцію згідно норм та стандартів чинного законодавства;
- 2) Надавати послуги та товари підприємствам, організаціям згідно укладених договорів;
- 3) Продавати іншим підприємствам і організаціям товар, а також списувати наявне на балансі майно.

Організаційна структура підприємства створюється по функціональній ознаці. ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» не має філій, дочірніх підприємств та представництв.

За формою власності підприємство є приватним, основний вид діяльності: 51.53.1 Оптова торгівля деревиною.

Формування дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги пов'язане, перш за все, з формою збуту продукції - оптовою - для підприємств меблевої промисловості на умовах розстрочки платежу; довгострокова дебіторська заборгованість ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» – надання обладнання та виробничих приміщень в оренду; також підприємство видає зворотні позики працівникам підприємства терміном до 2-х років. Зважаючи на це, питання управління дебіторською заборгованістю та контроль за ефективністю реалізації кредитної політики підприємством є актуальним.

Аналіз дебіторської заборгованості розпочинаємо з визначення частки, яку дана складова займає в загальному обсязі активів досліджуваного підприємства.

Аналітичним періодом у роботі є 2015-2017 роки. Дослідження проводилося на основі форм №1 та №2 фінансової звітності ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», які наведено у Додатках А та Б.

З табл. 2.1 видно, що в структурі активів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» загальна сума дебіторської заборгованості на 31.12.2017 складає 33,9%, що в порівнянні з 31.12.2016 на 0,4 в.п. більше, хоча у попередні роки спостерігалась стійка тенденція до скорочення з 36,2% на 31.12.2014 до 33,5% на 31.12.2017. Загалом середньорічне абсолютне скорочення частки склало 0,8 в.п., що свідчить про незначні зміни питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі активів.

Таблиця 2.1

Динаміка частки дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» в загальному обсязі активів у 2015-2017 роках

Показники	Частка, %				Абсолютна зміна частки, в.п.			
	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	Серед- ньоріч- на
Довгострокова дебіторська заборгованість	6,6	7,5	8,0	6,4	0,9	0,5	-1,6	-0,1
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	24,8	22,7	20,3	22,2	-2,0	-2,5	1,9	-0,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	4,9	4,0	5,3	5,3	-0,8	1,2	0,1	0,2
Разом дебіторська заборгованість	36,2	34,2	33,5	33,9	-2,0	-0,7	0,4	-0,8
Всього активів	100,0	100,0	100,0	100,0				

Аналогічна ситуація спостерігалась і в зміні частки дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги: маючи найбільшу питому вагу в структурі на 31.12.2017 – 22,2%, в 2016-2017 рр. спостерігалось постійне скорочення, лише на кінець 2017 року абсолютний приріст питомої ваги склав 1,9в.п. Таким чином, середньорічний абсолютне скорочення знаходиться на рівні 0,9в.п. Довгострокова дебіторська заборгованість на

31.12.2017 складала 6,4% в структурі активів і є єдиним видом дебіторської заборгованості, по якій відбулося скорочення питомої ваги в структурі активів на кінець 2017 року – частка скоротилась на 1,6 в.п. в порівнянні з 31.12.2016. Інша поточна дебіторська заборгованість складала 5,3% активів, загалом за досліджуваний період абсолютний приріст склав 0,2 в.п.

Наочно динаміка частки складових дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» в загальному обсязі активів за 2015-2017 роки зображена на рис. 2.1.

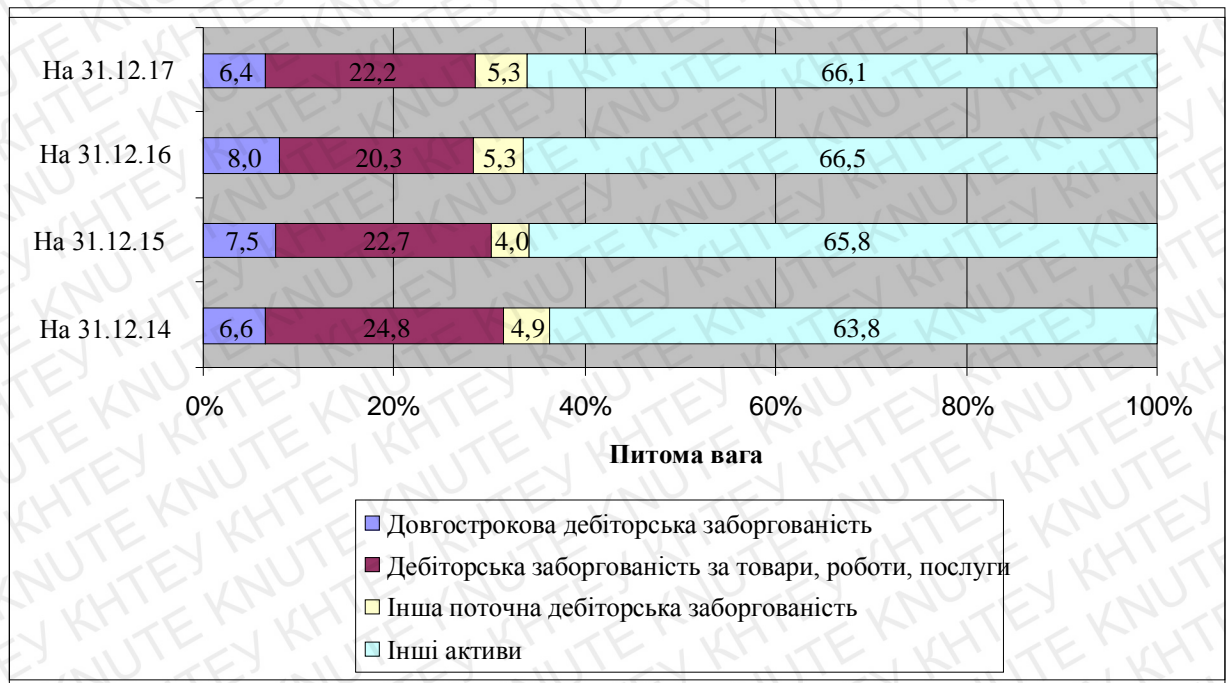


Рис. 2.1. Динаміка частки дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» в загальному обсязі активів за 2015-2017 роки

Таким чином, в 2015-2017 роках спостерігалась тенденція до зростання питомої ваги довгострокової дебіторської заборгованості та іншої поточної заборгованості у загальному обсязі активів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», скорочення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, проте в на кінець 2017 року ситуація змінилася – в структурі активів зростає частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та скоротиться частка довгострокової дебіторської заборгованості. Такі тенденції є позитивними, оскільки свідчать про розширення обсягів товарів проданих на умовах

товарного кредиту та навпаки скорочення менш ліквідного виду активів як довгострокова дебіторська заборгованість.

Дослідження динаміки та структури дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» передбачає проведення горизонтального (аналіз загального обсягу та складу дебіторської заборгованості в динаміці) та вертикального аналізу (аналіз структури дебіторської заборгованості), що представлені у табл. 2.2 та 2.3.

Таблиця 2.2

**Динаміка загального обсягу та складу дебіторської заборгованості
ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки**

Показники	Обсяг, тис. грн.				Абсолютна зміна, тис. грн.				Темп приросту, %			
	На 31.12.14	На 31.12.15	На 31.12.16	На 31.12.17	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	Середньо-річна	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	Середньо-річний
Довгострокова дебіторська заборгованість	360	360	360	300	0	0	-60	-30	0,0	0,0	-16,7	-5,9
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1354,2	1095,6	911,4	1040,7	-258,6	-184,2	129,3	-27,45	-19,1	-16,8	14,2	-1,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	265,8	194,4	237	249,6	-71,4	42,6	12,6	27,6	-26,9	21,9	5,3	8,7
Разом дебіторська заборгованість	1980,0	1650,0	1508,4	1590,3	-330	-141,6	81,9	-29,85	-16,7	-8,6	5,4	-1,2

Дані свідчать, що в досліджуваному періоді загальний обсяг дебіторської заборгованості коливався від 1980,0 тис. грн. до 1590,3 тис. грн. При цьому найбільші обсяги дебіторської заборгованості спостерігалися на 31.12.2014. Така ситуація пояснюється проблемами з розрахунками з покупцями, що затримували оплату вже отриманого товару. У подальшому обсяги дебіторської заборгованості скоротилися, а її зростання в останній рік (на 14,2%) свідчить про відновлення платоспроможності покупців, нарощення обсягів діяльності підприємства через продаж товарів в кредит.

Інша дебіторська заборгованість на 31.12.2014 становила 265,8 тис. грн. та скоротилась за наступний рік на 71,4 тис. грн. (або на 26,9%) - до 194,4 тис. грн., а з 2016 до 2017 року вона зростала і у підсумку склала 249,6 тис. грн.

Таблиця 2.3

**Динаміка структури дебіторської заборгованості
ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки**

Показники	Частка, %				Абсолютна зміна частки, в.п.			Середньо-річна
	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	
Довгострокова дебіторська заборгованість	18,2	21,8	23,9	18,9	3,6	2,0	-5,0	0,2
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	68,4	66,4	60,4	65,4	-2,0	-6,0	5,0	-1,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	13,4	11,8	15,7	15,7	-1,6	3,9	0,0	0,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0				

Довгострокова дебіторська заборгованість з'явилась в кінці 2014 року внаслідок здачі в оренду не використовуваного обладнання та виробничих приміщень. Її розмір не змінювався за 2015-2016 роки і становив 360 тис. грн.. На кінець 2017 року оплата за оренду скоротилась на 60 тис. грн. за рахунок зменшення кількості обладнання, що надавалося в оренду.

Графічно динаміку дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки проілюстровано на рис. 2.2.

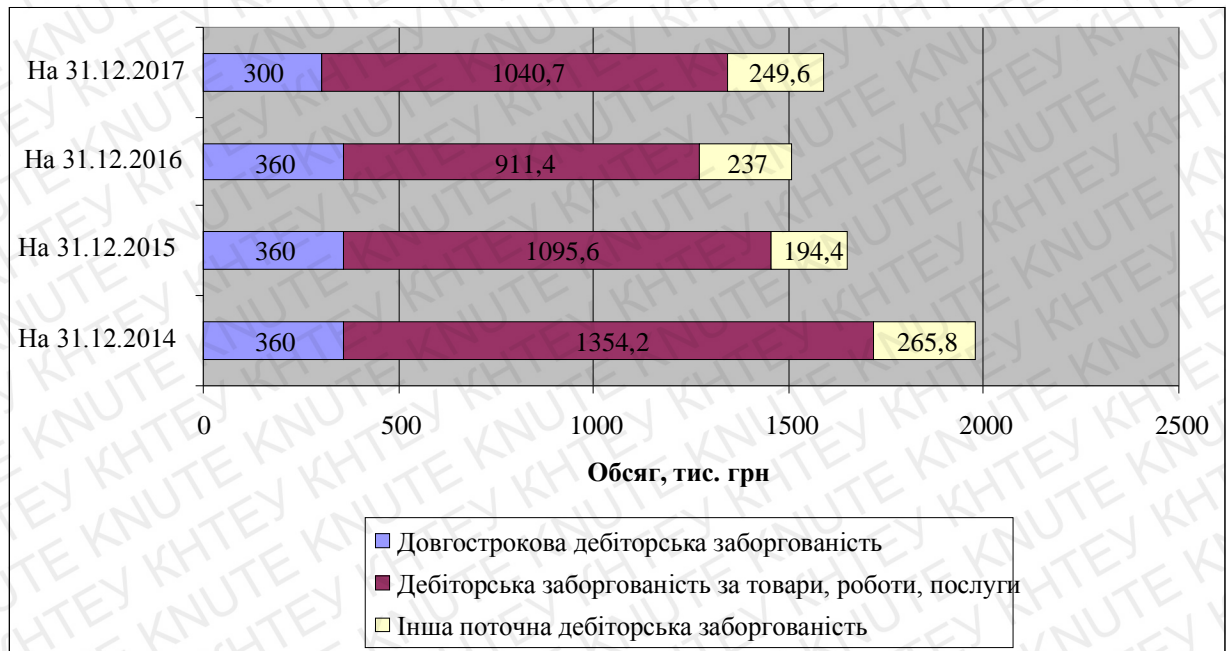


Рис. 2.2. Динаміка обсягів складових дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки

На основі даних табл. 2.3 можна проаналізувати динаміку структури дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки.

За наведеними даними можна зробити висновок, що суттєвих змін в структурі дебіторської заборгованості протягом 2015-2017 років не відбувалося – середньорічні абсолютні зміни за всіма видами дебіторської заборгованості перебувають в межах 1 в.п.

Найбільшу частку в структурі сукупних зобов'язань дебіторів займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, питома вага якої мала стійку тенденцію до скорочення у 2015-2017рр.: з 68,4% в загальній структурі вона скоротилась до 60,4% на 31.12.2016, проте на кінець 2017 року абсолютний приріст склав 5 в.п. і частка досягла 65,4%.

Другою по величині питомої ваги є довгострокова дебіторська заборгованість, яка за 3 роки зросла в середньому на 0,2 в.п, хоча слід акцентувати увагу на скороченні на 5 в.п. на кінець 2017 року, що, перш за все, пов'язано зі зменшенням фактичного значення довгострокової дебіторської заборгованості.

Питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості скоротилась за 2015 рік та в наступні 2 роки в цілому зростала і на 31.12.2017 склала 15,7%.

Відмітимо, що середньорічне абсолютне зростання частки було незначним – лише 0,8 в.п.

Відповідно, такі зміни в структурі дебіторської заборгованості свідчать про нарощення обсягів діяльності через збільшення обсягу продажу товарів, що реалізуються в кредит, проте зростання питомої ваги дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, призведе до збільшення частки зобов'язань, з найбільш високим ризиком неповернення; довгострокова заборгованість представлена орендою майна та виробничих приміщень підприємству, співвласником якого є співвласник підприємства-об'єкта дослідження, інша поточна дебіторська заборгованість – зворотними позиками, що видані працівникам, отже, хоча і характеризуються меншою ліквідністю проте є менш ризиковими.

Особливу увагу під час аналізу дебіторської заборгованості слід приділити статті «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», яка має найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства. Така дебіторська заборгованість у балансі відображається за чистою реалізаційною вартістю, тобто як первісна вартість дебіторської заборгованості за мінусом сумнівних та безнадійних боргів. Проте, як показав аналіз, ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» не створює такого резерву, а тому чиста реалізаційна вартість та первісна вартість співпадають.

Великі обсяги дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за товари, роботи, послуги обумовлені:

— загальним обсягом продажу і часткою в ньому реалізації на умовах відстрочки платежу. ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» займається як роздрібним, так і оптовим збутом своєї продукції, тобто специфіка діяльності даного підприємства обумовлює великі обсяги реалізації продукції та, відповідно, і велику частку продажу на умовах відстрочки платежу;

— для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» має надавати відстрочку платежу, що є перевагою для замовників під час складання договорів про закупівлю;

— низькою платіжною дисципліною покупців. Об'єктивною причиною зниження платіжної дисципліни покупців та замовників слід назвати загальне економічне становище країни. Кризовий стан економіки, масові неплатежі в значній мірі ускладнюють своєчасність розрахунків, призводять до зростання залишків неоплаченої продукції, замість грошових в якості платіжних засобів використовують бартерні відносини. До суб'єктивних причин слід віднести неефективність заходів, що застосовує підприємство по стягненню дебіторської заборгованості, та пільгові умови надання кредитів;

— пасивністю підприємства щодо стягнення дебіторської заборгованості. На ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» не проводиться аналітична робота, що передбачає формування інформації про обсяг та вікову структуру дебіторської заборгованості, а також конкретних дебіторів, затримка платежів з якими створює проблеми з поточною платоспроможністю підприємства.

Із метою аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за часом виникнення складено аналітичну таблицю (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Обсяги дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги
ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2016-2017 роки у розрізі покупців**

Показники	На кінець 2015 року			На кінець 2016 року			На кінець 2017 року					
	Загалом	до 1 місяця	від 1 до 3 місяців	понад 3 місяці	Загалом	до 1 місяця	від 1 до 3 місяців	понад 3 місяці	понад 3 місяці			
ТОВ "Беліант", тис.грн.	91,8		91,8		88,8			88,8	101,0		90,6	
ФОП "Ельбрус-Полісся", тис.грн.	16,8	16,8			14,4	14,4			30,6	30,6		
ПАТ "Агант", тис.грн.	127,8	127,8			204,0	204,0			204,0	172,9	31,1	
ПрАТ "Фабрика "Аврора", тис.грн.	180,6		180,6		122,4		122,4		102,0	102,0		
ПП "ПРК-1", тис.грн.	48,6		48,6		21,0	21,0			40,8	40,8		
ПП "Водекс", тис.грн.	296,4	296,4			249,0	249,0			246,1	230,1	16,0	
ТОВ "Вагес", тис.грн.	69,6	69,6			31,8		31,8		91,8	31,6	60,2	
ПАТ "Агатіс", тис.грн.	164,4			164,4	123,0	85,8	37,2		122,4	91,2	31,2	
ПП "Кассіель", тис.грн.	99,6	99,6			57,0		57,0		102,0	34,5	64,5	3,0

Всього, тис. грн.	1095,6	610,2	321,0	164,4	911,4	574,2	248,4	88,8	1040,7	733,7	293,6	3,0
Частка в загальній сумі заборгованості, %	100,0	55,7	29,3	15,0	100,0	63,0	27,3	9,7	100,0	70,5	29,2	0,3

Досліджуване підприємство обслуговує товарними кредитами 9 контрагентів. Серед яких найбільшими з них є ПП «Водекс» (сума товарів, проданих в кредит, на кінець 2017 року складе 246,1 тис. грн.), ПАТ «Агатіс» (122,4 тис. грн.), ЗАТ «Фабрика «Аврора» (102,0 тис. грн.), ТОВ «Беліант» (101 тис. грн.) та ПП «Кассіель» (102 тис. грн.).

Наочно структуру дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у розрізі його покупців на кінець 2017 року наведено на рис. 2.3.

Як бачимо, на кінець 2017 року в загальному обсязі дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства найбільша питома вага припадала на заборгованість таких покупців, як ПП «Водекс» - 23,6%, ПАТ «Агант» - 19,6% та ПАТ «Агатіс» - 11,8%.

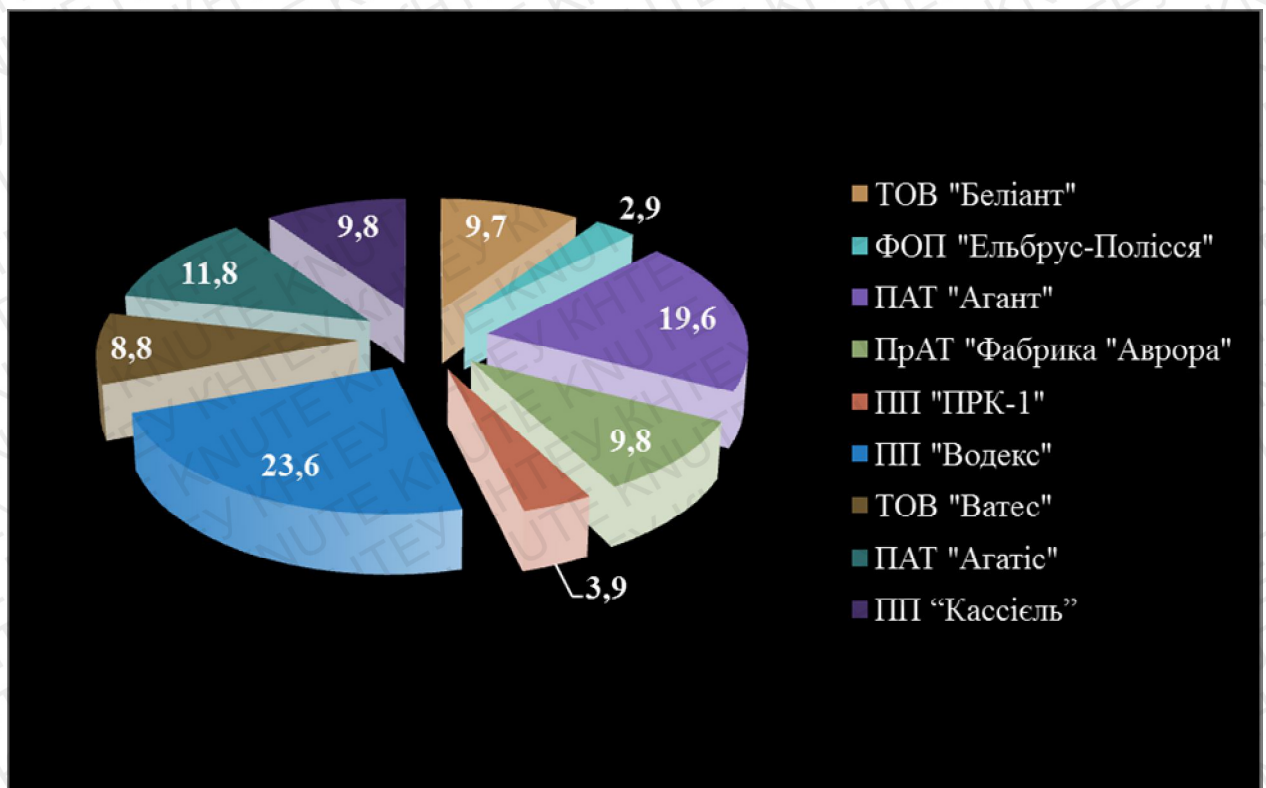


Рис.2.3. Структура дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у розрізі дебіторів-покупців станом на 31.12.2017р., %

Станом на кінець 2017 року дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги віком до 1 місяця склала 733,7 тис. грн. або 70,5% в загальній структурі заборгованості. Заборгованість від одного до трьох місяців в даному періоді становитиме 293,6 тис. грн., а в структурі її частка склала 29,2%. Частка дебіторської заборгованості віком понад три місяці – 3 тис. грн. або 0,3%. Остання спричиняє найбільший негативний вплив на отримання грошових коштів підприємством та є найбільш ризиковою.

Тенденції зміни питомої ваги видів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги залежно від термінів погашення наочно демонструє рис. 2.4.

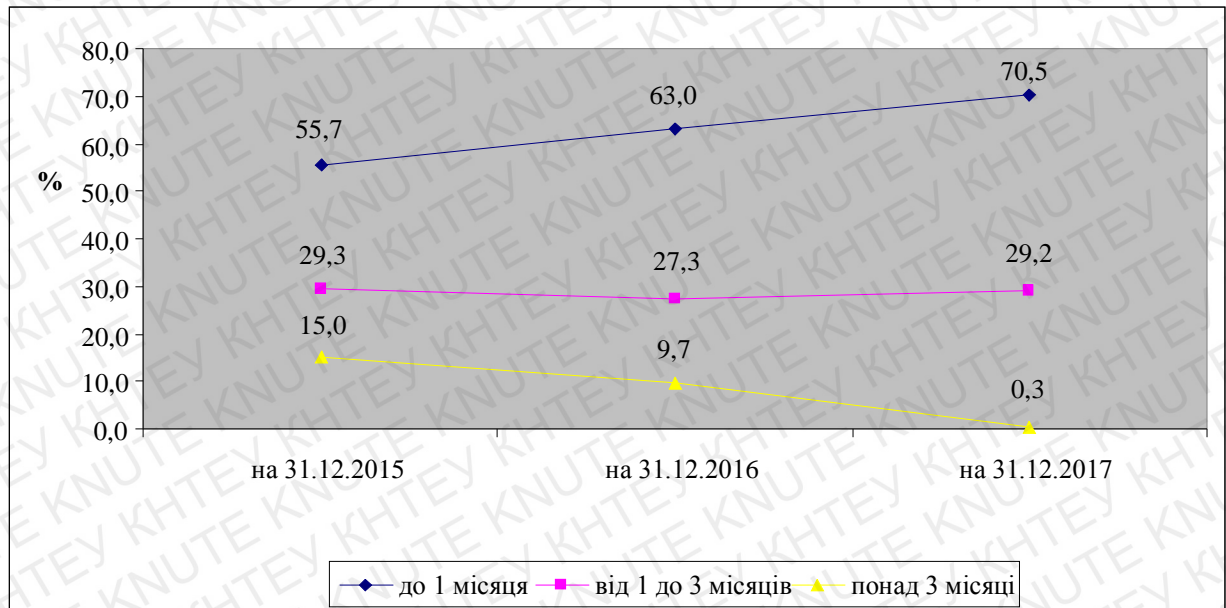


Рис. 2.4. Динаміка частки видів дебіторської заборгованості залежно від терміну погашення на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2016-2017 роки

Як видно, за досліджуваний період значно зросла питома вага дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги терміном погашення до 1 місяця з 55,7% (610,2 тис. грн.) від загальної кількості на 31.12.2015 до 70,5% (733,7 тис. грн.) на 31.12.2017. Незначною мірою змінилась питома вага дебіторської заборгованості терміном погашення від 1 до 3 місяців від 29,3% (321,0 тис. грн.) на кінець 2015 року до 29,2% (293,6 тис. грн.) на кінець 2018 року. Помітно скоротилась питома вага дебіторської

заборгованості терміном погашення понад 3 місяці з 15% (164,4 тис. грн.) на 31.12.2015 до 0,3% (3,0 тис. грн.) на 31.12.2017.

Таким чином, проаналізувавши динаміку та структуру дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», можна сказати, що зміни в структурі дебіторської заборгованості за терміном погашення є позитивними, оскільки зростає питома вага дебіторської заборгованості строком погашення до 1 місяця та майже скоротилась заборгованість строком погашення більше 3 місяців, перш за все, це пояснюється підвищенням платіжної дисципліни покупців підприємства. Проте керівництву необхідно приділити більше уваги стану розрахунків з покупцями, дебіторська заборгованість яких знаходиться в межах від 1 до 3 місяців. Виявивши факти неплатежів, необхідно переглянути умови постачання за даними договорами, адже навіть тисяча гривень, вилучена з обігу, може стримувати розвиток господарської діяльності та зменшувати обсяг запланованого прибутку.

2.2. Дослідження факторів, що впливають на дебіторську заборгованість підприємства

Ефективність управлінських рішень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, має забезпечити баланс між:

- прибутком підприємства та його ліквідністю;
- кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості.

Таким чином, обрана політика управління дебіторською заборгованістю повинна бути такою, яка б оптимізувала б розмір дебіторської заборгованості, запасів та готівки в цілому.

Але для формування принципів такої політики та побудови системи ефективного керування дебіторською заборгованістю, треба чітко усвідомлювати які саме внутрішні «важелі» впливають на дебіторську заборгованість, її розмір, структуру, якість та ін. Таку відповідь зможе дати

лише чітко сформована та повна класифікація факторів впливу на дебіторську заборгованість.

До внутрішніх факторів, які негативно вплинули на ефективність управління дебіторською заборгованістю належать наступні проблеми:

- немає чіткої інформації про терміни погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;
- немає регламенту роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості;
- не проводиться оцінювання фінансового стану дебіторів і ефективності надання відстрочок платежів.

Загальна схема факторів, що вплинули на обсяг і структуру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги зображена на рис. 2.5.



Рис 2.5. Фактори, що визначали обсяги і структуру дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" у 2017 році

Для вирішення даних проблем та для зменшення негативного впливу даних факторів були застосовані наступні заходи:

- застосування системи автоматично здійснюваної розсилки листів з попередженням про терміни платежу та інформацією про те, які заходи будуть застосовані до боржника при невиконанні зобов'язань у строк;
- нарахування пені та штрафи на підставі договорів;
- оновлювання даних про стан дебіторської заборгованості та надходження платежів;

- впровадження оцінки про фінансовий стан контрагентів, яким надається відстрочення платежу;
- перегляд умов контрактів та передбачення в договорі умови, які спонукали б контрагентів уникати порушення термінів оплати;
- планування обсягів дебіторської заборгованості і зацікавлення співробітників підприємства, залучених до процесу управління дебіторською заборгованістю, в тому, щоб вона не перевищувала запланованого рівня.

Отже, проаналізувавши наведені внутрішні та зовнішні фактори, що вплинули на обсяг та структуру дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" можна зробити висновок про загальний позитивний вплив, адже показники ефективності управління за останній рік покращились.

У табл. 2.5 було здійснено кількісну оцінку впливу факторів, що визначають середній обсяг поточної дебіторської заборгованості на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» в 2015-2017рр. Для проведення факторного аналізу було обрано метод ланцюгових підстановок.

Метод ланцюгових підстановок – метод, за яким вивчають одночасний вплив кількох факторів на досліджуване явище як ланцюг їхнього взаємозв'язку, тобто вплив кожного фактору вивчають у залежності і взаємозв'язку з іншими факторами, при цьому беруть до уваги їхню послідовну дію.

Середній обсяг поточної дебіторської заборгованості за розглянутій період скоротився. Зміна даного показника відбувалася за рахунок двох факторів: товарообороту та періоду обороту дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.5

Результати кількісної оцінки впливу факторів, що визначають зміну обсягу поточної дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у 2015-2017 роках

№	Показники	Роки			Абсолютний приріст	
		2015	2016	2017	2016р з 2015р	2017р з 2016р

1	Середній обсяг поточної дебіторської заборгованості, тис. грн.	1224,9	1003,5	976,1	-221,4	-27,5
2	Товарооборот, тис. грн.	5474,4	7710,0	8509,2	2235,6	799,2
3	Період обороту дебіторської заборгованості, дні	80,6	46,9	41,3	-33,7	-5,6
4	Зміна обсягу поточної дебіторської заборгованості за рахунок:					
4.1.	Товарообороту, тис. грн.	x	x	x	500,2	104,0
4.2.	Періоду обороту дебіторської заборгованості, тис. грн.	x	x	x	-721,6	-131,5

У 2016 році за рахунок збільшення товарообороту на 2235,6 тис. грн. середній обсяг поточної дебіторської заборгованості збільшився на 500,2 тис. грн., а за рахунок зменшення періоду обороту на 33,7 дня зменшився на 721,6 тис. грн.

У 2017 році за рахунок збільшення товарообороту на 799,2 тис. грн. середній обсяг поточної дебіторської заборгованості збільшився на 104,0 тис. грн., а за рахунок зменшення періоду обороту на 5,6 дня зменшився на 131,5 тис. грн.

Таким чином, за розглянутий період на зміну середнього обсягу поточної дебіторської заборгованості більший вплив мала зміна товарообороту.

За результатами проведених у табл. 2.5 розрахунків обчислимо суму вивільнення оборотних активів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» внаслідок прискорення терміну погашення дебіторської заборгованості, адже у 2015-2017 роках мало місце скорочення періодів обороту дебіторської заборгованості.

Так, у 2016 році порівняно з 2015 роком внаслідок прискорення терміну погашення дебіторської заборгованості на 33,7 днів досліджуване підприємство додатково вивільнено кошти в обсязі 711,9 тис.грн.:

$$(46,9 - 80,6) * 7710 / 365 = -711,9 \text{ тис.грн.}$$

У 2017 році в порівнянні з 2016 роком внаслідок скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» на 5,6 днів сума додаткового вивільнення оборотних коштів склала 130,6 тис.грн.:

$$(41,3 - 46,9) * 8509,2 / 365 = -130,6 \text{ тис.грн.}$$

Отже, прискорення погашення дебіторської заборгованості позитивно вплинуло на результати діяльності ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у досліджуваному періоді.

За даними табл. 2.6 можна оцінити кількісний вплив факторів на зміну швидкості погашення дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у 2015-2017 роках.

Таблиця 2.6

Результати кількісної оцінки впливу факторів, що визначають зміну швидкості дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у 2015-2017 роках

№	Показники	Роки			Абсолютний приріст	
		2015	2016	2017	2016р з 2015р	2017р з 2016р
1	Товарооборот, тис. грн.	5474,4	7710	8509,2	2235,6	799,2
2	Середній обсяг поточної дебіторської заборгованості, тис. грн.	1224,9	1003,5	976,1	-221,4	-27,4
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, рази	4,5	7,7	8,7	3,2	1,0
4	Зміна коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості за рахунок:					
4.1.	Товарообороту, рази	x	x	x	1,8	0,8
4.2.	Середнього обсягу дебіторської заборгованості, рази	x	x	x	1,4	0,2

Як бачимо, у 2016 році порівняно з 2015 роком коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві зріс на 3,2 рази. В тому числі за рахунок збільшення обсягів товарообороту на 2235,6 тис.грн. швидкість погашення дебіторської заборгованості зросла на 1,8 рази, а під впливом скорочення середнього розміру дебіторської заборгованості на 221,4 тис.грн. коефіцієнт оборотності зріс на 1,4 рази.

У 2017 році в порівнянні з 2016 роком зростання коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» переважним чином відбулося також за рахунок збільшення обсягів товарообороту. Так, виручка від реалізації товарів збільшилася на 799,2 тис.грн., а швидкість погашення дебіторської заборгованості зростає на 0,8 раза. В свою чергу, внаслідок скорочення обсягу заборгованості дебіторів на 27,4 тис.грн. швидкість погашення дебіторської заборгованості зростає на 0,2 раза.

Отже, можна зробити узагальнюючий висновок, що визначальний вплив на прискорення швидкості погашення дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у досліджуваному періоді здійснювали обсяги нарощення товарообороту, а скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості слугувало визначальним фактором впливу на зменшення її обсягів.

2.3. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства

Управління дебіторською заборгованістю займає особливе місце в системі управління оборотними активами ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР". Висока питома вага дебіторської заборгованості в складі оборотних активів підприємства (56,16% в 2017 році) пов'язана не тільки з загальним становищем економіки (дефіцит грошових засобів, часті неплатежі, недосконалість нормативної та законодавчої бази в частині сплати платежів), на її обсяг суттєвий вплив також мають специфічні умови діяльності підприємства. У контексті розвитку ринкових відносин, як показує практика функціонування торговельних підприємств, значне збільшення обсягів діяльності досягається за рахунок розрахунків пов'язаних з реалізацією оборотних активів (товарів) покупцям у кредит. Це зумовлює появу дебіторської заборгованості покупців, яка означає: торговельні

підприємства передали покупцям оборотні активи, але належну платню (гроші) отримують через обумовлений договором період часу.

За таких умов оборотний капітал підприємства авансується навіть в реалізовані покупцям товари.

Основним завданням аналізу дебіторської заборгованості є оцінка рівня й складу дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих у неї фінансових ресурсів.

Проведемо оцінку рівня дебіторської заборгованості і його динаміки за 2015-2017 рр. Оцінка цього рівня здійснюється на основі визначення коефіцієнта відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість.

З табл. 2.7 видно, що в 2017 році коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість становитиме 0,45, слід зазначити, що скорочення даного показника відбувалось протягом усього розглянутого періоду, адже скорочувались обсяги не лише середньої дебіторської заборгованості, а і середніх оборотних активів в цілому. Так абсолютне зменшення коефіцієнта за 2015-2016 роки становило 0,05.

Опосередковано можна оцінити зміну ліквідності активів – частка найбільш ліквідних активів - скоротилась на 0,3 в.п. за 2015-2017 роки, та зросла частка менш ліквідних активів товарно-матеріальних запасів - на 2,6 в.п.. Таким чином, враховуючі описані зміни в структурі оборотних активів, робимо висновок про незначне зменшення ліквідності оборотних активів.

Визначимо, за рахунок яких джерел коштів (капіталу) фінансується дебіторська заборгованість досліджуваного підприємства. Для відповіді на це запитання обсяг поточної дебіторської заборгованості необхідно порівняти з обсягом власних оборотних активів, кредиторської заборгованості та короткострокових кредитів банків (табл. 2.8).

Таблиця 2.7

Оцінка рівня і динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки

Показники	Роки	Абсолютний приріст
-----------	------	--------------------

				ланцюговий		базис- ний
	2015	2016	2017	2016р з 2015р	2017р з 2016р	2017р з 2015р
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість	0,50	0,48	0,45	-0,02	-0,03	-0,05
Середній обсяг поточної дебіторської заборгованості, тис. грн.	1224,9	1003,5	976,1	-221,4	-27,5	-248,9
Середній обсяг оборотних активів, тис. грн.	2428,2	2102,4	2150,9	-325,8	48,4	-277,4
Частка грошових коштів в оборотних активах, %	4,3	3,7	4,0	-0,6	0,3	-0,3
Частка товарно-матеріальних запасів в оборотних активах, %	35,1	37,4	37,7	2,3	0,3	2,6

У 2015 році поточна дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську заборгованість, а власні оборотні активи були від'ємними, що свідчить про ризиковану реалізовану політику підприємства з фінансування дебіторської заборгованості, оскільки вся вона фінансувалась за рахунок позикових коштів.

Таблиця 2.8

Джерела фінансування дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки

тис. грн.

Показники	Роки		
	2015	2016	2017
Поточна дебіторська заборгованість (ПДЗ)	1290,0	1148,4	1290,3
Власні оборотні активи (ВОА)	-390,0	462,6	718,5
Кредиторська заборгованість (КрЗ)	1177,2	1218,0	1218,0
Короткострокові кредити банків (КрБ)	0,0	0,0	0,0

У 2016 році поточна дебіторська заборгованість була меншою за кредиторську заборгованість, проте більшою за власні оборотні активи, це вказує на зважену політику фінансування дебіторської заборгованості підприємства, яке використовує як джерела коштів поряд із власними коштами кредиторську заборгованість своїх контрагентів.

Проте, в 2017 році, маючи власні оборотні активи, дебіторська заборгованість переважала над кредиторською, відповідно фінансування поточної дебіторської заборгованості стало більш ризиковим. Керівництву підприємства слід враховувати ризики втрати заставного майна та агресивну політику банків щодо стягнення боргів.

Проаналізуємо середній період інкасації дебіторської заборгованості й кількість її оборотів у досліджуваному періоді.

Середній період інкасації дебіторської заборгованості характеризує її роль у фактичній тривалості фінансового й загального операційного циклу підприємства. Кількість оборотів дебіторської заборгованості характеризує швидкість обігу інвестованих у неї коштів протягом певного періоду.

З наведених в табл. 2.9 даних спостерігаємо збільшення швидкості обігу інвестованих у дебіторську заборгованість коштів протягом 2016-2018 років.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників оборотності дебіторської заборгованості
ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки**

Показники	Роки			Абсолютний приріст		
				ланцюговий		базис-ний
	2015	2016	2017	2016 р з 2015 р	2017 р з 2016 р	2017р з 2015р
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, рази	4,5	7,7	8,7	3,2	1,0	4,2
Середній період інкасації дебіторської заборгованості, дні	81,7	47,5	41,9	-34,2	-5,6	-39,8

У 2017 році коефіцієнт оборотності становив 8,7, що на 1 більше за величину показника 2016 року та на 4,2 більше за 2015 рік. Відповідно, середній період інкасації в 2017 році склав 41,9 дні, що на 5,6 дні менше за попередній 2016 рік та на 39,8 дні за 2015 рік. Таким чином, показники оборотності за розглянуті роки покращились.

Розглянемо склад простроченої дебіторської заборгованості, виділяються сумнівна й безнадійна заборгованість. У процесі цього аналізу використовуються такі показники: коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості й середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості, коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості

Розглянуті показники в табл. 2.10 вказують на те, що якість дебіторської заборгованості покращилась, оскільки коефіцієнт простроченої заборгованості в 2017 році становив 0,1, що є наслідком постійного скорочення протягом 3 років простроченої заборгованості в середньому на 52,5% в рік.

Таблиця 2.10

**Оцінка якості дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»
за 2015-2017 роки**

Показники	Роки			Абсолютна зміна			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2016р з 2015р	2017р з 2016р	Середньо -річна	2016р з 2015р	2017р з 2016р	Середньо- річний
Прострочена дебіторська заборгованість, тис. грн.	298,9	84,6	67,5	-214,3	-17,1	-115,7	-71,7	-20,2	-52,5
Дебіторська заборгованість, термін сплати якої не настав, тис. грн.	486,8	394,8	358,2	-92,0	-36,6	-64,3	-18,9	-9,3	-14,2
Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості	0,3	0,1	0,1	-0,2	0,0	-0,1	-66,0	-30,1	-51,2
Частка заборгованості, термін сплати якої не настав, %	44,4	43,3	34,4	-1,1	-8,9	-5,0	-2,5	-20,5	-12,0
Середній "вік" простроченої дебіторської заборгованості, дні	19,9	4,0	2,9	-15,9	-1,1	-8,5	-79,9	-27,7	-61,9

Разом з цим середній «вік» простроченої заборгованості скоротився з 19,9 днів до 2,9 дні за 2015-2017 роки.

Вказана позитивна тенденція свідчить про покращення стану управління інкасацією дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві.

Слід зазначити, що ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», не дивлячись на значну частку простроченої дебіторської заборгованості, не виділяє сумнівної заборгованості і не формує резерв сумнівних боргів. Це обумовлено тим, що в бухгалтерському обліку немає чітких загальних вказівок про те, який строк

затримки платежу дозволяє віднести заборгованість до сумнівної, а для цілей внутрішнього аналізу підприємство вирішує самостійно дане питання з урахуванням конкретної ситуації і практики розрахунків. А оскільки підприємство протягом всього строку ведення господарської практики має налагоджені зв'язки з дебіторами, і не мало сум заборгованості, що не були сплачені, то це пояснює відсутність резерву сумнівних боргів.

Відсутність сумнівної дебіторської заборгованості свідчить про раціональну політику підприємства щодо надання відстрочки в розрахунках з покупцями, про відсутність реальної загрози неплатоспроможності самого підприємства-кредитора та посилює ліквідність його балансу.

Розрахуємо суму ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість. У цих цілях суму додаткового прибутку отриманого від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту, зіставляють із сумою додаткових витрат по оформленню кредиту й інкасації боргу, а також прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцям (безнадійна дебіторська заборгованість, списана у зв'язку з неплатоспроможністю покупців і закінченням строків позовної давності). Поряд з абсолютною сумою ефекту в процесі цього етапу аналізу може бути визначений і відносний показник – коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

З даних табл. 2.11 видно, що середній обсяг поточної заборгованості за 2016-2018 роки скоротився на 248,9 тис. грн., також підприємство мало значне скорочення чистого прибутку в 2017 році – з 141 тис. грн. у 2016 році він скоротився до 51 тис. грн., хоча за наступний рік відбулося зростання даного показника на 28 тис. грн. - до 79 тис. грн.

Таблиця 2.11

Оцінка рівня ефективності управління поточною дебіторською заборгованістю ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст		
	2015	2016	2017	ланцюговий		базисний
				2016р з 2015р	2017р з 2016р	2017р з 2015р
Середній обсяг поточної дебіторської заборгованості, тис. грн.	1224,9	1003,5	976,1	-221,4	-27,5	-248,9
Чистий прибуток, тис. грн.	141	51	79,0	-90,0	28,0	-62,0
Витрати на обслуговування дебіторської заборгованості, тис. грн.	18,5	12,4	10,5	-6,1	-1,9	-8,0
Частка виручки від реалізації продукції в кредит, %	46,0	47,0	52,0	1,0	5,0	6,0
Сума ефекту від інвестування коштів в дебіторську заборгованість, тис. грн.	46,4	11,6	30,6	-34,8	19,0	-15,8
Коефіцієнт ефективності інвестування коштів в дебіторську заборгованість, %	3,8	1,2	3,1	-2,6	1,9	-0,7

Співвідношення величини витрат на обслуговування дебіторської заборгованості, частки виручки від реалізації продукції в кредит та коефіцієнту ефективності інвестування коштів в дебіторську заборгованість проілюстровано на рис. 2.6.

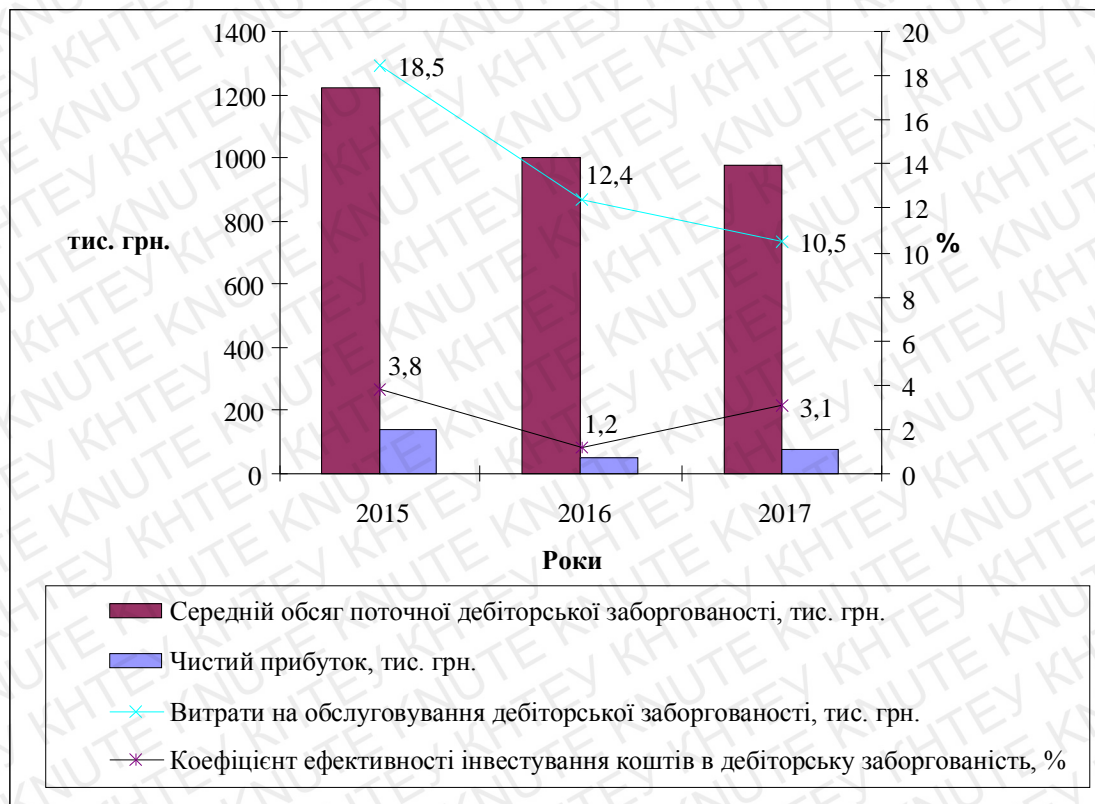


Рис. 2.6 Співвідношення показників ефективності управління дебіторською заборгованістю ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки

Разом із скороченням величини дебіторської заборгованості скоротились витрати на обслуговування дебіторської заборгованості з 18,5 тис. грн. у 2015 році до 10,5 тис. грн. у 2017 році. До того ж зросла частка виручки від реалізації товарів в кредит - з 46% до 52%, що не може не свідчити про покращення стану управління дебіторською заборгованістю на підприємстві та удосконалення роботи відділу збуту.

Узагальненим показником ефективності управління дебіторською заборгованістю є коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість. У 2015 році його значення становило 3,8%, в наступному році воно скоротилось до 1,2%, що, перш за все, було пов'язано зі значним скороченням обсягу чистого прибутку. Проте вже за 2017 рік коефіцієнт збільшився на 1,9% і склав 3,1% за рахунок незначного зростання чистого прибутку, оптимізації витрат, пов'язаних з обслуговуванням дебіторської заборгованості, та покращення збутової політики досліджуваного підприємства.

Як підсумок, слід зазначити, що за останній рік на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» середні обсяги дебіторської заборгованості скоротились разом зі зменшенням коефіцієнтом відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість.

До негативних характеристик управління дебіторською заборгованістю слід віднести погіршення становища з джерелами фінансування дебіторської заборгованості.

До позитивних сторін відноситься прискорення оборотності та зменшення періоду інкасації дебіторської заборгованості, скорочення обсягу простроченої заборгованості, середнього "віку" простроченої дебіторської заборгованості та підвищення коефіцієнта ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка заходів, спрямованих на раціоналізацію обсягу дебіторської заборгованості підприємства

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження динаміки обсягу та структури дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», оцінки ефективності управління нею, можна визначити коло основних завдань, спрямованих на раціоналізацію обсягу і структури дебіторської заборгованості у плановому періоді:

- формування інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю;
- управління кредитними лімітами покупців;
- мотивація співробітників;
- забезпечення захисту дебіторської заборгованості від знецінення.

I. Формування інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР».

Вдосконалення інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю підприємства полягає у формуванні єдиної економічної концепції управління дебіторською заборгованістю шляхом постановки, теоретичного обґрунтування і вирішення проблем, пов'язаних з вдосконаленням аналізу та планування дебіторської заборгованості на новій методичній основі.

Визначимо основні напрями вдосконалення інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» (рис.3.1).

Реалізація підходу потребує отримання науково обґрунтованих результатів щодо:

- розроблення рекомендацій з питань створення єдиної економічної концепції управління дебіторською заборгованістю підприємств,

Напрями вдосконалення інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю

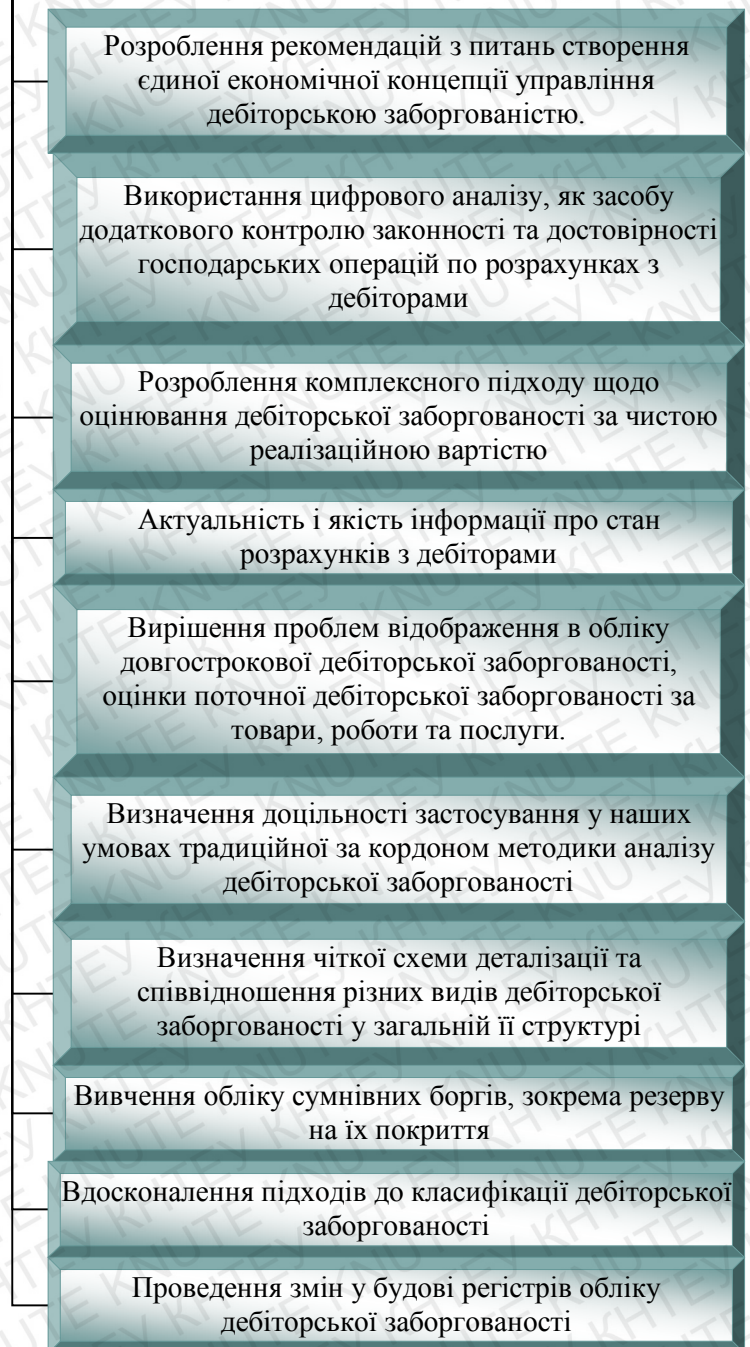


Рис. 3.1. Напрями вдосконалення інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»

- використання якої сприятиме підвищенню ефективності управління на мікро- та макрорівнях;
- обґрунтування необхідності використання цифрового аналізу як засобу додаткового контролю законності та достовірності господарських

операцій по розрахунках з дебіторами, що засновано на зіставленні частот розподілу чисел (до цього часу цифровий аналіз в вітчизняному обліку розрахунків з дебіторами не використовувався);

- розроблення комплексного підходу щодо оцінювання дебіторської заборгованості за чистою реалізаційною вартістю з урахуванням вимог національних стандартів бухгалтерського обліку, що передбачає використання аналітичної та математичної моделей розрахунку резерву сумнівних боргів (на відміну від діючих методик, які не враховують специфіку підприємства).

Серед основних недоліків існуючої системи обліку та аналізу дебіторської заборгованості на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» можна визначити такі:

- для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Однак форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, яку рекомендували нормативно, не враховує специфіки даного активу, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання. Крім цього, облікові реєстри, що рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема і заборгованості загалом з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо її попередження;
- невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги;

– застосування у наших умовах традиційної за кордоном методики аналізу дебіторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами. Крім цього, загальна криза неплатежів, характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в об'єктивності, своєчасності і корисності отриманих результатів аналізу. Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів досліджуваного суб'єкта.

Створення ефективної системи контролю за якістю обліку та аналізу розрахунків з дебіторами вимагає розробки чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації способів її оцінки та документів аналітичного обліку. Це, відповідно, дозволить накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами з різними рівнями деталізації і узагальнення.

Звідси, необхідно зробити висновок, що з метою надання якісної інформації про заборгованість підприємства, користувачам для прийняття рішень, можна запропонувати оптимізаційну форму аналізу дебіторської заборгованості, для якої властиві:

- а) наявність єдиного підходу до обліку та аналізу заборгованості (дебіторської та кредиторської), зумовленого такими його перевагами, як:
 - можливість проведення порівняльного аналізу і загального оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості;
 - пов'язаність суб'єктів обліку (будь-яке підприємство може бути у ролі дебітора і кредитора);
- б) високоякісний облік довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлений:

- наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку довгострокової дебіторської заборгованості;
- веденням аналітичного обліку за кожним видом довгострокової дебіторської заборгованості;
- узагальненням та накопичуванням аналітичної інформації про довгострокову дебіторську заборгованість.

Створення ефективної моделі управління дебіторською заборгованістю дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

II. Управління кредитними лімітами покупців ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР».

У більшості випадків робота з новим клієнтом починається на умовах передоплати. Після того як накопичена статистика платежів і поставок по контрагенту, йому може бути наданий кредитний ліміт.

Кредитний ліміт (максимально допустимий розмір дебіторської заборгованості) встановлюється пропорційно частці виручки за попередній період в загальному обсязі продажів по підприємству і затверджується розпорядженням директора ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР». Після цього відбувається розподіл лімітів серед контрагентів. Як правило, для нових покупців, які працюють з підприємством не більше півроку, кредитний ліміт встановлюється в розмірі, що не перевищує середньомісячний обсяг продажів. Для контрагентів, що працюють з компанією більше шести місяців, кредитний ліміт встановлюється менеджером і в обов'язковому порядку затверджується начальником відділу продажів. Такий ліміт приймається або відхиляється виходячи з даних звіту, підготовлюваного по кожному контрагенту. Звіт містить таку інформацію по покупцях:

1. Назва контрагента
2. Дата початку роботи з контрагентом
3. Менеджер, що працює з контрагентом.
4. Вигідність контрагента.

5. Надійність контрагента.
6. Середній строк простроченої заборгованості, дні.
7. Надійність бізнесу.
8. Валовий прибуток.
9. Кількість відвантажень.
10. Кількість відвантажень, по яким була прострочена заборгованість.
11. Кредитний ліміт, якщо встановлений, у тис. грн.

Більшість з вищенаведених показників використовуються багатьма підприємствами при прийнятті рішення про розміри кредитного ліміту. Розглянемо детальніше такі основні показники як вигідність, надійність бізнесу та контрагенту.

Вигідність контрагента. Цей показник визначається шляхом порівняння націнки конкретного покупця з середньозваженою націнкою по всім клієнтам. Якщо націнка дебітора виявляється вище, йому присвоюється статус «вигідний», нижче - «невигідний». Використання значення націнки при визначенні вигідності покупця без обліку обсягу продажів пов'язане з тим, що в компанії обмежені складські площі і всі запаси реалізуються за місяць. Беручи до уваги, що вся продукція буде реалізована, вигідніше працювати з компаніями, у яких націнка вище.

Надійність контрагента. На підставі статистики оплати по кожному клієнту розраховується середньозважений період прострочення платежу, який потім порівнюється з допустимим терміном (5 днів). Клієнтам, у яких прострочення становить менше п'яти днів, присвоюється статус «надійний».

На ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» виділено чотири стратегії роботи з контрагентами в залежності від співвідношення надійності та вигідності (рис.3.2).

Надійність бізнесу. Цей показник характеризує надійність бізнесу компанії-дебітора і оцінюється в балах. Основним джерелом інформації при його визначенні служить бухгалтерська звітність покупця, яка надається за запитом. У першу чергу аналізується наявність у дебітора основних засобів.

Їх відсутність може стати причиною відмови у наданні кредитного ліміту, оскільки при банкрутстві клієнта відшкодувати збитки за рахунок його майна компанія не зможе.

Вигідність	I	II
	Посилення контролю. Переведення покупця на роботу по передоплаті	Поступове переведення контрагента на факторинг
	III	IV
	Повне припинення відвантаження в кредит	Збільшення торговельної націнки Якщо можливо, припинення відвантаження в кредит
	Надійність контрагента	

Рис. 3.2. Стратегії роботи з контрагентами ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»

Другий найбільш важливий показник - динаміка дебіторської заборгованості. Її збільшення за півріччя в два-три рази свідчить про те, що підприємство може відчувати кризу платоспроможності, і кредит надано не буде.

Крім того, до уваги приймаються тривалість роботи підприємства-покупця на ринку, темпи зростання виручки і прибутку, а також додаткова інформація від менеджера з продажу, виїжджав в офіс або на підприємство клієнта. За підсумками комплексного аналізу кредитний комітет виставляє бальну оцінку від 1 («Бізнес ненадійний, загроза банкрутства») до 5 («Дуже надійний бізнес»).

У табл. 3.1 наведено шаблон опитування експертів щодо оцінки надійності дебіторів, який пропонується для впровадження на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР».

Таблиця 3.1

Методика бальної оцінки надійності дебіторів підприємства

Характеристика дебітора	Значущість характеристики	Бали, визначені експертами				
		1-й експерт	2-й експерт	3-й експерт	...	N-й експерт
1. Організаційно-правовий статус	0,04					
2. Фінансова стійкість	0,13					
3. Ділова репутація	0,09					
4. Термін діяльності	0,06					
5. Кредитоспроможність	0,45					
6. Ділова активність	0,1					
7. Рентабельність	0,13					
	1					

З вищенаведеної таблиці можемо зробити висновок, що для досліджуваного підприємства при виборі дебіторів є найважливішими такі критерії, як кредитоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність та ділова активність. Тобто можна сказати, що враховується в основному саме майнове становище дебіторів, адже будь-якому підприємству необхідні надійні платники.

Таку оцінку пропонується проводити по кожному із дебіторів досліджуваного підприємства.

Кредитні ліміти покупців переглядаються раз на квартал або раз на півріччя в залежності від ситуації на ринку.

Для перегляду кредитних лімітів використовується показник «Коефіцієнт ефективності управління дебіторською заборгованістю» ($K_{\text{еф.упр.ДЗ}}$), який розраховується наступним чином: $K_{\text{еф.упр.ДЗ}} = (\text{Середня націнка по підприємству} / \text{Середня націнка контрагента}) \times (\text{Середня прострочення по підприємству} / \text{Середня прострочення по контрагенту})$.

Кредитний ліміт може бути збільшений для того контрагента, який за підсумками роботи за квартал (півріччя) отримало найбільший показник

$K_{\text{эф.упр.дз}}$. Контрагенту ж, у якого даний показник має найменше значення, кредитний ліміт зменшується на таку ж суму.

Визначення максимальної суми боргу, який надається одному дебітору (так званий кредитний ліміт). Розмір кредитного ліміту встановлюється диференційовано за групами дебіторів залежно від оцінки ризику непогашення дебіторських зобов'язань та умов надання кредиту.

Встановлення кредитного ліміту є одним з інструментів зниження ризику фінансових витрат ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» в разі невиконання дебітором своїх зобов'язань.

На ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» обсяги заборгованості окремих дебіторів майже не змінюються за своїми частками в загальному обсязі. Частка заборгованостей ПП «Водекс» та ПАТ «Агант» становили на кінець 2017 року 23,6 та 19,6% відповідно (вказані боржники останнім часом викликають недовіру), а інших підприємств-дебіторів – 56,8%. Тому, для найвагоміших дебіторів, таких як ПП «Водекс» та ПАТ «Агант» встановлюємо кредитний ліміт не більше 20%, при цьому кредити надавати потрібно на строк не більше місяця. Що ж до інших дебіторів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», то тут строк надання кредиту потрібно знизити до двох тижнів та, відповідно, кредитний ліміт для загальної сукупності таких підприємств становитиме не більше 60%.

Результати проведених розрахунків кредитного ліміту для дебіторів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» наведені в табл. 3.2.

Отже, з даної таблиці бачимо, що для успішного функціонування досліджуваному підприємству необхідно встановити певні кредитні ліміти для окремих покупців.

III. Мотивація співробітників ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР».

Професійний рівень працівників, міра відповідальності, а також система мотивації заборгованістю менеджерів з продажу в значній мірі визначають результативність продажів і своєчасність отримання платежів.

Таблиця 3.2

Встановлення кредитного ліміту для дебіторів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» на 2018 рік

№ з/п	Покупці	Кредитний ліміт, %
1	ТОВ "Беліант"	не більше 10
2	ФОП "Ельбрус-Полісся"	не більше 5
3	ПАТ "Агант"	не більше 20
4	ПрАТ "Фабрика "Аврора"	не більше 10
5	ПП "ПРК-1"	не більше 4
6	ПП "Водекс"	не більше 20
7	ТОВ "Ватес"	не більше 9
8	ПАТ "Агатіс"	не більше 12
9	ПП "Кассіель"	не більше 10
ВСЬОГО		100

Система відповідальності та мотивації менеджерів з продажу в рамках системи контролю та управління дебіторською заборгованістю повинна передбачати, зокрема, наступне:

- визначення особи або структурного підрозділу, відповідальних за здійснення оперативного контролю за дебіторською заборгованістю;
- розробку посадових інструкцій для визначеного персоналу;
- розробку системи ключових показників ефективності (КРІ) для визначення бонусів (штрафів) для менеджерів з продажу обов'язково з врахуванням непогашеної, простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості, можливості здійснення повернення товарів покупцями та інших чинників, що прямо впливають на результати роботи підприємства;
- розробку механізму уникнення шахрайства (технічні продажі з подальшим повернення товару тощо) та помилок з боку відповідальних осіб.

IV. Забезпечення захисту дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» від знецінення.

Захисту дебіторської заборгованості від інфляційного знецінення сприятиме виконання наступних рекомендацій:

1. В договорах поставки або купівлі-продажу товарів доцільно визначати максимальний термін дії ціни, що зафіксована в договорі.

Якщо у визначений термін оплата не проводиться, відпускна ціна повинна щоденно збільшуватися для покриття витрат підприємства від знецінення заборгованості.

2. Надання знижок покупцям за передчасне погашення дебіторської заборгованості.

Надання знижки — це фінансові витрати підприємства, однак, незважаючи на це, передчасна сплата дебіторської заборгованості має багато позитивних моментів. Система надання знижок має наступні переваги:

— навіть у разі сплати дебіторської заборгованості в установлені строки у повному обсязі без застосування дисконту, підприємство нестиме певні втрати через дію інфляційних процесів. Однак, при застосуванні мотиваційної знижки, підприємство отримуватиме кошти максимально швидко, відповідно, матиме змогу одразу використовувати ці кошти для ведення своєї діяльності і отримання прибутку;

— немає потреби у пошуку додаткових кредитних коштів на фінансування поточної діяльності і сплати за своїми зобов'язаннями, відповідно не треба сплачувати відсотки за користування кредитами;

— низька вірогідність перетворення дебіторської заборгованості на прострочену чи безнадійну, за рахунок чого зменшується необхідність у витрачанні додаткових коштів на формування резервів з дебіторських заборгованостей.

Зважаючи на те, що не всі дебітори мають можливість сплатити до настання строку сплати, не дивлячись на надання знижки, постає необхідність у постійному моніторингу і контролі за фінансовим станом дебіторів, а також за своєчасністю сплати дебіторських заборгованостей, за ризиком їх перетворення на прострочені або безнадійні. Саме тому доцільним вважається запровадження системи штрафних санкцій. У разі прострочення термінів і сплати дебіторської заборгованості у період "n+",

ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» має нараховувати штрафні санкції з метою компенсації втрат від інфляційних процесів, від сплати відсотків за кредитами, та від недоотриманого прибутку. Система штрафних санкцій має засновуватись на класі дебітора. Ранжування дебіторів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за класами пропонується здійснювати відповідно до табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Класи дебіторів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»

Клас	Термін роботи підприємства	Аудиторський висновок	Факти неповернення чи прострочення	Оцінка діяльності
А	> 5 років	позитивний за останні 3 роки	відсутні	прибуткова за останні 3 роки
В	> 5 років	позитивний за останні 3 роки	відсутні	прибуткова діяльність за останній рік, але зменшення прибутку порівняно із попереднім роком
С	> 3 років	позитивний за останній 1 рік	незначні затримки у сплаті	тенденція скорочення прибутковості діяльності
Д	> 1 року	частково негативний	неповернення чи несвоєчасне повернення заборгованостей	збиткова діяльність за останні роки, тенденція зниження прибутковості в розрізі кварталу
Е	> 1 року	частково негативний	неповернення чи несвоєчасне повернення заборгованостей	збиткова діяльність за останні роки, негативні фінансові результати за поточний рік, визнаний банкрутом

Відповідно до класів А-Е, досліджуване підприємство ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» може нараховувати штрафні санкції за шкалою залежно від кількості днів прострочення (до 30 днів, від 30 до 60 днів, від 60 до 90 днів, більше 90 днів).

3. В якості важливої умови договору поставки або купівлі-продажу товарів на умовах відстрочки платежу слід розглядати розмір та порядок сплати штрафних санкцій за несвоєчасну оплату.

Розмір штрафних санкцій, що встановлюється в договорі, повинен компенсувати підприємству вплив інфляції та не отриманий прибуток.

Щодо штрафних санкцій, які можна було б застосувати до боржників, що не вчасно сплачують борги, то сюди можна віднести:

1) нарахування пені в розмірі 0,5% за 1 день прострочення платежу. Відповідно пеня за прострочення грошового зобов'язання стягується за весь час користування чужими коштами.

2) в подальшому зменшення обсягів продажу в кредит таким підприємствам-дебіторам.

Особливості нарахування штрафних санкцій мають бути оговорені в договорі із контрагентом. Штрафні санкції нараховуються за кожен день прострочення. Відповідно, дебіторська заборгованість, яка не була погашена у строк, має бути повністю повернена із додаванням штрафу.

Запровадивши таку модель ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» матиме змогу не тільки мотивувати дебіторів до передчасної сплати заборгованостей, але і отримувати додаткові грошові кошти як компенсацію за прострочення.

Отже, підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що комплексне вирішення проблеми покращення ефективності управління дебіторською заборгованістю ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» полягає в оптимізації її обсягу та структури, а також у прискоренні терміну її погашення, що можливе за допомогою диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

3.2. Планування обсягів і структури дебіторської заборгованості підприємства

Практика країн з ринковою економікою свідчить, що чим вищий рівень фінансового планування, тим ефективнішим є управління діяльністю підприємств. Досвід як зарубіжних компаній, так і українських підприємницьких структур свідчить, що в умовах ринку недооцінка планування, в тому числі фінансового, ігнорування його призводять до

значних, нічим не виправданих економічних втрат, і в кінцевому рахунку — до банкрутства.

Найважливішими факторами, що обумовлюють масштаби і темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які перебувають в його розпорядженні. Без визначення фінансових можливостей та перспектив забезпечення сталого фінансового стану підприємство не може досягти стабільного економічного розвитку.

Планування формування дебіторської заборгованості підприємства здійснюється з метою визначення:

— по-перше, очікуваного (можливого) обсягу формування окремих видів дебіторської заборгованості при реалізації визначених принципів його кредитної та авансової політики у плановому періоді;

— по-друге, максимально допустимого обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість, перевищення якого недоцільно з точки зору фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Інформаційною базою планових розрахунків є база даних щодо наявних дебіторів, а також результати проведеного аналізу формування дебіторської заборгованості за попередній період.

Прогнозування формування дебіторської заборгованості здійснюється на рік і більше в перебігу розробки перспективного фінансового плану по розділу «Активи».

Для виконання прогнозних розрахунків традиційно використовуються такі методи:

1. метод відсотка від обороту (виручки від реалізації);
2. метод коефіцієнта еластичності між змінною обороту та обсягом формування дебіторської заборгованості;
3. метод оборотності.

Усі ці методи відрізняються лише підходом до формалізації залежності середнього обсягу формування дебіторської заборгованості та обсяговим показником діяльності підприємства (виручкою від реалізації продукції).

1) Метод відсотка до обороту:

$$ДЗ_{пл} = \frac{ВР_{прогн.} \cdot ВО_{дз}}{100}; \quad (3.1)$$

$$ВО_{дз} = \frac{ДЗф}{ВРф} \cdot 100; \quad (3.2)$$

2) Метод коефіцієнта еластичності:

$$ДЗ_{пл} = ДЗф \cdot \left(100 + \frac{ТПВР_{пл} \cdot Кел_{дз}}{100} \right); \quad (3.3)$$

$$Кел_{дз} = \frac{ТПДЗф}{ТПВРф}; \quad (3.4)$$

3) Метод оборотності:

$$ДЗ_{пл} = \frac{ВР_{пл} \cdot ПОДЗф}{Д}; \quad (3.5)$$

$$ПОДЗф = \frac{ДЗф}{ВРф} \cdot Д; \quad (3.6)$$

де $ВР_{прогн.}$ – прогнозний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$ВО_{дз}$ – частка дебіторської заборгованості в обороті;

$ДЗф$, $ВРф$ – фактичні обсяги дебіторської заборгованості на виручку від реалізації продукції (за період, що передує плановому);

$ТПВР_{пл}$ – темп приросту виручки від реалізації продукції, очікуваний на плановий період, %;

$Кел_{дз}$ – коефіцієнт еластичності дебіторської заборгованості;

$ТПДЗф$, $ТПВРф$ – відповідно, фактичний (за попередній період) темп приросту дебіторської заборгованості та виручки від реалізації продукції, %;

$ПОДЗф$ – фактичний темп обороту дебіторської заборгованості (що склався у попередній період), днів;

$Д$ – тривалість планового періоду в днях.

Для планування обсягу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги необхідно визначити обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на плановий рік.

Оскільки абсолютний приріст показника не має чітко вираженої тенденції застосуємо метод ковзної середньої для обґрунтування планового обсягу показника (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Прогнозування обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік за допомогою методу ковзної середньої

тис. грн.

Показники	Період			
	2014	2015	2016	2017
Фактичні значення виручки від реалізації	5752,2	5474,4	7710,0	8509,2
Значення згладженого ряду		5613,3	6592,2	8109,6
Абсолютний приріст по згладженому ряду			978,9	1517,4
Середній абсолютний приріст по згладженому ряду				1248,2
Планове значення виручки від реалізації у 2019 році				9757,4

Перевага методу ковзної середньої полягає у тому, що на значення прогнозованих показників впливають тією чи іншою мірою усі дані «передісторії», в той час, коли значення середньорічного коефіцієнта росту визначається тільки крайніми величинами динамічного ряду.

Таким чином, планове значення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік становить 9757,4 тис. грн.

Результати розрахунку планового розміру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік за допомогою методу відсотка від обороту представлені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Результати прогнозних розрахунків дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік за методом відсотка від обороту

Показник	Значення
Прогнозний обсяг виручки від реалізації продукції товарів, робіт, (послуг), тис. грн.	9757,4
Фактичні обсяги дебіторської заборгованості за 2017р., тис. грн.	976,1
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2017р., тис. грн.	8509,2
Частка дебіторської заборгованості в обороті, %	11,5
Плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги, тис. грн.	1119,2

Відповідно, плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік становитиме 1119,2 тис. грн.

Результати розрахунку планового розміру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 2018 рік за допомогою методу коефіцієнта еластичності від виручки наведені в табл. 3.6.

Відповідно, плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік становитиме 976,1 тис. грн.

Визначення планового розміру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік за допомогою методу оборотності наведені в табл. 3.7.

Відповідно, плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік становитиме 996,7 тис. грн.

Таблиця 3.6

Результати прогнозних розрахунків дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік за методом коефіцієнта еластичності від виручки

Показник	Значення
Фактичні обсяги дебіторської заборгованості за 2017р., тис. грн.	976,1
Темп приросту виручки від реалізації продукції, очікуваний на плановий період, %	14,7
Фактичний темп приросту дебіторської заборгованості, %	-2,7
Фактичний темп приросту виручки від реалізації продукції, %	10,4
Коефіцієнт еластичності дебіторської заборгованості	-0,3
Плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги, тис. грн.	976,1

Вважаючи, що розглянуті методи планування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги мають однакову достовірність знайшли середнє прогнозне значення за допомогою середньої арифметичної, що становить 996,7 тис. грн.

Таблиця 3.7

Результати прогнозних розрахунків дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік за методом оборотності

Показник	Значення
Планове значення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	9757,4
Середні обсяги дебіторської заборгованості за 2017р., тис. грн.	976,1
Виручка від реалізації продукції товарів, робіт, послуг) в 2017р., тис. грн.	8509,2
Фактичний період обороту дебіторської заборгованості (що склався у попередній період), днів	41,9
Кількість днів в періоді	365
Плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги, тис. грн.	932,7

Довгострокова заборгованість представлена обладнанням та виробничими площами, що здані в оренду до кінця 2019 року і розірвання договору не передбачається, тому абсолютна величина по довгостроковій дебіторській заборгованості переноситься на наступний рік у розмірі 300 тис. грн.

Інша дебіторська заборгованість у розмірі 249,6 тис. грн. залишається на прогнозований період, через те що виплата по довгостроковим зворотнім позикам, виданих працівникам підприємства терміном до 2-х років, відбудеться лише у 2020 році (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Плановий обсяг дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" на 2018 рік

тис. грн.

№	Вид дебіторської заборгованості	Плановий обсяг
1.	Довгострокова дебіторська заборгованість	300,0
2.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	996,7
3.	Інша дебіторська заборгованість	249,6
	Разом	1546,3

Як бачимо, загальна сума дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" становитиме у 2018 році 1546,3 тис. грн., що на 3,05 тис. грн. (або на 0,2%) менше порівняно з 2017 роком.

Таким чином, виходячи з проведених розрахунків, структура дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" змінилась незначним чином. Найбільшу частку, як і попередніх роках, складає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 64,5%, для порівняннi в 2016 році вона складала 63,9% від загальної суми (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Планова структура дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" у 2018 році

Незначно скоротились частки в загальній структурі довгострокової дебіторської заборгованості - з 19,7% у 2017 році до 19,4% у 2018 році та іншої дебіторської заборгованості - з 16,4% у 2017 році до 16,1% у 2018 році.

Отже, планування було проведене з урахуванням наявних тенденцій на підприємстві стосовно управління дебіторської заборгованості. Результати планування обсягу дебіторської заборгованості використовуються для встановлення кредитних лімітів по кожному контрагенту, що є одним із заходів забезпечення ефективності політики управління дебіторською заборгованістю.

3.3. Визначення економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів

За результатами систематизації шляхів раціоналізації обсягів формування дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» та враховуючи результати планування її обсягу і структури на 2018 рік, визначимо економічний ефект від впровадження пропозицій за такими напрямками:

1. Економічний ефект від впровадження заходів щодо управлінням термінами платежів.
2. Економічний ефект від рефінансування дебіторської заборгованості.

Залежно від терміну платежу щодо отримання сировини від постачальника або реалізації споживачеві можуть використовуватися такі умови оплати:

- застосування попередньої оплати – повної або часткової;
- оплата за фактом постачання або отримання платіжних документів;
- оплата з відстрочкою платні.

Надаючи кредит покупцям, ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» може встановити умови, за яких дебітор, який розраховується за своїми боргами протягом 30

днів, отримує 5% знижки. Відомо, що плановий обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (згідно з факторно-аналітичним методом) становитиме 996,7 тис. грн., а планова виручка від реалізації продукції – 9757,4 тис. грн. Якщо припустити, що за таких умов буде погашено 100% заборгованості дебіторів, матимемо наступний ефект від реалізації пропозиції (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Ефект від надання знижки покупцям за умови 100%-го повернення ними попередніх боргів

тис. грн.

Показник	Значення
Витрати	49,8
Дохід	946,9
Зростання виручки до:	10704,2
Зниження обсягу ДЗ до:	49,8

Тобто з таблиці, поданої вище, бачимо, що підприємство понесе витрати у розмірі 49,8 тис. грн., і при цьому ефект від даного впровадження полягатиме у зростанні обсягів виручки на 946,9 тис. грн., і зниженні обсягів дебіторської заборгованості на цю ж суму.

Тепер припустимо, що за даних умов дебіторами буде погашено 60% заборгованості. У випадку, якщо дану заборгованість погасять найбільші боржники підприємства, а саме ПАТ «Агант», ПП «Водекс» та ПП «Кассіель», матимемо наступний ефект (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Ефект від надання знижки покупцям за умови 60%-го повернення ними попередніх боргів

тис. грн.

Показник	Значення
Витрати	19,9
Дохід	398,7
Зростання виручки до:	10156,0
Зниження обсягу ДЗ до:	598,0

З таблиці бачимо, що за даних умов підприємство понесе витрати у розмірі 19,9 тис. грн. При цьому обсяги дебіторської заборгованості

знизяться на 398,7 тис. грн. та становитимуть 598,0 тис. грн., а обсяги виручки зростуть на таку ж суму - до 10156,0 тис. грн.

І, нарешті, якщо за таких умов дебіторами буде погашено 40% заборгованості (сюди можна віднести решту дебіторів), матимемо наступний ефект (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Ефект від надання знижки покупцям за умови 40%-го повернення ними попередніх боргів

тис. грн.

Показник	Значення
Витрати	29,9
Дохід	598,0
Зростання виручки до:	10355,4
Зниження обсягу ДЗ до:	398,7

Бачимо, що підприємство понесе витрати у розмірі 29,9 тис. грн., але при цьому його виручка зросте на 598,0 тис. грн. й становитиме 10355,4 тис. грн., а обсяг дебіторської заборгованості становитиме 398,7 тис. грн.

Проведені розрахунки дадуть змогу підприємству знизити обсяги дебіторської заборгованості та підвищити обсяги виручки від реалізації продукції, що є позитивним явищем.

Використання умов оплати, які призводять до утворення дебіторської заборгованості, ефективні для підприємства ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» тільки в разі збільшення за рахунок цього обсягів реалізації товарів, зростання конкурентних переваг підприємства, збільшення кола постачальників та забезпечення міцних партнерських відносин з ними тощо.

Наведені можливості виникнення заборгованості при оплаті товарів свідчать про необхідність підвищення уваги до вибору форми проведення розрахунків з контрагентами ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР». Відомо, що досліджуване підприємство проводить розрахунки з контрагентами в готівковому та безготівковому вигляді (в основному безготівкові).

Оцінка можливості рефінансування дебіторської заборгованості шляхом здійснення факторингової операції, що забезпечить прискорену конверсію дебіторської заборгованості в грошові активи.

Слід виділити переваги та можливості, які надає факторинг поряд з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупляти товар з відтермінуванням оплати;
- можливість здійснювати гуртові закупівлі за вигіднішими цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції.

У плановому періоді, як очікується, ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» виставлятиме платіжні вимоги до контрагента ТОВ «Беліант» на суму 67,5 тис.грн. за поставлені йому товари і одночасно укладатиме факторинговий договір з банком ПрАТ «ОТП Банк» на покупку платіжних документів на цю суму.

Відповідно до договору банк сформує страховий фонд в розмірі 30% від вартості платіжних документів. Винагорода фактора (банку) за оплату грошових документів за умовами договору становить 25% річних. Банк надає послуги фактору по веденню бухгалтерського обліку і інкасування, за що отримує комісійні в розмірі 2% від суми. Термін договору - 30 днів.

Розрахуємо оплату кредитором послуг фактора:

а) визначаємо суму страхового фонду:

$$67,5 * 30 / 100 = 20,25 \text{ тис.грн.}$$

б) розраховуємо відсоток (винагороду) фактора за оплату платіжних документів за умовами договору:

$$67,5 * (25 / 100 * 365) * 30 = 1,39 \text{ тис.грн.}$$

в) визначаємо комісійні за послуги фактора (банку):

$$67,5 * 2 / 100 = 1,35 \text{ тис.грн.}$$

Загальна сума плати з факторингового договору становитиме 2,74 тис.грн. (1,39 + 1,35).

Таким чином, укладання факторингового договору буде коштувати клієнтові банку 2,74 тис.грн. Сума в розмірі 20,25 тис.грн. в даному випадку буде повернута клієнтові банку після закінчення терміну договору, оскільки споживач товарів, як очікується, виконає свої зобов'язання по оплаті.

Вивільнені внаслідок цієї операції кошти ($67,5 * 70 / 100 = 47,25$ тис. грн.) підприємство може розмістити на депозиті. Враховуючи депозитну ставку 15% річних, досліджуване підприємство зможе одержати інші фінансові доходи в розмірі 7,1 тис. грн. ($47,25 * 15 / 100$).

Отже, ефект від проведеної операції становитиме:

$$7,1 - 2,74 = 4,36 \text{ тис. грн.}$$

Якщо застосувати розглянуті вище засоби підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, то ми зможемо скоротити у плановому періоді обсяг дебіторської заборгованості.

ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у зв'язку із неефективною політикою управління дебіторською заборгованістю у порівнянні із своїми конкурентами знаходиться на середній стадії розвитку, що говорить про необхідність удосконалення управління дебіторською заборгованістю вищевказаними інструментами.

Провівши планування на 2018 рік, бачимо, що обсяги дебіторської заборгованості залишаються вагомою проблемою ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», а отже, підприємству необхідно її скорочувати, забезпечуючи при цьому високі обсяги виручки від реалізації продукції.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами дослідження теоретико-методичних основ розробки політики рефінансування дебіторської заборгованості та проведення аналітичних і планових розрахунків для досліджуваного підприємстві можна зробити ряд висновків та практичних рекомендацій.

Політику рефінансування дебіторської заборгованості підприємства можна визначити як частину загальної політики управління дебіторською заборгованістю, яка полягає у мінімізації негативних наслідків виникнення простроченої дебіторської заборгованості шляхом застосування ефективних інструментів переведення її обсягів в інші форми оборотних активів.

Політика рефінансування дебіторської заборгованості підприємства здійснюється за такими взаємопов'язаними етапами: проведення аналізу дебіторської заборгованості за критеріями термінів виникнення, ймовірності погашення та строків позовної давності шляхом залучення до нього оперативної облікової інформації; вибір форм рефінансування дебіторської заборгованості підприємства; оцінка можливості рефінансування наявної дебіторської заборгованості підприємства; оцінка обсягів та термінів отримання грошових коштів у порядку рефінансування заборгованості, виходячи з ринкових умов здійснення відповідних операцій; розробка графіку та бюджету необхідних витрат, які пов'язані з проведенням рефінансування дебіторської заборгованості підприємства; оцінка ефективності операцій щодо рефінансування заборгованості підприємства.

Визначено, що при проведенні роботи щодо розробки політики рефінансування дебіторської заборгованості необхідно, в першу чергу, оцінити та проаналізувати вплив факторів різного характеру, що обумовлюють виникнення простроченої дебіторської заборгованості, а з іншого боку, визначити фактори, які обумовлюють вибір тієї чи іншої форми рефінансування дебіторської заборгованості.

Складовою частиною політики управління дебіторської заборгованістю загалом та політики її рефінансування зокрема є аналіз ефективності інвестованих у дебіторську заборгованість фінансових ресурсів та ефективності операцій щодо її рефінансування. Економічна доцільність рефінансування дебіторської заборгованості підприємства може бути оцінена за допомогою спеціальних оціночних показників: коефіцієнта втрат та коефіцієнта ефективності вивільнення коштів. За наявності альтернативних пропозицій критерієм вибору є мінімізація збитків.

Дослідивши теоретико-методичні аспекти розробки політики рефінансування дебіторської заборгованості на підприємстві було проаналізовано дебіторську заборгованість ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» (м. Київ), основним видом діяльності якого є оптовий продаж виробів з деревини.

Дебіторська заборгованість ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» представлена дебіторською заборгованістю покупців за товари, роботи, послуги, довгостроковою дебіторською заборгованістю та іншою дебіторською заборгованістю.

Формування дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги пов'язане, перш за все, з формою збуту продукції - оптовою - для меблевих підприємств на умовах розстрочки платежу; довгострокова дебіторська заборгованість ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» – надання обладнання та виробничих приміщень в оренду; також підприємство видає зворотні позики працівникам підприємства терміном до 2-х років.

У 2015-2017 роках спостерігалась тенденція до зростання питомої ваги довгострокової дебіторської заборгованості та іншої поточної заборгованості, скорочення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, проте в на кінець 2017 року ситуація змінилась – в структурі активів зросла частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, та скоротилась частка довгострокової дебіторської заборгованості. Такі тенденції є позитивними, оскільки свідчать про розширення обсягів товарів проданих в

короткостроковий кредит та навпаки скорочення менш ліквідного виду активів як довгострокова дебіторська заборгованість.

Проведений горизонтальний аналіз свідчить про наступне: в досліджуваному періоді загальний обсяг дебіторської заборгованості коливався від 1980,0 тис. грн. до 1590,3 тис. грн. При цьому найбільші обсяги дебіторської заборгованості спостерігалися на 31.12.2014. У подальшому відбувалося скорочення обсягів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а її зростання в останній рік (на 14,2%) свідчить про відновлення платоспроможності покупців, нарощення обсягів діяльності підприємства через продаж товарів в кредит.

Суттєвих змін в структурі дебіторської заборгованості протягом 2015-2017 років не відбувалося – середньорічні абсолютні зміни за всіма видами дебіторської заборгованості перебувають в межах 1 в.п..

Досліджуване підприємство обслуговує товарними кредитами 9 контрагентів. На кінець 2017 року в загальному обсязі дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» найбільша питома вага припадала на заборгованість таких покупців, як ПП «Водекс» - 23,6%, ПАТ «Агант» - 19,6% та ПАТ «Агатіс» - 11,8%.

Зміни в структурі дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за терміном погашення є позитивними, оскільки зростає питома вага дебіторської заборгованості строком погашення до 1 місяця та майже скоротилась заборгованість строком погашення більше 3 місяців, перш за все, це пояснюється підвищенням платіжної дисципліни покупців підприємства. Проте керівництву необхідно приділити більше уваги стану розрахунків з покупцями, дебіторська заборгованість яких знаходиться в межах від 1 до 3 місяців.

Для формування принципів політики управління дебіторською заборгованістю, були визначені фактори, що впливають на дебіторську заборгованість, її розмір, структуру, якість та ін.

До внутрішніх факторів, які негативно вплинули на ефективність управління дебіторською заборгованістю, належать наступні проблеми:

- немає чіткої інформації про терміни погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;
- немає регламенту роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості;
- не проводиться оцінювання фінансового стану дебіторів і ефективності надання відстрочок платежів.

Проаналізувавши наведені внутрішні та зовнішні фактори, що вплинули на обсяг та структуру дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" можна зробити висновок про загальний позитивний вплив, адже показники ефективності управління за останній рік покращились.

Можна зробити узагальнюючий висновок, що визначальний вплив на прискорення швидкості погашення дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у досліджуваному періоді здійснювали обсяги нарощення товарообороту, а скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості слугувало визначальним фактором впливу на зменшення її обсягів.

Управління дебіторською заборгованістю займає особливе місце в системі управління оборотними активами ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР". Висока питома вага дебіторської заборгованості в складі оборотних активів підприємства (56,16% в 2018 році) пов'язана не тільки з загальним становищем економіки (дефіцит грошових засобів, часті неплатежі, недосконалість нормативної та законодавчої бази в частині сплати платежів), на її обсяг суттєвий вплив також мають специфічні умови діяльності підприємства

За останній рік на ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» середні обсяги дебіторської заборгованості скоротились разом зі зменшенням коефіцієнтом відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість.

До негативних характеристик управління дебіторською заборгованістю слід віднести погіршення становища з джерелами фінансування дебіторської заборгованості. До позитивних сторін відноситься прискорення оборотності та зменшення періоду інкасації дебіторської заборгованості, скорочення обсягу простроченої заборгованості, середнього "віку" простроченої дебіторської заборгованості та підвищення коефіцієнта ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження динаміки обсягу та структури дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», оцінки ефективності управління нею, можна визначити коло основних завдань, спрямованих на раціоналізацію обсягу і структури дебіторської заборгованості у плановому періоді:

- формування інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю;
- управління кредитними лімітами покупців;
- мотивація співробітників;
- забезпечення захисту дебіторської заборгованості від знецінення.

Вдосконалення інформаційної бази управління дебіторською заборгованістю підприємства полягає у формуванні єдиної економічної концепції управління дебіторською заборгованістю шляхом постановки, теоретичного обґрунтування і вирішення проблем, пов'язаних з вдосконаленням аналізу та планування дебіторської заборгованості на новій методичній основі.

Встановлення кредитного ліміту є одним з інструментів зниження ризику фінансових витрат підприємства в разі невиконання дебітором своїх зобов'язань. На ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» обсяги заборгованості окремих дебіторів майже не змінюються за своїми частками в загальному обсязі. Частка заборгованостей ПП «Водекс» та ПАТ «Агент» становили на кінець 2017 року 23,6 та 19,6% відповідно (вказані боржники останнім часом викликають недовіру), а інших підприємств-дебіторів – 56,8%. Тому, для

найвагоміших дебіторів, таких як ПП «Водекс» та ПАТ «Агант» встановлюємо кредитний ліміт не більше 20%, при цьому кредити надавати потрібно на строк не більше місяця. Що ж до інших дебіторів ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», то тут строк надання кредиту потрібно знизити до двох тижнів та, відповідно, кредитний ліміт для загальної сукупності таких підприємств становитиме не більше 60%.

Професійний рівень працівників, міра відповідальності, а також система мотивації заборгованістю менеджерів з продажу в значній мірі визначають результативність продажів і своєчасність отримання платежів.

Захисту дебіторської заборгованості від інфляційного знецінення сприятиме виконання наступних рекомендацій: 1. В договорах поставки або купівлі-продажу товарів доцільно визначати максимальний термін дії ціни, що зафіксована в договорі. 2. Надання знижок покупцям за передчасне погашення дебіторської заборгованості. 3. Визначення розміру та порядку сплати штрафних санкцій за несвоєчасну оплату.

Інформаційною базою планових розрахунків є база даних щодо наявних дебіторів, а також результати проведеного аналізу формування дебіторської заборгованості за попередній період.

Використовуючи три методи планування, були отримані такі результати планового обсягу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 2018 рік:

1. відповідно до методу відсотка від обороту (виручки від реалізації) – 1119,2 тис. грн.;
2. відповідно до методу коефіцієнта еластичності між змінною обороту та обсягом формування дебіторської заборгованості – 976,1 тис. грн.;
3. відповідно до методу оборотності – 932,7 тис. грн.

Вважаючи, що розглянуті методи планування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги мають однакову достовірність знайшли середнє прогнозне значення за допомогою середньої арифметичної, що становить 996,7 тис. грн.

Довгострокова заборгованість представлена обладнанням та виробничими площами, що здані в оренду до кінця 2019 року і розірвання договору не передбачається, тому абсолютна величина по довгостроковій дебіторській заборгованості переноситься на наступний рік у розмірі 300 тис. грн.

Інша дебіторська заборгованість у розмірі 249,6 тис. грн. залишається на прогнозований період, через те що виплата по довгостроковим зворотнім позикам, виданих працівникам підприємства терміном до 2-х років, відбудеться лише у 2020 році.

Підсумовуючи вище зазначене, загальна сума дебіторської заборгованості ТОВ "КРЕСС-ЦЕНТР" становитиме у 2018 році 1546,3 тис. грн., що на 3,05 тис. грн. (або на 0,2%) менше порівняно з 2017 роком.

За результатами систематизації шляхів раціоналізації обсягів формування дебіторської заборгованості ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» та враховуючи результати планування її обсягу і структури на 2018 рік, визначено економічний ефект від впровадження пропозицій за такими напрямками:

1. Економічний ефект від впровадження заходів щодо управління термінами платежів.
2. Економічний ефект від рефінансування дебіторської заборгованості.

ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» у зв'язку із неефективною політикою управління дебіторською заборгованістю у порівнянні із своїми конкурентами знаходиться на середній стадії розвитку, що говорить про необхідність удосконалення управління дебіторською заборгованістю вищевказаними інструментами.

Провівши планування на 2018 рік, бачимо, що обсяги дебіторської заборгованості залишаються вагомою проблемою ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР», а отже, підприємству необхідно її скорочувати, забезпечуючи при цьому високі обсяги виручки від реалізації продукції.

Проте, не зважаючи на нестабільність політико-економічної ситуації в

Україні ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» активно розвивається: проводить технічне переоснащення виробництва, нарощує обсяги, розширює мережу покупців. Дотримуючись заданого курсу економічного розвитку, на нашу думку, підприємство буде й надалі мати позитивну динаміку розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України : закон України від 16.01.2003 р. №436-IV (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Податковий кодекс України редакція : закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 "Дебіторська заборгованість" : Затв. Наказом Міністерства Фінансів України №237 від 08.10.99 р. (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №13 "Фінансові інструменти": Затв. Наказом Міністерства Фінансів України №559 від 30.11.01 р. (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
5. Атаманчук Ю.М. особливості формування кредитної політики підприємства по відношенню до покупців [Текст] / Ю.М. Атаманчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. - №6. – С. 54-59.
6. Ахновська І.О. Регулювання платіжного обороту суб'єктів господарювання в умовах нестабільного економічного середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 [Текст] / І. О. Ахновська; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 20 с.
7. Бабаєв В.Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Електронний ресурс] / В.Ю. Бабаєв, І.О. Гальченко // Теорія та практика державного управління. – 2017. – Вип. 2. – С. 164-170. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2011_2_28.
8. Басюк Т.П. Забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного економічного середовища [Електронний ресурс] / Т.П. Басюк, В.А. Малінов // Формування ринкових відносин в Україні. –

2016. - №6. – С. 79-81. – Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2016_6_21
9. Безугла В. О. Фінансовий механізм оптимізації дебіторської заборгованості підприємства [Текст] / В. О. Безугла, М. М. Чирва // Наука й економіка. – 2016. – № 2 (14). – С. 9 – 13.
 10. Белозерцев В. Щодо товарного кредитування та дебіторської заборгованості на підприємстві [Текст] / В.Белозерцев // Економіст. - 2018. - № 5. - С. 58 - 61.
 11. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навч. посіб. [Текст] / М.М. Бердар. — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 352 с.
 12. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібн. [Текст] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
 13. Блакита Г. В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Г. В. Блакита, О.Т. Бровко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3 (69). – С. 23–30.
 14. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами предприятия [Текст] / И.А.Бланк. – К. : Эльга, 2011. – 574 с.
 15. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х томах [Текст] / И.А.Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2009. – 1374 с.
 16. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підруч. [Текст] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. - К. : КНТЕУ, 2006. - 780 с.
 17. Блонська В.І. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів [Текст] / В.І. Блонська, Н.Б. Толопка // Наука й економіка. – 2014.- № 4 (16). – С. 65-74.
 18. Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент [Текст] / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С.Эрхардт ; [пер. с англ. ; под ред. Е.А. Дорофеева]. - 10-е изд. - СПб. : Питер, 2007. - 960 с.

19. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами [Текст] / [Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. / гл. ред. серии Я. В. Соколов]. – М. : «Финансы и статистика», 2006. – 803 с.
20. Василенко В.О. Стратегічне управління: навч. посіб. [Текст] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2013. – 396 с .
21. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства [Текст] / Гнеушева І. // Економічний аналіз. – 2016. – Вип. 8. – С. 82-85.
22. Гончарук А.Г. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління [Електронний ресурс] / А. Г. Гончарук, А. А. Яцик // Економіка харчової промисловості. - 2017. - № 4. - С. 29-33. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2011_4_9
23. Городянська Л. Організація контролю дебіторської заборгованості на підприємстві [Текст] / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 5. – С. 46-53.
24. Гоцуляк С.М. Деякі аспекти управління оборотним капіталом підприємства [Текст] / С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2015. – Вип. 41(2). – С. 38-44.
25. Григор'єв Д.Ю. Форфейтинг як найоптимальніша форма рефінансування зовнішньоторгового комерційного кредиту [Текст] / Д.Ю. Григор'єв // Менеджмент та підприємництво: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2018. – № 4. – С. 196–198.
26. Гудзь О.І. Управління дебіторською заборгованістю відповідно до етапу життєвого циклу підприємства [Текст] / О.І. Гудзь, О.Б. Мусійовська // Економіка і суспільство. – 2017. - №8. – С. 231-235.
27. Гуня В., Белозерцев В. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід [Текст] / В. Гуня, В. Белозерцев // Економіст. – 2014. - №3 (березень). – С. 57-60.

28. Данилюк М. Управління фінансовою санацією підприємства [Текст] / М. Данилюк, В. Савич, В. Орлова, О. Турій. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 320 с.
29. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» [Текст] / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – Суми: СумДУ, 2015. – №2. – С. 202-205.
30. Дубровська Є. Управление дебиторской задолженностью [Текст] / Є. Дубровська, В. Смачило // Финансовый директор. - 2017. - № 5. - С. 47 - 53.
31. Дудин А. Управление дебиторской задолженностью и работа с долгами [Текст] / А. Дудин // Антикризисный менеджмент. - 2018. - № 3. - С. 19-23.
32. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. - К. : Знання, 2007. - 1072 с.
33. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 156-163.
34. Клименко О.В. Удосконалення методичних основ управління дебіторською заборгованістю в рамках кредитної політики підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Клименко // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 4. – С. 87-91. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_4_17.
35. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навч. посіб. для студентів вищих навч.закладів [Текст] / Коблянська. О. І. - 2-ге вид., випр.і доп. - К. : Знання, 2007. - 471с. - (Вища освіта ХХІ століття).
36. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. [Текст] / Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. – 3-те вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.

37. Кияшко О.М. Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / О.М. Кияшко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №3. – С.190-196.
38. Краснова В. В. Фінансовий менеджмент підприємства : навч. посіб. [Текст] / В. В. Краснова, Б. О. Жнякін. – Донецьк : Альфа-прес, 2005. – 208 с.
39. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія [Текст] / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. - Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». — 2008. — 86 с.
40. Кузьмін В.В. Фінансові основи підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / В.В. Кузьмін. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 192 с.
41. Левченко Ю.Г. Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу [Електронний ресурс] / Ю.Г. Левченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 5. – С. 129-135. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_5_33.
42. Лівощко Т.В. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства [Текст] / Т. В. Лівощко, Ю. Сезоненко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А. М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 4. – С. 88 – 93.
43. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. [Текст] /Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова. - К. : КНТЕУ, 2005. — 276 с.
44. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством [Текст] / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони. - 2015. - №1. - С. 114-117.
45. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник [Текст] / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

46. Малиш І.М. Основні підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємств [Текст] / І.М. Малиш // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6. – Част. 3. – С. 19-21.
47. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент [Текст] / Момот Т.В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 712 с.
48. Моргунова Т.І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Т. І. Моргунова, П. О. Шутова // Економічний простір. – 2014. – № 25. – С. 130 – 136.
49. Мочерний С. В. Економічний словник : у 2 т. Т. 1 [Текст] / Мочерний С. В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. ; [за ред. С.В. Мочерного]. - Львів : Світ, 2005. - 616 с.
50. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства [Текст] / М. М. Нашкерська // Вісник НУ «Львівська політехніка». - 2017. -№ 4. - С.136-140.
51. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання [Текст] / О. Ніколаєнко // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – № 7. – С. 141–145.
52. Новікова Н.М. Заходи стимулювання погашення дебіторської заборгованості підприємства [Текст] / Н. М. Новікова // Вісник Хмельницького національного університету. — Серія: Економічні науки. — Т. 2. — 2006. —№ 6 — С. 78—82.
53. Новікова Н.М. Інструменти досудового погашення простроченої дебіторської заборгованості [Текст] / Н.М. Новікова // Вісник КНТЕУ. – 2005. - №2. – С. 65-73.
54. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1 (43). – С. 75 – 82.
55. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон.

- наук : 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" [Текст] / Н.М. Новікова. - К. : КНТЕУ, 2008. - 24 с.
56. Ногіна С. Розробка політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві [Текст] / С. Ногіна, С. Шумікін, А.Тищенко // Економічний аналіз. – 2015. - Випуск 10. - Частина 3. – С. 350-353.
57. Онищенко С.В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах кризи неплатежів [Текст] / С.В. Онищенко, Т.П. Верещака // Молодий вчений. – 2016. - №12(39). – С. 809-813.
58. Очеретько Л.М. Формування обліково-інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства [Електронний ресурс] / Л.М. Очеретько, М.О. Кончева // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 221-226. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_2_33.
59. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. [Текст] / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2010. – 332 с
60. Рибалко О.М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Рибалко О.М., Сичова М.Б. // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. -№1(9). – С. 164-169/(С.1).
61. Ружицький А.В. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства [Текст] / А. В. Ружицький, О. О. Томчишин // Науковій вісник «Львівської політехніки». – 2015. – № 4. – С. 411-415.
62. Савчук В.П. Управление финансами предприятия [Электронный ресурс] / В. П. Савчук. — 3-е изд. (эл.). — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 483 с.) и доп. (1 файл zip, 778 832 байт) дан — М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. — Систем. требования: Adobe Reader XI ; экран 10" ; программы для просмотра и работы с файлами doc и xls.

63. Салига К.С. Покращення фінансового стану підприємств шляхом управління дебіторською заборгованістю [Текст] / К.С. Салига, Ю.В. Нестренко // Економіка та держава. – 2016. - № 12. – С. 65-67.
64. Севрук Є. Рефінансування дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі [Текст] / Є. Севрук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. - №1. – С. 116-126.
65. Семенов Г.А. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: монографія [Текст] / Г. А. Семенов, А. В. Бугай, О. О. Єропутова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 363 с.
66. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю/ О. Сліпачук // Контроль. - 2016. - № 1. - С.37-48.
67. Сурніна К.С. Необхідність удосконалення бюджетного регулювання в ринкових умовах [Електронний ресурс] / К.С. Сурніна, Л.Р. Пуляєв // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2015. - №2. – С.25-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvfb_i_2013_2_6
68. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. [Текст] / за заг. ред. д-ра екон. наук І. О. Школьник та канд. екон. наук В. М. Кремень [І. О. Школьник, В. М. Кремень, С. М. Козьменко та ін.]. – Суми, 2014. – 427 с.
69. Фінансовий менеджмент: підручник [Текст] / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін.– К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
70. Хрущ Н. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України [Текст] / Н.Хрущ, І.Білик // Економічний аналіз. - №3(19), 2015 – С. 247-250.
71. Черненко Л.В. Стан дебіторської заборгованості підприємства та організація системи управління нею [Текст] / Л.В. Черненко // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. — 2016. — Вип. 16. — Т. 3. — С. 505—507.
72. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / М. М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 23. – С. 241 – 247.

73. Ямненко Г.Є. Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс] / Г.Є. Ямненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск 16. – С. 530-533. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/106.pdf>

74. Ямненко Г.Є. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / Г.Є. Ямненко // Траектория науки – 2017. – Т. 3, № 2. – С. 51–57.

ДОДАТКИ

Додаток А

Ретроспектива балансових звітів (форма №1) ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР»
за 2015-2017 роки

тис. грн.

Актив	Код рядка	На 31.12.14	На 31.12.15	На 31.12.16	На 31.12.17
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000				
первісна вартість	1001				
накопичена амортизація	1002				
Незавершені капітальні інвестиції	1005				
Основні засоби	1010	2 372,4	2 180,4	2 053,8	2 013,0
первісна вартість	1011	3 638,4	3 736,2	3 907,8	3 915,0
знос	1012	1 266,0	1 555,8	1 854,0	1 902,0
Інвестиційна нерухомість	1015				
Довгострокові біологічні активи	1020				
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	60	60	60	60
інші фінансові інвестиції	1035	19,8	19,8	19,8	19,8
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	360	360	360	300
Відстрочені податкові активи	1045				
Інші необоротні активи	1090				
Усього за розділом I	1095	2 812,2	2 620,2	2 493,6	2 392,8
II. Оборотні активи					
Запаси	1100	879,6	824,4	748,2	873,6
Поточні біологічні активи	1110				
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 354,20	1 095,60	911,4	1 040,70
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130				
з бюджетом	1135				
у тому числі з податку на прибуток	1136				
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	265,8	194,4	237	249,6
Поточні фінансові інвестиції	1160				
Гроші та їх еквіваленти	1165	127,2	79,8	76,2	96,3
Витрати майбутніх періодів	1170				
Інші оборотні активи	1190	28,8	6,6	31,2	37,5
Усього за розділом II	1195	2655,6	2200,8	2004,0	2297,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття					
Баланс	1300	5467,8	4821,0	4497,6	4690,5

Продовження Додатку А

тис. грн.

Пасив	Код рядка	На 31.12.14	На 31.12.15	На 31.12.16	На 31.12.17
I. Власний капітал					
Зареєстрований капітал	1400	1 537,8	3 187,8	3 187,8	3 189,0
Капітал у дооцінках	1405				
Додатковий капітал	1410				
Резервний капітал	1415				
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11,4	152,4	203,4	282,4
Неоплачений капітал	1425		1 110,0	435	360
Вилучений капітал	1430				
Усього за розділом I	1495	1549,2	2230,2	2956,2	3111,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500				
Довгострокові кредити банків	1510	2 415,0	1 065,0	145,8	170,7
Інші довгострокові зобов'язання	1515				
Довгострокові забезпечення	1520				
Цільове фінансування	1525				
Усього за розділом II	1595	2 415,0	1 065,0	145,8	170,7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1600				
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	219	348,6	177,6	190,5
товари, роботи, послуги	1615	1 187,4	1 090,2	1 153,8	1 160,1
розрахунками з бюджетом	1620	12,6	28,8	15,6	14,7
у тому числі з податку на прибуток	1621				
розрахунками зі страхування	1625	24,6	26,4	19,2	17,4
розрахунками з оплати праці	1630	60,0	31,8	29,4	25,8
Поточні забезпечення	1660				
Доходи майбутніх періодів	1665				
Інші поточні зобов'язання	1690				
Усього за розділом III	1695	1503,6	1525,8	1395,6	1408,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700				
Баланс	1900	5467,8	4821,0	4497,6	4690,6

**Ретроспектива звітів про фінансові результати (форма №2)
ТОВ «КРЕСС-ЦЕНТР» за 2015-2017 роки**

тис. грн.

Стаття	Код рядка	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 561,8	6 424,8	7 090,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2 277,6	4 529,4	4 701,9
Валовий: прибуток	2090	2284,2	1895,4	2388,9
збиток	2095			
Інші операційні доходи	2120			
Адміністративні витрати	2130	372,3	312,9	346,2
Витрати на збут	2150	891,9	705,9	1 025,7
Інші операційні витрати	2180	855,6	801	904,2
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	164,4	75,6	112,8
збиток	2195			
Дохід від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220			
Інші доходи	2240			
Фінансові витрати	2250			
Втрати від участі в капіталі	2255			
Інші витрати	2270			
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	164,4	75,6	112,8
збиток	2295			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	23,4	24,6	33,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	141,0	51,0	79,0
збиток	2355			

Продовження Додатку Б

тис.грн.

Найменування показника	Код рядка	2015 рік	2016рік	2017 рік
Матеріальні затрати	2500	64,0	25,2	38,1
Витрати на оплату праці	2505	360,8	331,8	410,4
Відрахування на соціальні заходи	2510	137,7	127,8	131,7
Амортизація	2515	127,7	144,0	143,1
Інші операційні витрати	2520	165,5	172,1	180,9
Разом	2550	855,6	801,0	904,2