

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

Пояснювальна записка

до магістерської кваліфікаційної роботи

на тему УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
(на прикладі приватного акціонерного товариства «Вінницький олійно-жировий
комбінат»)

08-43.МКР. 011.00.129.ПЗ

Виконав: студент 2 курсу,
групи МФК-18м
спеціальності 073 – Менеджмент
(освітня програма – Менеджмент
фінансово-кредитної діяльності)
Шаповалюк В.В.

Керівник: к.е.н., доцент кафедри ФІМ
наук. ступінь, вч. звання

Ткачук Л. М.
ПІБ

Підпис

Рецензент: к.т.н., професор кафедри МБІС
наук. ступінь, вч. звання

Азарова А. О.
ПІБ

Підпис

Вінниця – 2019 року

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

Спеціальність 073 – Менеджмент
(освітня програма – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності)

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри ФІМ
д.е.н., професор Зянько В. В.

8 жовтня 2019 р.

ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Шаповалюк Вероніці В'ячеславівні

1. Тема проекту (роботи): Управління дебіторською заборгованістю підприємства (на прикладі приватного акціонерного товариства «Вінницький олійно-жировий комбінат»)

Керівник проекту (роботи) Ткачук Людмила Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри ФІМ

затверджені наказом ВНТУ від 2 жовтня 2019 року № 254.

2. Строк подання студентом проекту (роботи): 2.12.2019 р.

3. Вихідні дані до проекту (роботи): Офіційні статистичні дані щодо розвитку олійно-жирової галузі України, фінансова звітність ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат», законодавчо-нормативна документація: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Фінансова звітність», «Дохід», «Дебіторська заборгованість», наукова література: фахові видання «Ефективна економіка», «Економіка і суспільство», «Приазовський економічний вісник», «Інвестиції: практика та досвід».

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
у першому розділі – дослідити теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства;
у другому розділі –проаналізувати фінансові результати діяльності підприємств олійно-жирової галузі та ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» та систему управління дебіторською заборгованістю;
у третьому розділі – запропонувати напрямки вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу: Таблиці: Багатокритеріальна система оцінювання керованості дебіторської заборгованості; Виробництво нерафінованої соняшникової олії в Україні; SWOT-аналіз ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»; Аналіз фінансових результатів ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»; Аналіз ліквідності підприємства; Аналіз фінансової стійкості підприємства.

Рисунки: Алгоритм управління дебіторською заборгованістю; Класифікація методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю.

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	к.е.н. доцент кафедри ФІМ Спіфанова І.Ю.	Дата видачі завдання студенту 8.10.2019 р.	Дата виконання завдання студентом2019 р.

7. Дата видачі завдання « » 2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів магістерської кваліфікаційної роботи (МКР)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
Формування та затвердження теми магістерської кваліфікаційної роботи (МКР)	червень-вересень	
Виконання теоретичної частини МКР. Перший рубіжний контроль виконання МКР (1-й розділ МКР)	III декада жовтня	
Виконання аналітичної частини МКР. Другий рубіжний контроль виконання МКР (2-й розділ МКР)	II декада листопада	
Розробка рекомендацій та пропозицій. Третій рубіжний контроль виконання МКР (3-й розділ МКР)	I декада грудня	
Перевірка МКР на плагіат. Попередній захист МКР	II декада грудня	
Рецензування МКР	II декада грудня	
Захист МКР	III декада грудня (за графіком)	

Завдання видав науковий керівник _____

(підпис)

к.е.н., доцент кафедри ФІМ _____

наук. ступінь, вчене звання (посада)

Завдання отримав студент

(підпис)
АНОТАЦІЯ

Ткачук Л. М.
Шаповалюк В. В.

У магістерській кваліфікаційній роботі досліджено економічну суть дебіторської заборгованості підприємства та особливості управління нею, проаналізовано методики аналізу дебіторської заборгованості підприємства, здійснено оцінювання ефективності економічної діяльності та фінансової стійкості ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат», запропоновано заходи з підвищення ефективності господарської діяльності та управління дебіторською заборгованістю досліджуваного підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, бюджетування продажів, кредиторська заборгованість, ліквідність, платоспроможність.

ANNOTATION

In the master's qualification work the economic essence of the receivables of the enterprise and peculiarities of its management were investigated, the methods of the analysis of the receivables of the enterprise were analyzed, the efficiency of economic activity and financial stability of PJSC Vinnytsia oil and fat management activity were evaluated, the measures of management of the enterprise were increased.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable management, sales budgeting, accounts payable, liquidity, solvency.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Сутність та роль управління дебіторською заборгованістю	9
1.2 Планування та контроль дебіторської заборгованості для забезпечення оптимального співвідношення прибутковості та ризику втрати ліквідності підприємства	21
1.3 Бюджетування продажів як метод управління дебіторською заборгованістю	30
Висновок до розділу 1	37
2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ	39
2.1 Сучасний стан та тенденції розвитку олійно-жирової галузі підприємств України та економіко-організаційна характеристика ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»	39
2.2 Аналіз основних показників фінансової діяльності підприємства	47
2.3. Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю	53
Висновок до розділу 2	61
3 НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	63
3.1 Планування параметрів дебіторської заборгованості для створення передумов підвищення прибутковості за прийнятного рівня ризику втрати ліквідності підприємства	63
3.2 Обґрунтування доцільності впровадження нових форм рефінансування дебіторської заборгованості для ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»	69
3.3 Удосконалення системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства	75
Висновок до розділу 3	81
ВИСНОВКИ	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	88
ДОДАТКИ	92

ВСТУП

В сучасних умовах ведення бізнесу підвищуються вимоги до управління дебіторською заборгованістю підприємства, оскільки несвоєчасні розрахунки за товари та послуги призводять до зменшення оборотних активів підприємства та погіршення його господарсько-економічного стану в цілому. Управління дебіторською заборгованістю є важливим аспектом управлінської фінансової роботи на підприємстві та може бути як ефективним інструментом підвищення рівня збуту, так і призводити до фінансових проблем. Тому кожне підприємство зацікавлене в налагодженні чіткої системи взаємодії з покупцями.

Кризові явища в економіці країни посилюють актуальність дослідження управління дебіторською заборгованістю, адже в зв'язку із кризою неплатежів, неповерненням дебіторської заборгованості та несвоєчасними розрахунками за товари та послуги підприємства відчувають нестачу оборотних активів.

Політика управління дебіторською заборгованістю є складовою частиною загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, яка спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасного її погашення.

Актуальність роботи обумовлена також тим, що, незважаючи на існування досліджень відомих вітчизняних вчених, серед яких слід зазначити Ананьєву К.О., Баліцьку В. В., Білик М. Д., Блонську В. І., Гришанова Г. М., Давидович І. Є., Денисенко М. П., Дерев'янку О. Г., Нехайчук Д. В., Нехайчук Ю. С., Новікову Н. М., Пушкар М. С., Рибалко О. М., Рудницьку О. М., Рябуху І. М., Червінську О. С., Шепітко Г. Ф., Шутову П. О., Юрченко І. А., Яковлеву А. Ю. та інших, питання, пов'язані з підвищенням ефективності управління дебіторською заборгованістю з теоретичної і практичної точок зору є відкритими для подальших розробок. Разом з тим, не достатньо чітко розроблені критерії оцінки типу дебіторів, а також відсутні чіткі розрахунки щодо впливу рефінансування

на фінансовий стан підприємства, тому необхідно розглянути ці питання більш докладно.

Магістерська кваліфікаційна робота виконувалась відповідно до напрямку наукових досліджень кафедри фінансів та інноваційного менеджменту «Дослідження сучасних тенденцій фінансових, грошово-кредитних та інноваційних процесів в Україні».

Мета дослідження полягає в поліпшенні функціонування ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» та удосконаленні його політики управління дебіторською заборгованістю, яка включатиме як основні аспекти роботи з різними групами покупців, так і заходи на випадок погіршення фінансово-економічного стану підприємства.

Для досягнення поставленої мети потрібно виконати ряд завдань:

- дослідити теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- проаналізувати процес бюджетування продажів як інструмент управління дебіторською заборгованістю;
- здійснити дослідження чинників формування структури та якісного складу дебіторської заборгованості;
- проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку олійно-жирової галузі підприємств України та економіко-організаційну характеристику ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»;
- проаналізувати основні показники фінансової діяльності ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»;
- проаналізувати ефективність системи управління дебіторською заборгованістю та її впливу на платоспроможність та рентабельність підприємства;
- здійснити планування параметрів дебіторської заборгованості для створення передумов підвищення прибутковості підприємства;
- обґрунтувати доцільність впровадження нових форм рефінансування дебіторської заборгованості;

- здійснити удосконалення системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства.

Об'єктом дослідження є ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат», предметом – система управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

У ході виконання дослідження були використані такі методи: аналітичний – при розгляді основних моделей поведінки підприємств при регулюванні дебіторської заборгованості; динамічний – при визначенні показників, що характеризують загальну економіко-організаційну ситуацію на підприємстві; економічний – при вивченні теоретичних аспектів даної проблематики; математичний – при оцінці загального періоду погашення наявних боргових вимог у підприємства; графічний – при побудові графіка, що виражає взаємозв'язок поточного кредитування та боргових вимог.

Наукова новизна одержаних результатів:

- обґрунтовано переваги і недоліки застосування аутсорсингу в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства;
- удосконалено систему оцінювання рівня управління дебіторською заборгованістю на основі кредитного рейтингу боржника;
- обґрунтовано доцільність впровадження нових форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- удосконалено систему внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що отримані в роботі теоретичні положення та висновки доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить використати розроблену систему внутрішнього контролю дебіторської заборгованості для підприємств. Наукові і практичні положення щодо вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю можуть бути впроваджені як у діяльності досліджуваного підприємства, так і в діяльності суб'єктів господарювання усіх організаційно-правових типів та форм.

Магістерська кваліфікаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, в якій автором розроблено пропозиції по поліпшенню функціонування ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» та удосконаленню його політики управління дебіторською заборгованістю.

Наукові положення, висновки та рекомендації, що виносяться на захист, одержані автором самостійно.

Основні положення і результати виконаного дослідження доповідались на Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих науковців «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи-2019», м. Вінниця.

Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи становить 129 сторінок, включаючи 24 таблиці, 7 рисунків, 2 додатки і список використаної літератури із 37 найменувань.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та роль управління дебіторською заборгованістю

Проведення розрахунків з клієнтами є невід'ємною складовою ведення фінансово-економічної діяльності підприємства. При відвантаженні готової продукції, підприємство, як правило, не отримує власні кошти в момент продажу продукції, тим самим надаючи комерційний кредит покупцю в рамках маркетингової політики. Таким чином, на підприємстві виникає дебіторська заборгованість з моменту відвантаження продукції до моменту надходження коштів на розрахунковий рахунок підприємства.

В економіці України протягом останніх років спостерігалися негативні тенденції, пов'язані із проблемами кредитування корпоративного сектору, зниженням платоспроможності підприємств та збільшенням обсягів дебіторської заборгованості. Тому підвищуються вимоги до управління дебіторською заборгованістю підприємства, оскільки несвоєчасні розрахунки за товари та послуги призводять до зменшення оборотних активів підприємства та погіршення його фінансово-економічного стану в цілому [1,2].

В широкому розумінні, дебіторська заборгованість визначається, сума коштів, яку заборгували фірмі покупці, за придбані товари або послуги.

Основними нормативно-правовими документами, які регулюють процес управління дебіторською заборгованістю є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" [3] та № 13 "Фінансові інструменти" [4]. Однак, сутність дебіторської заборгованості тлумачиться у цих стандартах неоднозначно. Так у П(С)БО №10 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.

У п.4 П(С)БО №13 "Фінансові активи" надається визначення дебіторській заборгованості, що не призначена для продажу, - "дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу" [4] Отже, дане тлумачення більш точно розкриває сутність поняття "дебіторська заборгованість".

Натомість, у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не наводиться чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. П.9 МСБО №39 зазначає: "позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку" [5, с.4]. Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є більш узагальненим із визначеннями, наведеними у національних стандартах.

Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена. Точніше момент виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи й послуги описується в П(С)БО 15 «Дохід» [6], згідно якого дебіторська заборгованість вважається активом, якщо дотримано низку умов, а саме:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені [6, с.5].

Управління дебіторською заборгованістю є важливою частиною фінансової роботи на підприємстві та може бути як ефективним інструментом підвищення рівня збуту, так і призводити до фінансових проблем. Управління

дебіторською заборгованістю підприємства означає прийняття управлінських рішень щодо економічно суперечливих процесів: зростання безнадійних боргів з одного боку, і збільшення обсягів продажів з іншого. Таким чином, фактично дебіторська заборгованість клієнтів стає безвідсотковою позикою покупця (замовника) [7, с.92].

Найбільш узагальнене визначення, на нашу думку, дає Миронюк В.О.: управління дебіторською заборгованістю – це процес планування, організації, координації, мотивації та контролю стану дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства, тобто, як розробка відповідних управлінських рішень, що приймаються на різних стадіях формування та погашення дебіторської заборгованості [8, с.67].

В ринкових умовах господарювання основною метою управління дебіторською заборгованістю є мінімізація її обсягу та строків інкасації боргу, оскільки несплачена сума коштів за готову продукцію не буде тотожна цій самій сумі в наступні роки, так як вартість активів зменшується під впливом інфляційних процесів. Навіть якщо дебіторська заборгованість розрахована в іноземній валюті, через нестабільність курсу валюти ризик її непогашення значно збільшується.

Крім того, відсутність своєчасного надходження платежів негативно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому, оскільки підприємство несе зобов'язання по сплаті обов'язкових платежів, що не залежать від фінансового результату його діяльності (заробітна плата персоналу, комунальні платежі, обов'язкових податки і збори). Тому дієва політика підприємства по управлінню дебіторською заборгованістю безпосередньо пов'язана із оптимізацією її розміру та забезпеченням своєчасної інкасації боргу.

В процесі управління дебіторською заборгованістю доцільно виділити на два масштабних напрямки:

- 1) кредитну політику, яка дає можливість ефективно застосовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажів підприємства;

2) політику управління дебіторською заборгованістю, що розглядається як система заходів, направлених на мінімізацію ризиків виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості [9, с.2].

Політика управління дебіторською заборгованістю є важливим елементом політики управління оборотними активами підприємства та його збутової політики, оскільки підприємство зорієнтоване на збільшення обсягів виробництва та реалізації готової продукції зацікавлене в оптимізації величини дебіторської заборгованості та в своєчасному її погашенні.

Алгоритм управління дебіторською заборгованістю з врахуванням кредитної політики та політики управління дебіторською заборгованістю наведено на рисунку 1.1.

В межах кредитної політики передбачено визначення обсягу дебіторської заборгованості за такими етапами [10, с.133]:

1. аналіз дебіторської заборгованості за попередній період;
2. формування принципів кредитної політики щодо споживачів послуг;
3. визначення величини фінансових ресурсів, які доцільно інвестувати в дебіторську заборгованість за комерційним кредитом;
4. визначення системи кредитних умов;
5. формування стандартів оцінки кредитоспроможності покупців і визначення умов надання кредиту;
6. розробка процедури погашення дебіторської заборгованості;
7. втілення на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.
8. впровадження дієвої системи контролю за погашенням дебіторської заборгованості.



Рисунок 1.1 – Алгоритм управління дебіторською заборгованістю [11, с.54]

В такому випадку строкова дебіторська заборгованість трансформується в прострочену, що характеризується некерованістю дебіторської заборгованості і спонтанним її виникненням. В межах другого блоку управління дебіторською заборгованістю доцільно розпочинати з проведення інкасації дебіторської заборгованості та оцінки реалістичності її повернення підприємству. На даному етапі визначають безнадійну, сумнівну та прострочену дебіторську

заборгованість з врахуванням критеріїв її віднесення до різних видів дебіторської заборгованості.

Простроченою дебіторською заборгованістю вважається заборгованість, яка є більшою за строки кредитування, визначені в договорі, але не вийшла за межі позовної давності та може бути повернена в судовому порядку. Цей вид дебіторської заборгованості є найбільш розповсюдженим в сучасних умовах господарювання через нестачу коштів для оплати; незручність часу та місця сплати і звірки розрахунків; відсутність нагадувань про сплату [12, с.53].

Сумнівною дебіторською заборгованістю прострочена дебіторська заборгованість, можливість повернення якої є сумнівною через порушення строків її стягнення, однак підприємство-боржник її визнає та обіцяє повернути.

Безнадійною дебіторською заборгованістю є заборгованість, термін погашення якої минув або яка не може бути повернена через об'єктивні причини [13, с.54].

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на поточну та довгострокову. Поточною визначається дебіторська заборгованість, яка виникає в ході звичайного операційного циклу або яка буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Відповідно, довгостроковою вважається дебіторська заборгованість, яка не виникає в ході звичайного операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [14, с.36].

Крім того, дебіторська заборгованість поділяється на заборгованість вітчизняних та іноземних покупців. Також дебіторську заборгованість класифікують за видами залежно від об'єктів, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (враховуючи часовий аспект) [15, с.4].

В Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності виділяють такі види дебіторської заборгованості: короткострокову та довгострокову; стандартну, резервну та умовну [5, с.6].

З метою прискорення погашення сумнівної або простроченої дебіторської заборгованості доцільно впливати на боржників із застосуванням таких методів:

- психологічні – нагадування шляхом використання засобів зв'язку (телефон, факс тощо), поширення інформації в засобах масової інформації, між партнерами і клієнтами дебітора, що може суттєво знизити його імідж;

- економічні – отримання майна в заставу, припинення постачання сировини, матеріалів та готової продукції, застосування фінансових санкцій у вигляді неустойки, пені, штрафу;

- юридичні – висунення претензій, подання позову до господарського суду;

- фізичні – арешт майна боржника, виданий відповідними органами державної виконавчої влади [16, с.37]:

Для підприємства є два можливих способи управління дебіторською заборгованістю за критерієм суб'єкта управління борговим навантаженням: самостійне управління та управління на основі аутсорсингу. Самостійне управління дебіторською заборгованістю передбачає застосування виключно власних трудових, фінансових, технічних ресурсів компанії. Для цього можуть залучаються спеціалізовані служби: кредитні контролери, юридичний відділ, служба безпеки підприємства тощо [17, с.3].

Заходи по зниженню ризиків при самостійному управлінні дебіторською заборгованістю узагальнено на рисунку 1.2.

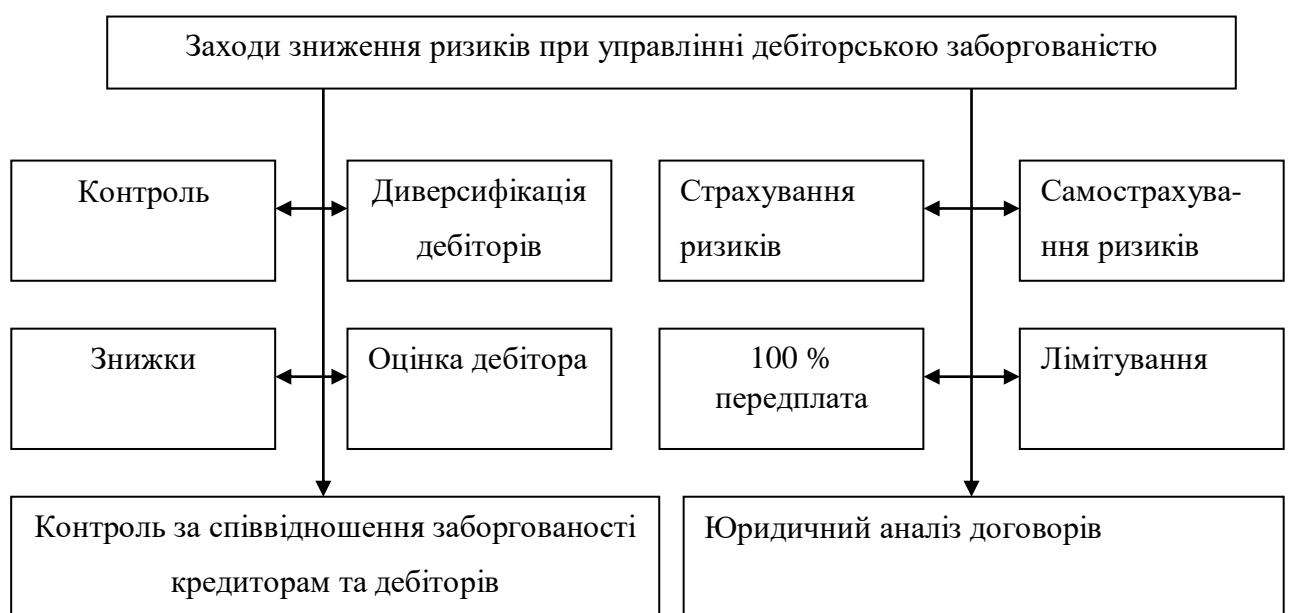


Рисунок 1.2 – Заходи зниження ризиків при управлінні дебіторською заборгованістю

Серед наведених заходів важливе місце посідає контроль за станом розрахунків з дебіторами для зменшення та погашення відстроченої або простроченої заборгованості. Диверсифікація передбачає збільшення підприємством кількості дебіторів для мінімізації ризику несплати одним або кількома великими дебіторами. Контроль за співвідношення заборгованості кредиторам та дебіторів означає недопущення перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, що створює загрозу фінансовій стійкості підприємства.

Ефективним заходом по управлінню дебіторською заборгованістю є метод надання знижок при достроковому погашенні заборгованості. Надання таких знижок широко застосовується підприємницькими структурами в розвинутих країнах світу, оскільки таким чином забезпечується прибуток на одержані кошти достроково, і його розмір буде більшим за розмір наданої знижки. Якщо компанії не застосовують знижку при достроковому погашенні заборгованості, вони втрачають частину прибутку [18, с.4].

Оцінка дебітора передбачає визначення платоспроможності та ділової репутації клієнтів, особливо для нових ділових партнерів. Постачання товарів і послуг за умови 100% передоплати застосовується, якщо є загроза непогашення дебіторської заборгованості. Лімітування дебіторської заборгованості означає визначення максимально допустимих сум кредитування клієнтів, наприклад, при продажу товарів в кредит. Юридичний аналіз договорів передбачає включення в договори умов застосування санкції при порушенні зобов'язань.

Розповсюдженим способом зниження ризиків є їх страхування – тобто перекадження ризиків на іншого суб'єкта. Крім того, підприємство здійснює самострахування ризиків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, шляхом формування резерву сумнівних боргів[19].

Іншим методом управління дебіторською заборгованістю є аутсорсинг - передавання на умовах договору невластивих функцій іншим організаціям, що спеціалізуються на виконанні робіт, наданні послуг і мають фахівців, досвід, знання, та технічні засоби [20].

Перевагою аутсорсингу є надання можливість підприємству ефективно вирішити через посередників ті завдання, які самостійно недоцільно або неможливо досягти через високу вартість або нестачу необхідних ресурсів. Цей варіант управління дебіторською заборгованістю актуальний для підприємств малого та середнього бізнесу, оскільки втрачається необхідність створювати та забезпечувати роботу спеціалізованих підрозділів по роботі з дебіторами. Крім того, аутсорсингові компанії гарантують професійніше вирішення покладених на них задач, надаючи вузькоспеціалізовані послуги (збір інформації про клієнта або стягнення боргів на підставі винесених судових рішень), а також комплекс послуг (юридичних або факторингових) [21].

Ринок аутсорсингових послуг з управління дебіторською заборгованістю складають:

- послуги кредитних бюро (збір та аналіз інформації, формування єдиної бази даних про клієнтів);
- страхові послуги (страхування ризиків кредиторів);
- кредитні послуги (надання банками та фінансовими організаціями необхідних фінансових ресурсів кредиторам);
- юридичні послуги (правовий супровід операцій з клієнтами);
- факторинг (оцінка платоспроможності дебітора, управління своєчасністю сплати боргу, покриття кредитних ризиків, фінансування кредитора, консультування);
- колектори (стягнення великого обсягу однотипної заборгованості).

Класифікацію методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю наведено на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 – Класифікація методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю

Стягненню дебіторської заборгованості у судовому порядку передують рішення суду, що розпочинається з претензійної роботи, досудового переписування, тобто порядок досудового врегулювання спору вважається виконаним за наявності відповіді на претензію. Після отримання претензії дебітором він повинен задовольнити вимоги позивача протягом 1 місяця, згідно статті 222 Господарського кодексу [22, с.56]. Відповідно, якщо в цей термін претензія відхилена повністю або частково, або ж відповіді взагалі не отримано, грошові кошти не надійшли на підприємство, підприємство-кредитор має право звернутися до Господарського суду. Пройшовши всю процедуру судовою розгляду справи та отримавши рішення суду про стягнення заборгованості, підприємство - кредитор може розраховувати на отримання грошових коштів.

Наступним етапом при стягненні дебіторської заборгованості у судовому порядку є виконавче провадження, що є процесуальною формою, котра гарантує примусову реалізацію рішення суду та інших юрисдикційних органів.

Після вступу рішення суду в законну силу боржник зобов'язаний виконати певні дії на користь кредитора, встановлені рішенням суду. Якщо протягом певного часу боржник не погасить заборгованість, підприємство-кредитор може вимагати примусового виконання судового рішення через органи державної виконавчої служби. У випадку нездатності боржника погасити заборгованість підприємство-кредитор може звернутися до господарського суду з позовом про банкрутство. Як зазначено у праці [23], навіть ухвала суду про стягнення грошової суми не гарантує, що дебітор сплатить свої борги. У зв'язку з цим одним із засобів захисту інтересів кредитора може стати спрямування стягнення на майно дебітора шляхом ініціювання справи про банкрутство.

Щодо фінансового аспекту такого процесу, то варто зауважити, що згідно статті 159.1 Податкового кодексу України [24] платник податку має право на зменшення суми доходу, якщо протягом звітного періоду відбувається будь-яка з таких подій:

а) платник податку звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна;

б) за поданням продавця нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна (крім податкового боргу).

Іншими розповсюдженими методами погашення дебіторської заборгованості є взаємозалік, реструктуризація, погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету.

Реструктуризація дебіторської заборгованості передбачає реалізацію заходів, спрямованих на зміну структури зобов'язань підприємства. Тобто реструктуризація - комплекс організаційно-економічних кроків, спрямованих на

зміну якісних та кількісних показників існуючої дебіторської заборгованості [25].

Взаємозалік - це механізм погашення взаємних вимог підприємств, тобто спосіб реалізації зобов'язань, при якому погашаються зустрічні вимоги [26]. Взаємозалік дебіторської заборгованості дозволяє прискорити темпи обігу оборотних коштів та погасити взаємні зобов'язання.

Інкасацію дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету доцільно застосовувати при наявності у дебітора суми податку на додану вартість із бюджету, а у підприємства-кредитора податкової заборгованості по платежах до Державного бюджету [27].

Рефінансування дебіторської заборгованості означає її трансформацію в інші ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо [28]. До інструментів рефінансування відносяться факторинг, форфейтинг та облік векселів.

Згідно з Цивільним кодексом України за угодою факторингу (фінансування під відмову від права грошової вимоги) одна сторона (фактор) сплачує або зобов'язується сплатити грошові кошти клієнту на платній основі, а клієнт передає або зобов'язується передати факторові своє право грошової компенсації до боржника [29].

Форфейтинг розглядається як кредитування зовнішньоекономічних операцій у вигляді викупу в експортера векселів та інших боргових зобов'язань, які акцептовано імпортером. Підприємство, яке виконало договірні зобов'язання зацікавлене в рефінансуванні дебіторської заборгованості, може виступати продавцем вимог за форфейтингом з метою мінімізації кредитного ризику та покращення ліквідності (платоспроможності).

Сутність операції по обліку або дисконтуванню векселів полягає у тому, що банківська установа, придбавши вексель за іменним індосаментом, відразу його оплачує пред'явнику, а платіж отримує лише в момент настання зазначеного у векселі строку оплати. Економічним змістом операції

дисконтування є дострокова реалізація векселя його одержувачем банківській установі та переведення комерційного кредиту в банківський.

Таким чином, економічний зміст управління дебіторською заборгованістю полягає в забезпеченні фінансової стійкості підприємства, ліквідності та платоспроможності для здійснення фінансово-економічної діяльності. Сутність управління дебіторською заборгованістю полягає у використанні інструментів та методів для зміни її розміру, контролю якості тощо.

1.2 Планування та контроль дебіторської заборгованості для забезпечення оптимального співвідношення прибутковості та ризику втрати ліквідності підприємства

Фінансові структури підприємства, відповідальні за формування та управління політикою взаємодії з дебіторами, застосовують ряд інструментів та механізмів для оптимізації величини дебіторської заборгованості. Проте, для підприємства важливо не лише скорочувати або рефінансовувати дебіторську заборгованість, а і забезпечити таке співробітництво із клієнтами, щоб з одного боку підвищити прибутковість організації, а з іншого – зменшити імовірність втрати ліквідності та платоспроможності. В такому випадку особливе значення має процес планування та контролю дебіторської заборгованості.

В умовах кризи неплатежів поширеним явищем стає безконтрольне зростання дебіторської заборгованості на підприємстві. Тому система контролю займає чільне місце в системі управління підприємством, оскільки без неї величина дебіторської заборгованості може перевищити прийнятний рівень, що призведе до зниження обсягів готівкових коштів та до появи сумнівних боргів, що, відповідно, зменшить виручку від реалізації продукції та прибуток підприємства.

На рисунку 1.4. узагальнено процес здійснення контролю за дебіторською заборгованістю підприємства.



Рисунок 1.4 – Схема здійснення контролю за дебіторською заборгованістю підприємства

Як видно з рисунку 1.4, на першому етапі проводиться визначення гранично допустимого розміру дебіторської заборгованості, тобто такого обсягу

дебіторської заборгованості, який не призводить до погіршення фінансово-економічного стану підприємства. Наступний етап контролю за дебіторською заборгованістю передбачає її аналіз за видами заборгованості, строками погашення, розміром та клієнтами.

Наступним кроком в системі контролю за дебіторською заборгованістю підприємства є класифікація дебіторської заборгованості на нормальну (допустиму або оптимальну), сумнівну, прострочену і безнадійну, при чому відбувається звірка правильності величини заборгованості, що підтверджується актами звірок взаємних розрахунків. Тому підприємству важливо регулярно проводити інвентаризацію розрахунків з клієнтами (не лише перед поданням річної бухгалтерської звітності, як цього вимагає законодавство), з метою визначення розмірів сум неузгодженої дебіторської та кредиторської заборгованості, величини безнадійних боргів та величини дебіторської та кредиторської заборгованості, за якими строк позовної давності вичерпався.

Заключним етапом є впровадження комплексу заходів по усуненню причин, що призвели до виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості. З цією метою підприємство повинно проводити оцінку кредитоспроможності позичальника шляхом оцінки його фінансового стану, платоспроможність та ймовірність визнання банкрутом за інформацією із відкритих джерел (балансом, звітом про фінансові результати, про рух грошових коштів та про власний капітал).

Планування процесу управління дебіторською заборгованістю проводиться з метою оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості, зменшення строків погашення дебіторської заборгованості, а також впровадження заходів щодо мінімізації впливу інфляційних факторів. На цьому етапі планування доцільно використовувати прогнозний обсяг реалізації продукції (формула 1.1) [30, с.263].

$$ДЗ_0 \rightarrow ОП_{др} \geq ОЗ_{дз} + ПС_{дз} \quad (1.1)$$

де ДЗо – оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства при нормальному його фінансовому стані, грн;

ОПдр – додатковий операційний прибуток, який отримує підприємство від збільшення продажу продукції в кредит, грн;

ОЗдз – додаткові операційні витрати підприємства по обслуговуванню дебіторської заборгованості, грн;

ПСдс – розмір втрат засобів, інвестованих у дебіторську заборгованість через недобросовісність (неплатоспроможність) покупців, грн. [31, с.28].

В основі визначення оптимальної політики взаємодії із контрагентами лежить формалізована умова 1.1. В основі наведеного рівняння покладено простий принцип – якщо обсяг операційного прибутку від інвестування коштів у дебіторську заборгованість більший за витрати на інвестування, то така операція комерційного кредитування вважатиметься оптимальною. Підприємство повинно вживати заходів для максимізації прибутку від вкладення коштів у дебіторську заборгованість, а саме намагатися отримати виручку від реалізації продукції в кредит, зменшивши витрати і втрати по наданню такого кредиту, що узагальнено у формулі 1.2:

$$\text{ПРтк} = \text{ВРтк} - \text{Стк} - \text{ДВтк} - \text{ВТтк} \rightarrow \text{max} \quad (1.2)$$

де ПРтк – прибуток від реалізації визначеного обсягу продукції через систему товарного кредиту, грн;

ВРтк – виручка від реалізації даного обсягу продукції на умовах надання товарного кредиту, грн;

Стк – собівартість визначеного обсягу продукції, реалізованого на умовах надання товарного кредиту, грн;

ДВтк – додаткові витрати, понесені з реалізацією продукції через систему товарного кредиту, грн;

ВТкк – втрати від надання продукції в товарний кредит (ненадходження або неповне надходження виручки за деяку частину відвантаженої продукції), грн.

Таким чином, для одержання прибутку від впровадження кредитної політики необхідно мінімізувати додаткові витрати, які підприємство несе при наданні товарного кредиту, а також мінімізувати втрати від проведення кредитної політики за формулою 1.3:

$$ДВтк + ВТкк \rightarrow \min \quad (1.3)$$

Отже, створена дебіторська заборгованість буде тим ефективнішою, чим вищим буде рівень отриманого прибутку від надання комерційного кредиту та нижчим рівень витрат, пов'язаних із наданням кредиту.

Крім оцінки прибутковості при визначенні кредитної політики оцінюють також ризикованості операцій за формулою 1.4 [31, с.167]:

$$K_{\text{інтег}} = 0,207K_1 + 0,327K_2 + 0,267K_3 + 0,073K_4 + 0,127K_5 \quad (1.4)$$

де $K_1 \dots K_n$ - критерії керованості дебіторської заборгованості, оцінки перед якими наводиться вагомість кожного критерію в інтегральному показнику керованості дебіторської заборгованості.

Інтегральний показник узагальнює оцінку керованості дебіторської заборгованості підприємства. Багатокритеріальна система оцінювання керованості дебіторської заборгованості наведена в таблиці 1.1. Як видно з наведених даних, інтегральний коефіцієнт керованості складається із ряду показників, які оцінюють можливість підприємства отримати власні кошти, що надані у комерційний кредит та можливість понести фінансові втрати через зниження ліквідності підприємства.

Перший критерій – вірогідність погашення дебіторської заборгованості, визначається шляхом розрахунку коефіцієнта ймовірності погашення заборгованості окремими дебіторами підприємства.

Таблиця 1.1 – Багатокритеріальна система оцінювання керованості дебіторської заборгованості

Критерії керованості	Види керованості дебіторської заборгованості			
	Керована			Некерована
	Рівні керованості			
	Високий	Середній	Низький	
	Бальна система оцінки			
	7,75-10	5,5 – 7,75	3,25-5,5	1,0-3,25
1. Вірогідність погашення (К ₁)	0,7-1,0	0,4 - 0,7	0,1-0,4	0-0,1
	К ₁ : 0,7 ≤ p ≤ 1,0	К ₁ : 0,4 ≤ p ≤ 0,7	К ₁ : 0,1 ≤ p ≤ 0,4	К ₁ : 0 < p ≤ 0,1
2. Строк позовної давності (К ₂)	Термін сплати не настав	Прострочення від 30 до 365 днів	Прострочення від 365 днів до 3 років	Більше 3 років
	К ₂ : 0 ≤ T ≤ 30	К ₂ : 30 ≤ T ≤ 365	К ₂ : 365 ≤ T ≤ 1095	К ₂ : T ≤ 1095
3. Порухення договірних умов (К ₃)	Не порушено	Незначні порушення	Значні порушення	Повністю порушено
	К ₃ : D = D _{Норм}	К ₃ : D ≤ D _{Норм}	К ₃ : D ≤ D _{Норм}	К ₃ : D ≠ D _{НООМ}
4. Забезпеченість дебіторської заборгованості (К ₄)	Забезпечена гарантією банку, зарученням, страхуванням	Забезпечена векселем (тратта) або заставою майна дебітора	Забезпечена простим векселем (соло)	Незабезпечена
	К ₄ : Z = Z _{max}	К ₄ : Z ≤ Z _{max}	К ₄ : Z = Z _{min}	К ₄ : Z ≠ Z _{max}
5. Кредитний рейтинг боржника (К ₅)	А	Б	В	Г, Д
	К ₅ : R = А	К ₅ : R = Б	К ₅ : R = В	К ₅ : R = Г, Д

Строк позовної давності базується на класифікації дебіторської заборгованості залежно від часового аспекту.

Порушення договірних умов. Якщо договірні умови не порушено, тобто критичний строк оплати ще не настав, то дебіторську заборгованість можна віднести до високого рівня керованості; середній рівень керованості встановлюється, за умови незначних порушень за терміном або сумою сплати, тобто борг сплачено своєчасно, але не в повному обсязі; значні порушення договірних умов – прострочення сплати зобов'язань, свідчать про низький рівень керованості; за умови повного порушення договірних умов, дебіторська заборгованість втрачає керованість та переходить до некерованого стану.

Забезпеченість дебіторської заборгованості можна віднести до високого рівня керованості за умови отримання гарантії банку, поручительства, страхування; до середнього рівня керованості за умови її забезпечення векселем (тратта) або заставою майна дебітора; до низького рівня керованості за умови забезпечення її простим векселем (соло) [32, с.168].

При визначенні кредитного рейтингу боржника дебіторська заборгованість має високий рівень керованості при кредитному рейтингу А, середній – при кредитному рейтингу Б, низький – при кредитному рейтингу В.

Відповідно узагальнений результат оцінки наведених показників матиме вигляд:

- якщо значення інтегрального показника 7,75-10, то дебіторська заборгованість керована, а аналізоване підприємство має значний шанс повернути власні кошти. Така заборгованість не створює значного ризику втрати ліквідності;

- якщо значення показника 5,5-7,75, то керованість середня, тобто існує вірогідність понести збитки та знизити ліквідність, проте така можливість несуттєва;

- якщо значення показника 3,25-5,5, то керованість низька, що може негативно вплинути на прибутковість та ліквідність;

- якщо значення показника нижче 3,25, то підприємство ризикує понести фінансові втрати та погіршити платоспроможність.

Також з метою планування кількісного та якісного складу дебіторської заборгованості використовують систему градації контрагентів за рівнем ризикованості шляхом поділу їх на п'ять типів – А, Б, В, Г, Д.

Ризик від середнього до мінімального:

- Перша категорія (А) – незначний або нульовий ризик (платоспроможність і фінансовий стан підприємств не викликає сумніву).

- Друга категорія (Б) – звичайний комерційний ризик (підприємства з позитивною діловою репутацією, стійким фінансовим станом, відсутністю зареєстрованих випадків заборгованості постачальникам).

Контрагентам цих двох груп доцільно надавати комерційні кредити, що забезпечить зростання прибутковості та не нестиме загрози для ліквідності.

Ризик середнього рівня:

- Третя категорія (В) – підприємства, які можуть здійснювати відстрочку платежу (підприємства вважаються фінансово стійкими, але мають випадки відстрочки платежу з постачальниками, тому необхідно жорстко визначати строки платежу та штрафи або проценти за прострочення. Невиконання цієї вимоги часто призводить до прострочення на ранній стадії, а таку ситуацію гірше виправити, чим не допустити її виникнення).

- Четверта категорія (Г) – значний ризик (підприємства, які є фінансово нестійкими. Дебіторська заборгованість може стати джерелом значних втрат і потребує особливого контролю. Присвоєння цієї категорії ризику має першочергове значення, так як і розробка ефективних заходів постійного контролю).

- П'ята категорія (Д) – високий ризик (підприємства слабкі у фінансових питаннях і недотримуються взятих зобов'язань. З ними необхідно передбачити передплату і жорсткі процедури контролю з метою забезпечення виконання замовлення після надходження грошових коштів). Комерційні кредити таким підприємствам надавати не варто через загрозу фінансових втрат та зниження рівня ліквідності [33, с.4].

На основі наведеного інструментарію здійснюється планування дебіторської заборгованості згідно загальної стратегії розвитку підприємства та приймається рішення, щоб з одного боку зменшити ризик ліквідності, а з іншого – забезпечити максимальний рівень прибутку для підприємства.

Для ефективної роботи по управлінню дебіторською заборгованістю необхідно систематично проводити її аналіз, а саме: дослідження динаміки зміни обсягу та структури заборгованості та розрахунок економічних показників, що характеризують оборотність дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності, період погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт

простроченої заборгованості, середня тривалість простроченої дебіторської заборгованості) [34, с.261].

В процесі аналізу дебіторської заборгованості використовують такі економічні показники:

Середній термін отримання платежів (СТп) у днях розраховується за формулою 1.5:

$$\text{СТп} = \text{СДЗ} / \text{ОП} * 365 \text{ дні} \quad (1.5)$$

де СДЗ – середня дебіторська заборгованість за період;

ОП – загальний обсяг продажів за період [75, с.138].

Загальний обсяг продажів розраховується за формулою 1.6:

$$\text{ОП} = \text{Продажі за готівку} + \text{Сальдо дебіторської заборгованості на кінець періоду} - \text{Сальдо дебіторської заборгованості на кінець періоду} \quad (1.6)$$

Середній рівень інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість (ІДЗс) можна розрахувати за формулою 1.7:

$$\text{ІДЗс} = \text{ДЗс} * \text{СП} / \text{ЦП}, \quad (1.7)$$

де ДЗс – середня дебіторська заборгованість;

СП – собівартість продукції;

ЦП – ціна продажу продукції.

І.А. Бланк пропонує розраховувати і можливу суму оборотного капіталу, спрямованого у дебіторську заборгованість за формулою 1.8 [18, с.201]:

$$\text{ОК}_{\text{дз}} = (\text{ОРк} * \text{К} * (\text{ППК} + \text{ПР})) / 360, \quad (1.8)$$

де ОК_{дз} – необхідна сума оборотного капіталу, спрямованого у дебіторську заборгованість;

ОРк – запланований обсяг реалізації в кредит;

К – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

ППК – середній період надання кредиту клієнтам, дні;

ПР – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, дні.

Також доцільно аналізувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. Перевищення дебіторської заборгованості пов'язане із зниженням фінансової стійкості підприємства та потребує залучення додаткових джерел фінансування. У випадку перевищення кредиторської заборгованості створюється загроза неплатоспроможності підприємства [17, с. 174]. На основі проведеного аналізу дебіторської заборгованості виявляють проблемні місця, які потребують негайного вирішення.

Таким чином, особливе місце в процесі управління дебіторською заборгованістю займає її планування та моніторинг. При плануванні дебіторської заборгованості доцільно враховувати як ризик втрати ліквідності, так і необхідність максимізувати прибуток.

1.3 Бюджетування продажів як метод управління дебіторською заборгованістю

Важливе значення для розрахунку планових кількісних та якісних показників дебіторської заборгованості має аналітичний прогноз обсягу реалізації продукції на наступний період. На основі розроблених бюджетів продажів доцільно впровадити політику взаємодії із дебіторами.

Першочерговим бюджетом в системі оперативного планування є бюджет збуту, основним завданням якого є оцінка виручки від реалізації продукції. Ряду інших бюджетів, зокрема, для бюджету виробництва, бюджетів збутової та адміністративно-управлінської діяльності будуються із врахуванням цього бюджету [34, с.98].

Бюджет продажу – це операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажів, ціну й очікуваний дохід від реалізації кожного виду продукції (товарів, послуг).

При складанні бюджету продажів використовуються п'ять основних принципів:

1. принцип узгодженості цілей - процес бюджетування здійснюється спочатку „знизу догори“, а потім змінює напрям і реалізується за схемою „згори донизу“;

2. принцип пріоритетності - забезпечує використання дефіцитних ресурсів максимально ефективним шляхом;

3. принцип дотримання зв'язку „причина-наслідок“ - базується на твердженні, що кожна планована одиниця може відповідати тільки за ті показники, на які вона спроможна впливати;

4. принцип відповідальності полягає в орієнтації на показники, що піддаються впливу. Кожному підрозділу делегується відповідальність за виконання його частини бюджету разом з повноваженнями здійснювати регулювання в разі необхідності;

5. принцип постійності цілей - базується на припущенні, що вже розраховані базові показники не зазнають принципових змін протягом поточного періоду.

Для визначення планових обсягів реалізації застосовують комплексний підхід, що включає дослідження ринку, статистичну інформацію і прогнози фахівців про економічний розвиток галузі й економіки в цілому, перспективи цінової політики тощо. Схема реалізації процесу бюджетування наведена на рисунку 1.5.

Складання бюджетів здійснюється на основі двох підходів: прирістне бюджетування (гнучкі бюджети) і бюджетування з «нуля».

Прирістне бюджетування передбачає складання бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді. При цьому фактичні показники попереднього періоду змінюються з урахуванням цінової і податкової політики держави. Перевагою наведеного методу є його простота, оскільки він не вимагає значних витрат часу і коштів на проведення розрахунків.



Рисунок 1.5 – Схема здійснення процесу бюджетування

В гнучкому бюджеті враховується величина змінних витрат на одиницю продукції та приріст змішаних витрат на одиницю приросту обсягу продукції. Ця ставка розраховується, як нормативне значення помножене на ціну. Постійні витрати при цьому відокремлюються. Гнучкий бюджет доцільно використовувати для центрів регульованих витрат та для центрів виторгу, тому що він показує, яким чином можна впливати на витрати або виручку від реалізації продукції, змінюючи обсяг випуску або реалізації.

Бюджетування з «нуля» - це метод, при якому менеджери кожного разу повинні обґрунтовувати заплановані витрати так, як ця діяльність здійснюється вперше, що потребує від кожного бюджетного центра поглибленого аналізу діяльності для визначення економічно неефективних операцій і вибору найвигідніших напрямків використання ресурсів [33, с.93]. На відміну від

прирістного, цей метод надає можливість визначати та вирішувати проблеми на етапі планування, хоча в цілому метод є затратним.

Як відзначає Т. Скоун [34, с.64], під час складання плану реалізації необхідно проаналізувати таку інформацію:

- ціна та обсяг реалізації кожного виду продукції;
- цільова сума покриття за кожним видом продукції;
- реалізація за минулий та поточний періоди;
- ціни конкурентів;
- частка ринку в порівнянні з конкурентами;
- сезонний чинник;
- поточні замовлення;
- отримані квоти;
- витрати на рекламу та маркетинг;
- прогнози загальногосподарської кон'юнктури;
- застосування SWOT-аналізу (переваги та недоліки, можливості та небезпеки).

Бюджет реалізації може складатись в розрізі:

- за періодами (зазвичай - за місяцями);
- за видами продукції;
- за географічними регіонами;
- за реалізаторами;
- за клієнтами.

Важливою проблемою при формуванні моделі прийняття рішень, призначеної для оптимізації обсягу продажів, є вибір критерію оптимальності (цільової функції). При цьому головне завдання полягає в тому, щоб забезпечити виконання договірних зобов'язань із споживачами продукції, задовольнити наявний попит на ринку і, одночасно, здійснювати ефективну діяльність підприємства.

У практичних розрахунках часто використовується критерій максимум обсягу продажів у вартісному вираженні (формула 1.9):

$$ОП (X, Ц) = \sum Ц_i X_i, \rightarrow \max, \quad (1.9)$$

де $Ц_i$ - ціна одиниці i -го виду продукції,

X_i - обсяг продажів i -го виду продукції в натуральному вираженні.

В межах випущеної номенклатури прогнозують таку ціну $Ц_i$ і такий обсяг випуску продукції X_i , щоб обсяг продажів був максимальним. Верхня межа натурального обсягу продажів розраховується із врахуванням існуючих на підприємстві виробничих потужностей M та величини попиту S_i по кожному виду продукції на початок бюджетного періоду, а нижня межа – точка беззбитковості X_i , для кожного виду продукції, при реалізації якої прибуток дорівнює нулю. Обмеження на область вибору обсягу продажів має вигляд:

$$X_{iкр} < X_i < \min(M_i S_i), i = 1, n \quad (1.10)$$

При виборі критерію слід також виходити з того, щоб сформований обсяг продажів максимально задовольняв попит на продукцію. У цьому випадку за критерій оптимальності обсягу продажу необхідно прийняти ступінь задоволення попиту, що має наступний вигляд:

$$УС(Ц, X) = \sum Ц_i (S_i - X_i) \rightarrow \min \quad (1.11)$$

Кожна складова в цільовій функції характеризує величину «втраченого» обсягу продажів через незадоволення попиту. Залежно від специфіки підприємства формування прогнозного бюджету продажів ґрунтується на укладених угодах про постачання виробів, а також на основі ринкової кон'юнктури цін та обсягів попиту на продукцію. У зв'язку з цим модель вибору оптимальних параметрів бюджету продажів можна записати у вигляді:

$$ОП (Ц, X) = \sum \sum Ц_{il} (DO_{il} - X_{il}) + \sum Ц_i (S_i - Y_i) \rightarrow \min, \quad (1.12)$$

$$X_i = \sum X_{il}, DO = \sum DO_{il}, X_{iкр} \leq X_i \leq \min(M_i, DO_i),$$

$$0 \leq Y_i \leq \min(M_i - X_i, S_i) \quad i = 1, n$$

де C_{il} , DO_{il} - договірні ціни і зобов'язання на поставку виду продукції L-му замовнику;

X_{il} - обсяг продажів I-го виду продукції L-му замовнику;

C_i , Y_i - ринкова ціна і обсяг продажу i-го виду продукції на вільному ринку;

m - кількість замовників [35, с.62].

Перша сума критерію в цій моделі характеризує виконання договірних зобов'язань з замовниками на поставку продукції, а друга - задоволення ринкового попиту на продукцію підприємства.

У рамках сформованих обмежень менеджер варіює ціною, обсягом продажів в залежності від договірних зобов'язань, виробничих потужностей і визначає такі їх величини X_i , Y_i які забезпечують максимальну суму обсягу продажів або мінімальну величину втраченого обсягу продажів через невиконання договірних зобов'язань і незадоволення попиту.

Для підприємства, яке постачає продукцію на вільний ринок, серйозну проблему представляє визначення еластичності попиту за ціною, оскільки функціональна залежність обсягу продажів від зміни рівня цін в явному вигляді не виражені. У цьому випадку в процесі формування бюджету продажів ефективним є використання статистичних методів прогнозування обсягу продажів X_i і ціни кожного виду продукції.

До методів прогнозування можна віднести:

1) метод постійного абсолютного приросту:

$$X_{i,t+m} = X_{i,t} + m\Delta X_{i,t} \quad i = 1, n, \quad (1.13)$$

де t - остання точка часового ряду, отриманого за визначений період;

m - тривалість періоду прогнозу;

$\Delta X_{i,t} = X_{i,t} - X_{i,t-1}$ - абсолютний приріст обсягу продажів;

2) метод трендових рівнянь:

$$X_{i,t+m} = b_{i0} + b_{i1}(t+m), \quad i = 1, n, \quad (1.14)$$

де b_{i0} , b_{i1} - постійні коефіцієнти моделі, що розраховуються на основі статистичних даних;

3) метод згладжування:

а) метод простий ковзної середньої

$$X_{i,t+1} = X_{i,t\text{сер}}, \quad (1.15)$$

де $X_{i,t\text{сер}} = \sum X_{i,t}$ - середнє арифметичне значення обсягу продажів за період t

б) метод економічного згладжування

$$X_{i,t+1} = X_{i,t-1} + a(X_{i,t} - X_{i,t-1}), \quad i=1,n \quad (1.16)$$

де a ($0 < a < 1$) - параметр згладжування.

Наведені методи прогнозування обсягу продажів можуть використовуватися і для прогнозу ринкової ціни реалізації продукції.

Таким чином, бюджет продажів є основою розробки загальної політики управління дебіторською заборгованості.

В процесі планування та аналізу дебіторської заборгованості важливу роль відіграють інші види бюджетів. Так, бюджет прибутків та збитків фактично є прогнозом звіту про фінансові результати, він включає в себе дані з інших бюджетів: інформацію про виручку від реалізації продукції, змінні та постійні витрати [34, с.56]. Саме при визначенні величини витрат важливе значення має розмір простроченої та сумнівної заборгованості, адже підприємство має право відносити їх на витрати.

Бюджет комерційних витрат включає поточні витрати, пов'язані з реалізацією продукції, маркетинговою діяльністю (дослідження ринку, проведення рекламних акцій тощо). Ці витрати поділяють на змінні та постійні. Надання комерційних кредитів відноситься до заходів стимулювання збільшення обсягу реалізації продукції, а тому існує тісний зв'язок між цим бюджетом та плануванням та аналізом дебіторської заборгованості.

Величина дебіторської заборгованості безпосередньо пов'язана з такими бюджетами, як баланс та звіт про рух грошових коштів. Бюджет грошових

коштів - плановий документ, який відображає очікувані платежі та надходження коштів за певний період. Цей бюджет містить прогноз майбутніх грошових надходжень і дає можливість визначити періоди, коли очікуються надлишок або нестача коштів. Бюджет грошових коштів складають на підставі операційних бюджетів, бюджету капітальних інвестицій та розрахунків руху коштів унаслідок фінансової діяльності [33, с.133]. У звіті про рух грошових коштів відображають заплановані обсяги інкасації дебіторської заборгованості.

Бюджетний баланс - проформа фінансової звітності, що містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства. Його складають на підставі балансу на початок бюджетного року, бюджетів операційних витрат і бюджету грошових коштів. У балансі відображається за рахунок яких пасивів буде фінансуватися дебіторська заборгованість та обсяг сумнівної заборгованості. Дебіторську заборгованість у бюджетному балансі розраховують, виходячи з даних бюджету продаж та графіка очікуваних грошових надходжень. Залишок грошових коштів переносять у бюджетний баланс з бюджету грошових коштів.

Висновок до розділу 1

Отже, управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є складним процесом, який дозволяє покращити фінансовий стан підприємства, збільшити обсяг фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення його ліквідності та платоспроможності, підвищити прибуток підприємства. Загалом управління дебіторською заборгованістю включає в себе два елементи – кредитну політику та політику управління наявною дебіторською заборгованістю. Другий блок передбачає застосування психологічних, фізичних, юридичних та економічних методів впливу на боржника, а також застосування факторингу, форфейтингу, обліку векселів, взаємозаліку, реструктуризації,

погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету та повернення власних коштів підприємства в судовому порядку.

Система управління дебіторською заборгованістю може базуватися на власних фінансових ресурсах підприємства або на аутсорсингу дебіторської заборгованості. Перший блок управління дебіторською заборгованістю передбачає власне формування кредитної політики. Загалом дебіторська політика планується на основі бюджетування продажів, адже саме на основі цього процесу можна визначити обсяг реалізованої продукції у майбутньому та скоригувати взаємодію з окремими контрагентами. Процес складання бюджету продажів може відбуватися на основі даних за попередній період або з повним переглядом нормативів комерційного кредитування.

Перш ніж приступити до складання бюджету продажів необхідно визначити, за яким критерієм компанія діятиме (критерій максимізації обсягу продажу, критерій максимального задоволення потреб клієнтів, максимізація прибутковості власного капіталу тощо). Вибір критерію залежить від розробленої стратегії підприємства на наступний рік.

Отримавши бюджет продажів фінансовий менеджер може приступити до планування політики взаємодії з дебіторами. В основі планування цього процесу важливо враховувати різні цілі організації, а тому підприємство намагається максимізувати прибуток від інвестування коштів у дебіторську заборгованість шляхом скорочення витрат, пов'язаних із цим процесом та знизити ризикованість взаємодії з кредиторами.

Для визначення імовірності зниження ліквідності при інвестуванні коштів у окремого дебітора обґрунтовано застосування інтегрального показника керованості дебіторської заборгованості. Під час реалізації розробленої кредиторської політики доцільно проводити моніторинг дебіторів та заборгованості, аналізувати кількісні та якісні показники оборотності дебіторської заборгованості.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

2.1 Сучасний стан та тенденції розвитку олійно-жирової галузі підприємств України та економіко-організаційна характеристика ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

Олійно-жировий комплекс України займає одне з провідних місць у формуванні внутрішнього ринку продовольства та структурі валютних надходжень. Його продукція забезпечує не тільки потреби споживчого ринку в таких продуктах як споживча олія, кулінарні жири, маргарин, майонез, мило, а і виробництво інших галузей: хлібопекарної, кондитерської, молочної, плодоовочевої, рибної, хімічної, фармацевтичної, комбікормової та громадського харчування.

Олійно-жирова галузь в Україні є потужним агропромисловим комплексом, який об'єднує виробників насіння та масложирової продукції. Серед основної продукції підприємств олійно-жирової галузі виділяють: олія соняшникова (різних сортів та видів); олія соєва (різних сортів та видів); олія ріпакова (різних сортів та видів); промислової олійно-жирової продукції (оліфи); жири (різних сортів); масла (продовольчі та промислові). Допоміжною продукцією є мила, шампуні, мастильні засоби тощо. В світовій структурі споживання серед 17 олійних культур соняшнику належить 6,6%, олія рапсова займає 9,9%, пальмова – 22,4% і соєва – 26% споживання.

В кінці ХХ ст. Україна була дрібним виробником насіння соняшнику й імпортером соняшникової, виробленої в Туреччині з нашого зерна. До 1999 року Україна вирощувала 2,5 млн тон соняшнику, який, в основному, закуповувала Туреччина, натомість імпортуючи до нас 140 тис. тон олії, виробленої з нашої сировини. З метою уникнення таких диспропорцій в 1999 р. Верховна Рада України вдалася до «неринкових» заходів і ухвалила закон, яким було встановлене 23% мито на експорт насіння соняшнику з подальшим пониженням

відсоткової ставки. І хоча мито згодом зменшили до 10%, вивозити сировину все одно було невигідно, що стимулювало внутрішню переробку насіння соняшника. Як наслідок, Україні займає перше місце в світі з експорту соняшникової олії.

За останні 20 років було збудовано 64 переробних підприємства олійної галузі, з них 48 олієкстракційних заводів, кожен з яких — це \$100-150 млн інвестицій. Збудовано 16 терміналів у 6 портах, елеваторні комплекси, розбудована логістика.

Важливим поштовхом до зростання галузі стала енергонезалежність підприємств олійно-жирової галузі, оскільки лушпиння, яке раніше утилізували, зараз використовують як альтернативний вид палива для виробництва енергії, і не лише на оліє переробних підприємствах. Усі галузеві заводи переведені на котли з опаленням вторсировиною, а надлишки лушпиння продаються до ЄС.

За підсумками сезону 2018/2019 галузь виробила 6,4 млн тонн соняшникової олії, на експорт поставлено 6 млн тонн. При цьому загальний світовий обсяг ринку соняшникової олії становить 10 млн тонн. Таким чином Україна займає 60% цього ринку, а наша соняшникова олія продається до 124 країн світу.

За попередніми розрахунками «Укроліяпром», загальний урожай олійних культур 2019 року становить близько 22 млн тон, з них соняшнику — 14-14,5 млн тон при зменшених площах і збільшеній врожайності, по сої через зменшення площ на 130 тис. га очікування становлять 3,7-3,8 млн тон, ріпак, при збільшених на 300 тис. га площах — 3,1 млн тон.

При цьому на переробку заплановано близько 17 млн тонн олійних. З них — весь обсяг соняшнику буде перероблено в Україні, 370-400 тис. тонн ріпаку, 1,8-2 млн тонн сої, решта піде на експорт.

Відкриттям цього року для ринку українських шротів став Китай, який закупив 1 млн тонн. Основні споживачі нашої олії це Індія (більше 2 млн тонн), ЄС (1,6 млн тонн), Китай (зазвичай 700 тис. тонн) [36].

Найбільшу частку у загальних обсягах виробництва нерафінованої соняшникової олії у 2018/2019 маркетинговому році мають ЗАТ «Запорізький ОЖК» (9,1%), ТОВ «Комбінат Каргілл» (7,4%), ТОВ «Українська Чорноморська індустрія» (6,3%), ПАТ «Пологівський ОЕЗ» (6,2%), ЗАТ з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський ОЕЗ» та ПАТ «Кіровоградолія» (по 6,1%). ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат не відноситься до потужних підприємств: частка ринку підприємства складає 3,5% (103,48 тис.т) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Виробництво нерафінованої соняшникової олії в Україні

Назва підприємства	Обсяг виробництва	
	тис. т	%
ПрАТ «Вовчанський ОЕЗ»	121,03	4,1
ПрАТ «Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп»	174,51	5,9
ПАТ «Кіровоградолія»	180,78	6,1
ТОВ «Екотранс»	39,66	1,3
ТОВ «Бандурський ОЕЗ»	75,05	2,6
ТОВ «Українська Чорноморська індустрія»	186,38	6,3
Каховський філіал ЗАТ «АТ Каргілл»	147,43	5,0
ТОВ «Комбінат Каргілл»	217,11	7,4
ЗАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ»	180,12	6,1
ЗАТ «Запорізький ОЖК»	268,67	9,1
ПрАТ «Вінницький ОЖК»	103,48	3,5
ПАТ «Чернівецький ОЖК»	48,67	1,7
ПАТ «Пологівський ОЕЗ»	183,15	6,2
ПАТ «Миронівський завод круп і комбікормів»	103,07	3,5
ТОВ «Катеринопільський елеватор»	72,97	2,5
ПАТ «Креатив»	147,54	5,0
Інші	626,26	21,3
Разом	2940,23	100,0

Частина підприємств олійно-жирової галузі входить до складу великих компаній – «Каргілл», «Кернел», «Миронівський хлібопродукт», «Агрокосм», «Бунге», «ВіОйл». Безперечним лідером серед компаній-виробників нерафінованої соняшникової олії в Україні є група компаній «Кернел». До її складу входять сім підприємств, а саме: ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ», ПрАТ «Вовчанський ОЕЗ», ПрАТ «Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп», ПАТ «Кіровоградолія», ТОВ «Екотранс», ТОВ «Бандурський ОЕЗ» та ТОВ «Українська Чорноморська індустрія». В цілому на долю групи приходиться майже чверть (23%) загального обсягу виробництва нерафінованої соняшникової олії в Україні.

Лідерами по виробництву рафінованої олії в Україні є компанії «Бунге Україна» та «Кернел», які разом виробили майже половину (44%) усього об'єму. За цей період було експортовано 191,2 тис. т (або 33,7% від виробництва) та поставлено на внутрішній ринок 376,4 тис. т рафінованої соняшникової олії.

Найбільшими виробниками маргаринової продукції є ТОВ «Агрокосм», до складу якого входять ЗАТ «Запорізький ОЖК», ПАТ «Харківський ЖК», ПАТ «Львівський ЖК» та ВГ «Креатив». Загальне виробництво цих компаній склало приблизно 74% загального виробництва.

В рейтингу найбільших виробників майонезної продукції в країні позиції лідера займають підприємства ВАТ «Волинь-Холдинг», ПАТ «Львівський ЖК», ЗАТ «Славолія» та ЗАТ «Чумак», які разом виробили майже 53% загального обсягу.

Основними постачальниками нерафінованої соняшникової олії за кордон є ТОВ «Кернел-Трейд» та ЗАТ «АТ Каргілл».

Збільшення своєї присутності на ринку за рахунок укрупнення підприємств дає їм можливість диктувати свої умови як на ринку сировини, так і на ринку готової продукції, а, отже, регулювати рентабельність виробництва і знижувати вплив конкурентів.

Будівництво підприємства «Вінницький олійножировий комбінат» почалось у 1951 р. Перша продукція – олія соняшникова була виготовлена в

липні 1955 р., саломас і маргаринову продукцію почали виготовляти в 1961 р. В даний час Публічне акціонерне товариство «Вінницький олійножировий комбінат» є одним з найпотужніших підприємств з переробки олійних культур і виробництва рослинних олій та жирів в Україні.

Виробничий комплекс Товариства розміщений на одній промисловій ділянці площею 20,8 га.

Акціонерне товариство "Вінницький олійножировий комбінат" засновано відповідно до рішення засновників про створення акціонерного товариства шляхом перетворення орендного підприємства "Вінницький олійножировий комбінат" і було внесено Державного реєстру підприємств та організацій України 12 березня 1996 року. Виробничий комплекс підприємства розташований на одній промисловій ділянці. 28 квітня 2010 року у відповідності до вимог Закону України "Про акціонерні товариства" Загальними зборами акціонерів прийнято рішення про зміну організаційно-правової форми акціонерного товариства і визначено його найменування таким: Публічне акціонерне товариство "Вінницький олійножировий комбінат". Злиття, поділу, приєднання, перетворення в структурі товариства не відбувалось. Статутний капітал 78099 тис. грн.

Місцезнаходження підприємства: 21034, м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 26.

Основні види діяльності: виробництво рафінованої олії та жирів; виробництво неочищеної олії та жирів; виробництво промислових газів; посередництво в торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами; оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, олією та жирами; збирання, очищення та розподілення води.

Основними видами продукції та послуг, що їх надає Товариство є: заготівля і переробка насіння олійних культур та олійної сировини; виробництво олії рослинної, маргаринової продукції, побічних продуктів; виконання робіт промислового і непромислового характеру; перевезення пасажирів та вантажів

автомобільним транспортом комбінату; здійснення торгівлі, комерційної діяльності, маркетингу, посередницької, зовнішньоекономічної та іншої діяльності в межах передбачених чинним законодавством; виробництво та реалізація кисню, доставка кисню споживачам, технічне посвідчення кисневих балонів; зберігання, використання, транспортування прекурсорів. Товариство, відповідно до мети своєї діяльності, здійснює будь-які види господарської діяльності, за винятком заборонених законодавством України.

До складу ПрАТ «Вінницький ОЖК» входять:

- олійноекстракційний завод по переробці насіння олійних культур добовою потужністю переробки 1000 тон насіння соняшнику або 600 тон насіння ріпаку, або 355 тон соєвих бобів;
- олійноекстракційний завод № 2 по переробці насіння олійних культур добовою потужністю переробки до 1300 тон насіння соняшнику або 1000 тон насіння ріпаку, або 700 тон соєвих бобів;
- гідрогенізаційний завод добовою потужністю виробництва 140 тон нерафінованих саломасів та 90 тон рафінованої дезодорованої олії;
- цех фасування продукції потужністю по виробництву олії, фасованої в полімерні пляшки - 30 тон/добу, фасованих жирів та маргаринів - 60 тон/добу;
- дільниця гранулювання лушпиння потужністю до 210 тон на добу;
- елеватор насіння місткістю 24000 тон насіння соняшнику;
- елеватор шроту місткістю 3200 тон;
- резервуари для зберігання олії об'ємом 12505 м³ на дільниці олійної сировини потужністю заливу 3000 тон на добу залізничних цистерн та 1300 тон на добу флекси-контейнерами;
- котельня загальною потужністю 30 тонн пари на годину.

З метою раціонального використання енергоресурсів на комбінаті діє власна котельня для спалювання лушпиння соняшнику, яке утворюється на олійноекстракційних заводах при переробці насіння соняшнику. Отримана пара використовується у технологічних процесах на виробництвах комбінату та для опалення. Використовуються безвідходні технології виробництва, переважна

кількість відходів реалізується як готовий продукт. Постійно проводяться заходи із впровадження екологічно чистих технологій з метою дотримання екологічного законодавства.

Комбінат щорічно підтверджує якість своєї продукції на провідних дегустаційних конкурсах України та за кордоном. Продукція комбінату має золоті та срібні медалі, а також відзнаки "Золота зірка якості".

З метою успішного планування діяльності підприємства необхідно визначити його переваги і недоліки. Проведемо SWOT-аналіз - аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації. З метою визначення рівня конкурентних позицій ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» нами визначені та проаналізовані ринкові чинники, які безпосередньо впливають на успіх (невдачу) підприємства (табл. 2.2).

За оцінками фахівців [36] у поточному сезоні посиляться глобальна та регіональна конкуренція на сировинних ринках. Факторами, що визначають рух глобального ринку та регіональних ринків (у тому числі і України), є невизначеність та невпевненість у перспективах розвитку економіки, зниження темпів росту споживання, падіння темпів зростання глобальної економіки, політична ситуація і політичні рішення. Значними ризиками для ринку України є фактор відкриття ринку землі та фактор продовження торгової війни.

Новими можливостями для підприємств олійножирової галузі є:

- зміна структури харчування та значний запит на рослинні олії – здорове харчування та органіку;
- нові ринки збуту (у результаті торгових війн постійно відриваються «вікна можливостей»);
- врахування зміни податкового законодавства;

- інвестування у переробку: потужності українського АПК передбачають, що в найближчі роки може відчуватись брак сировини для переробки.

Таблиця 2.2 - SWOT-аналіз ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

		СИЛЬНІ СТОРОНИ		
		Постійний попит на продукцію	Швидке адаптування до потреб споживача	Безвідходне виробництво
ЗАГРОЗИ	Інфляція	Розробка стратегії та політики антиінфляційних заходів		
	Поява товарів-замінників	Постійне та систематичне маркетингове дослідження ринку, потреб споживачів	Збільшення прибутку за рахунок вторинної продукції, яка є відходом від виробництва основної	
	Зміни в потребах споживача			
	Негативні демографічні зміни			
	Соціально-політична та економічна нестабільність			
МОЖЛИВОСТІ	Можливість розширення асортименту продукції	Розвиток галузі на основі впровадження нових технологій, підвищення якості продукції, вихід на міжнародні ринки		
Можливість застосування ноу хау				
Можливість виходу на іноземні ринки				
Можливість швидкого розвитку в зв'язку з зростанням попиту				
Розвиток економіки країни				
СЛАБКІ СТОРОНИ				
Залежність від кліматичних умов		Коливання розміру прибутку в залежності від цін на сировину	Застаріле обладнання	
Укладання попередніх договорів з постачальниками в яких чітко визначена фіксована ціна на сировину		Реалізація інвестиційних проектів по модернізації чи закупці нового обладнання		
Страховання				
		Одержання додаткового прибутку від реалізації ноу-хау, вивід на ринок конкурентоспроможної продукції		

2.2 Аналіз основних показників фінансової діяльності підприємства

Для проведення фінансово-економічного аналізу було використано такі форми бухгалтерського обліку та звітності ПАТ "Вінницький олійножирвий комбінат" за 2016-2018 р.р.: форма № 1 "Баланс", форма № 2 "Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)". Аналіз і динаміка основних показників діяльності підприємства наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

Показники, тис.грн.	Роки			Відхилення			
	2016	2017	2018	2017 від 2016 року		2018 від 2017 року	
				абсол. знач.	в %	абсол. знач.	в %
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції	3477999,0	3610471,0	2541681,0	132 472	4	-1 068 790	-30
2. Валовий прибуток	339287,0	158407,0	105423,0	-180 880	-53	-52 984	-33
3. Собівартість реалізованої продукції	3138712,0	3452064,0	2436258,0	313 352	10	-1 015 806	-29
4. Адміністративні витрати	24503,0	30058,0	37274,0	5 555	23	7 216	24
5. Витрати на збут	135431,0	126127,0	78239,0	-9 304	-7	-47 888	-38
6. Інші операційні доходи	67169,0	74121,0	60572,0	6 952	10	-13 549	-18
7. Інші операційні витрати	64352,0	121127,0	128549,0	56 775	88	7 422	6
8. Фінансові результати від операційної діяльності	182170,0	-44784,0	-78067,0	-226 954	-125	-33 283	74
9. Інші фінансові доходи	214496,0	57408,0	72926,0	-157 088	-73	15 518	27
10. Фінансові витрати	394700,0	101175,0	106394,0	-293 525	-74	5 219	5
10. Чистий прибуток (збиток)	387,0	-72667,0	-97084,0	-73 054	-18 877	-24 417	34
11. Матеріальні затрати	2704128,0	3163594,0	1599428,0	459 466	17	-1 564 166	-49
12. Витрати на оплату праці	53985,0	76484,0	103840,0	22 499	42	27 356	36
13. Середньооблікова чисельність працівників, чол.	891	910	881	19	2	-29	-3

Проведений аналіз свідчить про значне погіршення фінансово-економічного стані підприємства за 2016-2018 р.р. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг ПрАТ "Вінницький олійножировий комбінат" утворюється від господарської діяльності з переробки насіння олійних культур, виробництва маргаринової продукції та жирів, послуг з очищення олій, фасування олії, грануляції лушпиння, громадського харчування, торгівлі та інших послуг та становив в 2018 р. без врахування ПДВ, акцизу та інших відрахувань з доходу 2541681 тис. грн., що нижче за показник 2017 р. на 30%, тоді як в 2017 р. спостерігався незначний приріст виручки від реалізації продукції на 132472 тис.грн. (4%).

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) в 2017 р. зросла в порівнянні з 2016 р. на 10 % та склала 3452064 тис.грн., а в 2018 р. цей показник становив 2436258 тис.грн., що нижче за рівень 2017 р. на 29%.

Відповідно, і валовий прибуток зменшився порівняно з попереднім роком на 33% та склав 105423 тис. грн. В 2017 р. в порівнянні з 2016 р. зниження валового прибутку біло більш істотним – на 53% (з 339287 тис.грн. до 158407 тис.грн. Вважаємо, що значне погіршення наведених показників пов'язане, перш за все, із скороченням обсягів виробництва і реалізації продукції через погіршення економічної та політичної ситуації в країні, скорочення споживання продукції на внутрішньому ринку.

Так, показник використання потужності першого олійноекстракційного заводу по переробці насіння соняшнику - 62%, насіння ріпаку -73%, насіння сої - 50%. Показник використання потужності другого олійноекстракційного заводу по переробці насіння соняшнику - 93%, насіння ріпаку -91%, насіння сої - 73%. За підсумками 2018 року загальний показник використання потужностей при виробництві олії нерафінованої становив 84,1 % (2017 рік - 81,5%).

Інші операційні доходи, інші фінансові доходи, дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності загалом склали в звітному році 147 949 тис.грн., що залишились відносно сталими.

Щорічно зростають адміністративні витрати підприємства в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 23% (на 5555 тис.грн.), в 2018 в порівнянні з 2017 р. на 24% (на 7216 тис.грн.). Їх величина в 2018 р. сягнула 37274 тис.грн. Це пов'язано із впровадженням системи стимулювання для адміністративного персоналу за досягнення високих результатів діяльності та зростанням витрат на утримання адміністративного персоналу, хоча при погіршенні основних фінансово-економічних показників підприємства є економічно не виправданим.

Витрати на збут значно знизились в 2018 р. в порівнянні з 2017 р. (на 47888 тис.грн. або 38%) та склали 78239 тис.грн. Вважаємо, що значне скорочення витрат на збут продукції в перспективі негативно вплине на конкурентоспроможність підприємства на ринку, оскільки на ринку олійножирової продукції спостерігається високий рівень конкуренції з боку як невеликих приватних олієнь, так і потужних промислових комбінатів.

Інші операційні витрати значно зросли в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. (на 56775 тис.грн. або 88%) і склали 121127 тис. грн., в 2018 р. їх величина збільшилась не значною мірою - на 6% і склала 128549 тис.грн. Фінансові витрати значно знизились в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. (на 293525 тис.грн. або на 74%). В 2018 р. їх величина склала 106394 тис.грн., не значно збільшившись на 5%.

Результатом наведених негативних змін в діяльності підприємства стало різке погіршення його фінансового результату: в 2016 р. підприємство отримало прибуток в розмірі 387 тис.грн., а в 2017 р. – збиток в розмірі 72667 тис.грн. (погіршення на 73054 тис.грн. або 18877%). Чистий фінансовий результат за 2018 р. – збиток 97 084 тис.грн. (збиток зріс порівняно з минулим роком на 24417 тис.грн. або на 33,6%).

Аналіз змін в структурі елементів операційних витрат показав що на фінансовий результат звітного періоду вплинуло зниження валового прибутку в наслідок зменшення частки переробки власної сировини та збільшення в структурі операційних витрат витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи.

Як видно з наведених даних, середньоспискова чисельність за 2018 р. всіх працівників підприємства 881 чол., в т.ч. штатних – 869 чол., сумісників – 12 чол. Фонд оплати праці за 2018 р. збільшився на 25485,2 тис.грн. порівняно з попереднім роком і склав 104493,3 тис.грн. Середньоспискова чисельність працівників скоротилась на 29 чол. (3%) в порівнянні з 2017 р.

Ступінь ліквідності підприємства залежить від складу оборотних активів і швидкості їх перетворення у грошову форму для погашення термінової заборгованості. Результати розрахунків показників ліквідності підприємства наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Аналіз ліквідності підприємства

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017
1. Коефіцієнт покриття	0,77	0,78	0,72	0,01	-0,06
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	0,14	0,33	-0,34	0,19
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,02	0,06	0,019	0,04

Важливим показником ліквідності та платоспроможності є коефіцієнт покриття, який характеризує готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість і визначається як відношення сум запасів і витрат, а також грошових коштів, розрахунків та інших активів до суми короткострокових (поточних) зобов'язань підприємства. Коефіцієнт покриття для підприємства протягом останніх трьох років змінюється незначним чином: з 0,77 в 2016 р. 0,72 в 2018 р., його значення нормативу (менше 1), що свідчить про те, що платіжні можливості товариства низькі і підприємство не зможе ліквідувати свої борги протягом року.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності значно знизилось в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. (на 0,34), однак зросло в 2019 р. на 0,19 і показник складає

0,33. Тенденція до зростання коефіцієнта швидкої ліквідності є позитивною, хоча його значення залишається нижче нормативу (0,6-0,8).

Натомість коефіцієнт абсолютної ліквідності зростає протягом останніх трьох років (з 0,001 в 2016 р. до 0,02 в 2017 р. та до 0,06 в 2018 р. Це означає, що у підприємства не достатньо грошових коштів для ліквідації короткострокової заборгованості, але даній проблемі приділяється увага.

Отже, в цілому підприємство має неліквідний баланс, про що свідчать коефіцієнти покриття та швидкої ліквідності, тому керівництву необхідно звернути увагу на те, що підприємство не готове буде покрити свої зобов'язання.

Для того, щоб оцінити фінансовий стан підприємства, необхідно визначити фінансову стійкість підприємства. Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють його платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими засобами. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування активів.

Фінансова стійкість відображає збалансованість засобів та джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного і залученого капіталу підприємства, темпів нагромадження власних засобів внаслідок господарської діяльності, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних оборотних засобів власними джерелами.

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначеності спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан.

Результати аналізу фінансової стійкості ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» узагальнено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Аналіз фінансової стійкості підприємства

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
				2017 р. від 2016	2018 р. від 2017
1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,54	0,55	0,6	0,01	0,05
2. Коефіцієнт фінансової залежності	1,83	1,8	1,66	-0,03	-0,14
3. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,16	0,165	0,19	0,005	0,025
4. Коефіцієнт фінансового ризику	0,36	0,3	0,33	-0,06	0,03
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,46	0,49	0,66	0,03	0,17
6. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	1,06	1,24	2,7	0,18	1,46
7. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	4,07	2,6	10,1	-1,47	7,5

Як видно з результатів розрахунків, наведених в таблиці 2.5, коефіцієнт фінансової автономії, який характеризує частку власних засобів товариства (власного капіталу) в загальній сумі засобів, авансованих в його діяльність, неістотно зріс за останні 3 роки (з 0,54 в 2016 р. до 0,6 в 2018 р.) був більше показника нормативу ($>0,5$), що свідчить про незалежність підприємства від позикових джерел.

Коефіцієнт фінансової залежності за економічним змістом є оберненим до коефіцієнту фінансової автономії і підтверджує зменшення залежності підприємства від зовнішніх зобов'язань.

Значення коефіцієнта концентрації залученого капіталу відповідало нормативному значенню (менше 0,5), що свідчить про незначну частку

залученого капіталу в загальній структурі джерел утворення господарських засобів.

Динаміка коефіцієнта фінансового ризику була стабільною (на рівні 0,36 в 2016 р. та 0,33 в 2018 р.), що означає переважання власного капіталу над залученим в структурі джерел утворення господарських засобів і є позитивним в діяльності підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу має позитивну динаміку (збільшення на 0,03 в 2017 р. та на 0,17 в 2018 р.).

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами характеризується значним покращенням (зростання на 0,18 в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. та на 1,46 в 2018 р. в порівнянні з 2017 р.).

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами має нестійку динаміку (зменшення на 1,47 в 2017 р. в порівнянні з 2016 р., однак зростання на 7,5 в 2018 р. в порівнянні з 2017 р.).

Як видно з проведеного аналізу, підприємство є фінансово стійким, про що свідчать позитивні значення коефіцієнтів фінансової автономії, фінансової залежності, концентрації залученого капіталу, фінансового ризику, маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами.

2.3. Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Менеджмент підприємства, що займається формуванням кредитної політики, повинен не лише враховувати фактори, що змінюють оптимальний розмір дебіторської заборгованості та її структуру, а й прогнозувати можливий вплив взаємодії з покупцями на загальні показники фінансово-економічного стану. Для аналізу основних аспектів управління дебіторською заборгованістю досліджено відповідний досвід ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» за період 2016-2018 р.р., зокрема структуру дебіторської заборгованості, товарних

кредитів, динаміку тощо. На основі даних балансу визначимо місце кредитної політики підприємства у його загальній діяльності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Місце кредитної політики у діяльності ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

Показники	Роки			Відхилення			
	2016	2017	2018	2017 від 2016		2018 від 2017	
				абсол. знач.	в %	абсол. знач.	в %
1. Обсяг дебіторської заборгованості, тис.грн.	558669	694440	482470	135771	24,3	-211970	-30,5
2. Обсяг активів підприємства, тис.грн.	4668944	5041054	4647210	372110	8	-393844	-7,8
3. Обсяг оборотних активів підприємства, тис.грн.	1041608	1154988	860520	131380	10,9	-294468	-25,5
4. Частка дебіторської заборгованості в активах, %	11,9	13,8	10,4	1,9	16	-3,4	-24,6
5. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	53,6	60,1	56,1	6,5	12,1	-4	-6,7

Як бачимо з таблиці 2.6, обсяг дебіторської заборгованості на підприємстві зріс в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 24,3%, але зменшився в 2018 р. в порівнянні з 2017 р. на 30,5%. При цьому в 2018 р. значно зменшився обсяг оборотних активів підприємства (на 25,5%).

Частка дебіторської заборгованості в активах підприємства є незначною і коливалась від 11,9 в 2016 р. до 10,4% в 2018 р. Проте, дебіторська заборгованість займає більше половини оборотних активів підприємства (53,6 в 2016 р., 60,1 в 2017 р. та 56,1 в 2018 р.).

Проаналізувавши місце дебіторської заборгованості в активах підприємства протягом 2016-2018 р.р. доцільно дослідити структуру дебіторської заборгованості, зокрема динаміку окремих елементів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Динаміка елементів дебіторської заборгованості ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат», тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2016	2017	2018	2017 від 2016		2018 від 2017	
				абсол. знач.	в %	абсол. знач.	в %
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	195173	74777	197737	-120 396	-62	122 960	164
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	498898	373561	185101	-125 337	-25	-188 460	-50
Дебіторська заборгованість за бюджетом	152296	91135	43447	-61 161	-40	-47 688	-52
Інша поточна дебіторська заборгованість	1239	819	512	-420	-34	-307	-37

Найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості підприємства має дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги та дебіторська заборгованість за виданими авансами. Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зменшилась в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 120396 тис.грн. (62%), однак в 2018 в порівнянні з 2017 р. значно зросла на 122960 тис.грн. і досягла рівня 2016 р.

Щодо дебіторської заборгованості за виданими авансами, то у 2016 р. підприємство активно практикувало побудову відносин з клієнтами на умовах передплати – їх сума становила 498898 тис.грн. Проте, протягом наступних років різко знижується дебіторська заборгованість за виданими авансами (в 2017 р. на 25%, в 2018 р. на 50%), що пов'язано із необхідністю оптимізувати структуру активів підприємства.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом також зменшується на протязі останніх трьох років (на 40% в 2017 р. та на 52% в 2018 р. в порівнянні з попередніми періодами). Інша поточна дебіторська

заборгованість також зменшувалась протягом досліджуваного періоду (на 34% в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. та на 37% в 2018 р. в порівнянні з 2017 р.).

Отже, протягом останніх трьох років оптимізовано структуру дебіторської заборгованості за виданими авансами, дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом та іншої поточної дебіторської заборгованості, однак дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги значно зросла в 2018 р., що вимагає посиленої уваги керівництва до даної проблеми, розробки комплексу заходів щодо погашення наявної дебіторської заборгованості та недопущення її зростання. Особливе значення при бюджетуванні продажів та формуванні кредитної політики відіграє визначення термінів, на який надається комерційний кредит у вигляді дебіторської заборгованості (табл. 2.8). Адже, з одного боку необхідно збільшувати обсяг реалізації продукції, а з іншого – забезпечувати ліквідність та платоспроможність підприємства.

Таблиця 2.8 – Динаміка дебіторської заборгованості підприємства у розрізі строків погашення, тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2016	2017	2018	2017 від 2016		2018 від 2017	
				абсол. знач.	в %	абсол. знач.	в %
до 30 днів	224218	207099	184492	-17 119	-8	-22 607	-11
31- 60 днів	168465	216584	135362	48 119	29	-81 222	-38
61 -90 днів	112045	186741	102069	74 696	67	-84 672	-45
більше 90 днів	53941	84016	60547	30 075	56	-23 469	-28
Загальний обсяг	558669	694440	482470	135 771	24	-211 970	-31

У 2017 р. в порівнянні з 2016 р. спостерігаємо збільшення обсягу дебіторської товарної заборгованості на період 31-60 днів на 29%, 61-90 днів – на 67 %, більше 90 днів – на 56%, у той час як обсяг заборгованості на період до 30 днів зменшився на 8%. Таку тенденцію пояснюємо тим, що знижується здатність підприємств партнерів швидко розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Зрозуміло, що менший період кредитування несе в собі менший кредитний ризик, адже легше передбачити фінансовий стан контрагента, проте збільшувати

обсяг найбільш короткострокової дебіторської заборгованості не було можливим. У 2018 р. в порівнянні з 2017 р. зменшились всі види дебіторської заборгованості, найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість строком до 30 днів, яка швидко погашається клієнтами підприємства.

Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю включає в себе розрахунок та характеристику значної кількості показників, що в сукупності дають уявлення про додатковий приріст рентабельності та прибутковості підприємства. Важливе значення для оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю має не лише обсяг останньої, а її співвідношення з кредиторською заборгованістю. В таблиці 2.9. узагальнено показники оборотності заборгованості дебіторів.

Таблиця 2.9 – Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю

Показники	Роки			Відхилення			
	2016	2017	2018	2017 від 2016		2018 від 2017	
				абсол. знач.	в %	абсол. знач.	в %
1. Коефіцієнт оборотності активів	0,74	0,72	0,55	-0,02	-2,70	-0,17	-23,61
2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,9	6,4	4,3	-5,5	-46,2	-2,1	-32,8
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,2	5,2	5,3	-1,0	-16,1	0,1	1,9
4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	57,9	69,2	68,3	11,3	19,5	-0,9	-1,3
5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	30,2	56,3	83,8	26,1	86,4	27,5	48,8
6. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	0,5	0,8	1,2	0,3	60,0	0,4	50,0

Як видно з наведених в таблиці 2.8 даних, коефіцієнт оборотності активів за 2018 р. в порівнянні з 2017 р. зменшився з 0,72 до 0,55, що є негативним в

діяльності підприємства, оскільки зменшилась частка чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, що були інвестовані в активи.

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є важливим елементом контролю за раціональним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства з огляду на дотримання стабільності його фінансового стану та поступального розвитку підприємства. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською завжди створює загрозу фінансовій стійкості підприємств і призводить до необхідності залучення додаткових джерел фінансування.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості значно знизився за досліджуваний період (з 11,9 в 2016 р. до 6,4 в 2017 р. та до 4,3 в 2018 р.). При цьому значно зріс строк погашення кредиторської заборгованості (з 30,2 в 2016 р. до 56,3 в 2017 р. та до 83,8 в 2018 р.), що є негативною тенденцією в діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. з 6,2 до 5,2, в 2018 р. залишився 5,3. Строк погашення дебіторської заборгованості збільшився 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 11,3 дні, а в 2018 р. зменшився на 0,9. Отже, в 2018 р. значення цих показників покращилося в порівнянні із попереднім періодом.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості в 2016-2017 р.р. був значно нижчим нормативного значення (1,5-2) і складав 0,5 в 2016 р. та 0,8 в 2017 р. В 2018 р. ситуація покращилась, і значення коефіцієнта зросло до 1,2. Нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше, ніж у два рази, але не менше, ніж в 1,5 рази.

У процесі аналізу рекомендується порівняти суми дебіторської та кредиторської заборгованості. В результаті може бути виявлено: а) збільшення або зменшення дебіторської заборгованості, б) збільшення або зменшення кредиторської заборгованості. Для того, щоб дати чітку відповідь на вплив дебіторської заборгованості на поточну ліквідність та платоспроможність –

порівняємо виявлені показники із оборотністю кредиторської заборгованості. Як бачимо оборотність кредиторської заборгованості була значно швидшою, ніж дебіторської, що створювало необхідність додаткового залучення коштів для фінансування оборотних активів та створювало тимчасові касові розриви.

Для того, щоб оцінити практичний вплив комерційного кредитування на фінансовий результат, порівняємо прибуток та втрати підприємства за різних умов реалізації продукції (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Порівняльний аналіз умов реалізації продукції та послуг

Показники	Надання знижки за негайний розрахунок	Надання комерційного кредиту
Умови оплати	Передоплата, знижка 3,5 %	Відстрочка 30 днів
Індекс цін, (1,2 % в місяць)	-	1,012
Коефіцієнт падіння покупної спроможності грошей	-	0,988
Втрати від інфляції з кожної 1000 грн.	-	12
Втрати від надання знижок з кожної 1000 грн.	35	-
Результат від знижок та втрат від інфляції з 1000 грн.	35	12
Оплата процентів за банківський кредит (21 % річних)	-	17,5
Дохід від альтернативних вкладів (при рентабельності 28,1 % в 2018 році) з урахуванням інфляції	30,27	-
Результат від знижок та втрат від інфляції та вигоди від альтернативних вкладів з кожної 1000 грн.	4,73	29,5

Проаналізуємо можливість надання знижок при передоплаті та наданні відстрочки платежу в 30 днів і використанні короткострокових кредитів банків. Як показали розрахунки (таблиця 2.11) , підприємство зобов'язане компенсувати збільшення дебіторської заборгованості при інфляції та без надання знижок за рахунок короткострокових кредитів банку ті відстрочки платежу, що не менше

30 днів. При таких умовах підприємство втрачає більше грошових коштів – 29,5 гривень, ніж з урахуванням альтернативного вкладення та інфляції при наданні знижок дебіторам за терміновість розрахунків (4,73 грн.). Тобто за умови можливості вибору підприємством, необхідно обирати перший варіант, тобто продавати продукцію та реалізовувати послуги із знижкою у розмірі 3,5 %, ніж надавати комерційний кредит. У той же час потрібно врахувати, що контрагент не завжди здатен розплатитися за своїми зобов'язаннями, а тому потрібно шукати компромісне рішення, яке передбачає надання комерційних кредитів.

Таблиця 2.11 – Аналіз ефективності комерційного кредитування

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, +/-		Відхилення, %	
				2017 до 2016	2018 до 2017	2017 до 2016	2018 до 2017
Додатковий прибуток підприємства, отриманий у результаті збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок наданого кредиту, тис.грн.	19807	18542	38564	-1265,8	20022,0	-6,39	107,98
Поточні витрати на кредитування, тис.грн.	339	461	492	122,6	30,9	36,19	6,69
Сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу, тис.грн.	0	0	0	0,0	0,0	-	-
Ефект, отриманий від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, тис.грн.	19469	18080	38071	-1388,4	19991,2	-7,13	110,57
Середній залишок дебіторської заборгованості, тис.грн.	3449	1606	5117	-1843,0	3511,0	-53,44	218,62
Коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість	5,64	11,26	7,44	5,6	-3,8	99,44	-33,91

Проведемо загальну оцінку ефективності комерційного кредитування ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» та визначимо, як цей процес впливає на прибутковість (табл. 2.11). Враховуючи роль дебіторської

заборгованості у оборотних активах ми визначили приблизний обсяг додаткового чистого доходу підприємства, що отриманий у результаті збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок наданого кредиту. У 2016 році цей обсяг був на рівні 19807 тис.грн., у 2017 р. дещо знизився на 6,39 %, а у 2018 р. зріс на 107,98. Звичайно, важливо врахувати фінансові втрати, пов'язані з такими діями – обсяг втрат від реалізації кредитних ризиків прямує до нуля, в той час як обсяг витрат на кредитування коливається та залишається на стабільному і незначному рівні. Тому ефект, отриманий від інвестування коштів у дебіторську заборгованість – значний. Так, у 2016 р. на кожну гривню дебіторської заборгованості припадає додатковий валовий прибуток у розмірі 5,64 гривень. У 2017 р. спостерігається збільшення показника на 99,44 %, а у 2018 р. – зниження на третину, проте загалом протягом досліджуваного періоду значення показника зросло до 7,44 гривень на кожну гривню інвестованих коштів.

Висновок до розділу 2

Проведений аналіз свідчить про значне погіршення фінансово-економічного стану ПрАТ "Вінницький олійножировий комбінат" за 2016-2018 р.р. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг у 2018 р. склав 2541681 тис. грн., що нижче за показник 2017 р. на 30%, тоді як в 2017 р. спостерігався незначний приріст виручки від реалізації продукції на 132472 тис.грн. (4%). Результатом негативних змін в діяльності підприємства стало різке погіршення його фінансового результату: в 2016 р. підприємство отримало прибуток в розмірі 387 тис.грн., а в 2017 р. – збиток в розмірі 72667 тис.грн. (погіршення на 73054 тис.грн. або 18877%). Чистий фінансовий результат за 2018 р. – збиток 97 084 тис.грн. (збиток зріс порівняно з минулим роком на 24417 тис.грн. або на 33,6%). Вважаємо, що значне погіршення наведених показників пов'язане, перш за все, із скороченням обсягів виробництва і

реалізації продукції через погіршення економічної та політичної ситуації в країні, скорочення споживання продукції на внутрішньому ринку.

Було проаналізовано як внутрішні, так і зовнішні фактори, що можуть впливати на обсяг дебіторської заборгованості та встановлено, що загалом зовнішні чинники стимулювали накопичення обсягу дебіторської заборгованості, зокрема погіршення її вікової структури. Погіршення загального економічного та фінансового становища в країні, сповільнення темпів кредитування юридичних осіб, проблеми із ліквідністю та платоспроможністю призвело до нагромадження у більшості підприємств значної суми наданих комерційних кредитів.

Підприємство скоротило в 2018 р. обсяг дебіторської заборгованості на 30% в порівнянні з 2017 р. Основну частину дебіторської заборгованості підприємства займає заборгованість за товари, роботи та послуги, в той час як інші елементи слабо впливають на фінансовий стан компанії. Щодо структури заборгованості у розрізі термінів надання, то під час кризи зростає частка кредитування покупців на період 61-90 днів та на період 90 днів і більше. Також необхідно зауважити, що портфель по дебіторській заборгованості у підприємства є диверсифікований, що зменшує загальний ризик неплатежів підприємства. Загалом же існує чітка взаємозалежність між обсягом комерційного кредитування та обсягом реалізації продукції і із збільшенням першого – зростає останній. Загалом на кінець досліджуваного періоду кожна гривня, що інвестована у дебіторську заборгованість генерувала 7,44 гривні валового прибутку. Як було виявлено, надання знижки у розмірі 3,5 % за негайний розрахунок за послугами є більш прибутковим для товариства, проте процес взаємодії з клієнтами є складним, а тому необхідно шукати компромісні рішення.

3 НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Планування параметрів дебіторської заборгованості для створення передумов підвищення прибутковості за прийняттого рівня ризику втрати ліквідності підприємства

З метою проведення ефективної політики управління коштами у розрахунках необхідно наперед здійснити планування основних параметрів дебіторської заборгованості на наступний рік. З цією метою необхідно враховувати як зміну показників прибутковості підприємства внаслідок таких дій, так і зміну стану ліквідності підприємства.

Використовуючи методологічний апарат, обґрунтований у першому розділі, проведемо планування обсягу, структури та якісного складу дебіторської заборгованості на наступний рік.

Проведемо формування системи кредитних умов для визначення оптимального розміру величини оборотного капіталу, що спрямовується в дебіторську заборгованість. Спочатку визначається оптимальний строк надання кредитів. При виборі агресивної кредитної політики має місце такий спосіб визначення строку надання кредитів – це сума середнього періоду надання кредиту покупцям та середнього періоду прострочених платежів по наданим кредитам. У попередньому розділі ми дослідили, що у протягом 2018 року ситуація нормалізувалася, а тому обсяг простроченої дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду дорівнював нулю. Щодо середнього періоду надання кредиту, то, на нашу думку, оптимальним буде період близько 35 днів – це менше, ніж протягом попереднього року і в той же час дебітори матимуть достатньо часу для розрахунків за зобов'язаннями.

Відповідно обсяг можливої суми оборотного капіталу, спрямованої в дебіторську заборгованість визначається як співвідношення добутку запланованого обсягу реалізації послуг з відстроченням платежу, коефіцієнт співвідношення повної собівартості та ціни, період надання комерційного кредиту до 360 днів.

Тобто у 2019 році оптимальною сумою для відволікання буде:
 $(453375 * 0,9497 * 35) / 360 = 41287,56$ тис.грн.

де 453375 тис.грн. – це пропорційна частина обсягу реалізації продукції за рахунок надання комерційних кредитів значенню показника 2018 р.

0,9497 – це обсяг витрат, закладених у кожній гривні реалізованих послуг у 2018 р.

35 – обраний вище оптимальний період надання комерційного кредиту.

Відповідно за таких умов обсяг дебіторської заборгованості повинен становити 41287,56 тис.грн.

Середній розмір надання кредиту на одну угоду становитиме 453375 / кількість угод (в середньому близько 120 штук). Тобто на одну угоду припадає 3778,1 тис.грн., що є значним показником, який пов'язаний із значною вартістю послуг підприємства.

Оптимальна вартість кредиту на наступний рік визначається з урахуванням ставки банківського кредиту, адже підприємству доведеться залучати додаткові кошти у випадку надання значних обсягів комерційних кредитів.

$$\text{Вартість} = 23\% * (35 - 10) / 365 = 1,575 \%$$

Обґрунтуємо використані показники. 23 % - це ставка за користування кредитними ресурсами підприємства. 35 – період надання кредитів, визначений вище. 10 – це середній термін дії знижки за договором комерційного кредитування. Відповідно вартість комерційного кредиту за визначених умов повинна становити 1,575 % - це оптимальний показник як для клієнта, так і для підприємства, адже з однієї сторони товариство не втрачатиме кошти через необхідність здійснювати фінансові витрати на виплату процентів через необхідність залучати банківські кредити, а з іншої – такий рівень оплати буде прийнятним для позичальника, тобто клієнта.

Щодо умов страхування дебіторської заборгованості на наступний рік, то ми пропонуємо використовувати гарантії банку, поручительства та заставу. Це дозволить бути впевненими у поверненні коштів та дозволить мінімізувати можливі фінансові втрати.

Також важливо розробити систему штрафів у випадку прострочення заборгованості (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Шкала штрафних санкцій в залежності рівня кредитоспроможності покупців, %

Кредитний рейтинг	Кількість прострочених днів				
	0 днів	До 30 днів	Від 30 до 60 днів	Від 60 до 90 днів	Більше 90 днів
А	0	0	0	0	0
Б	0	1,89	3,78	5,67	23
В	0	1,99	3,88	5,77	23,1
Г	0	2,09	3,98	5,87	23,2
Д	0	2,19	4,08	5,97	23,3

У першому розділі ми розглянули існуючі класифікації позичальників-дебіторів та пропонуємо на основі одної з таких класифікацій розробити систему штрафів за прострочення повернення коштів. Також ми вказували, що на наступний рік не планується прострочена заборгованість, адже економічна ситуація стабілізується. У той же час, для підвищення мотивації для дебіторів щодо вчасної виплати заборгованості, ми пропонуємо у договорах прописувати наступну систему штрафів за прострочення повернення коштів. Клієнти групи А є надзвичайно важливими для підприємства, а їх фінансова дисципліна знаходиться на високому рівні, а тому ситуації прострочення виплат є малоімовірними. Тому для збереження хороших стосунків, до цієї групи не варто застосовувати штрафів. Щодо групи Б – то запропоновані штрафи не мають дискримінаційного характеру та введені лише для того, щоб покрити збитки товариства, пов'язані із отримання банківського кредиту. Щодо інших груп позичальників – то до них активно застосовуються штрафи, які перевищуватимуться ставку банківського кредиту за аналогічний період. Проте,

такий захід має превентивний характер і прострочена заборгованість не запланована на 2019 р.

На основі запропонованої політики управління дебіторською заборгованістю в таблиці 3.2 деталізовано конкретні умови для груп дебіторів на основі класифікації, що використовувалася при розробці штрафних санкцій.

Таблиця 3.2 – Диференціація умов комерційного кредитування дебіторів

Умови надання комерційного кредиту	Агресивна політика кредитування
Строк надання кредиту відповідно рівня кредитоспроможності покупців, дні	
А	$35*100/100=35$
Б	$35*(80+20)/100=35$
В	$35*80/100=28$
Г	$35*0/100=0$
Д	0
Розмір надання кредиту у відповідності з рівнем кредитоспроможності покупців, тис.грн.	
А	$453*100/100*107,3/100=486$
Б	$377,81*100/100*107,3/100=405,4$
В	$27*100/100*107,3/100=28,97$
Г	$27*0/100*107,3/100=0$
Д	0
Вартість кредиту, %	
А	$23*(35-10)/360=1,597$
Б	$23*(35-10)/360=1,597$
В	$23*(28-10)/360=1,15$
Г	$23*(0-10)/360=-$
Д	0
Умови страхування відповідно рівня кредитоспроможності покупців	
А	-
Б	Гарантія банку
В	Гарантія банку, поручництво
Г	Гарантія банку, поручництво, застава
Д	Відсутня відстрочка платежу

Як бачимо з таблиці 3.2, таким групам, як Г та Д надання дебіторської заборгованості не заплановане, адже у 2019 роках обсяг некерованої заборгованості не заплановано. Саме цей показник і є основним при розрахунку

обсягу надання комерційних кредитів для дебіторів групи Г, в той час співпраця з групою Д не вигідна для підприємства.

Щодо інших груп дебіторів, то для них умови співпраці були розроблені наступним чином. Строк надання кредитів для групи В визначався з урахуванням дебіторської заборгованості високого рівня керованості, який у свою чергу становитиме близько 80 %, в той час як 20 % - це заборгованість середнього рівня керованості. Тому термін надання коштів для групи В – 28 днів, в той час як для груп А та Б – 35 днів.

Розмір надання комерційного кредиту в залежності від груп враховує такі показники, як максимальний, середній та мінімальний розмір дебіторської заборгованості у попередньому періоді. Показник індексується на коефіцієнт інфляції. У 2018 р. найбільший обсяг комерційного кредиту становив 453 тис.грн. Відповідно враховуючи цей показник та інфляцію – оптимальний розмір кредитів для групи А становить 486 тис.грн. Враховуючи середній розмір кредитів у 2018 р. рекомендуємо для групи Б надавати комерційні кредити у розмірі 405,4 тис.грн. на угоду.

Щодо середньої вартості за кредит, то більш дешеві ставки для клієнтів групи В пов'язані із тим, що термін надання комерційного кредиту для цієї групи є нижчим, ніж для інших груп. Тому якщо націнка на послуги за надання комерційного кредиту для груп А та Б становитиме 1,597 %, то для групи В – лише 1,15 %. Ми не зважували цей показник на рівень ризику, адже як було заплановано – обсяг простроченої заборгованості, а відповідно і втрат у 2019 році буде нульовим. Також до групи В відносяться дебітори, що не схильні до затримки розрахунків.

Щодо розроблених умов страхування комерційних кредитів, то заборгованість дебіторів групи А не потребує страхування. Заборгованість дебіторів групи Б може бути забезпечена гарантією банку, а заборгованість групи В – гарантією банку або поручительством.

Окрім самої розробки умов кредитування важливо запланувати джерела фінансування заборгованості. У розділі 2 було виявлено дисбаланс у

співвідношенні кредиторської та дебіторської заборгованості. Запропоновано агресивну модель фінансування підприємства та дебіторської заборгованості зокрема. Агресивний підхід полягає в мінімізації усіх форм страхових резервів за окремими видами оборотних активів. При відсутності проблем у ході операційної діяльності він забезпечує найбільший рівень ефективності їх використання. Проте будь-які непередбачувані ситуації в ході операційної діяльності призводять до суттєвих фінансових втрат через скорочення обсягу виробництва та реалізації продукції.

Агресивна модель фінансування поточних активів полягає в тому, що довгострокові пасиви є джерелом покриття необоротних активів та постійної частини поточних активів, тобто їх мінімуму, який необхідний для здійснення господарської діяльності. При цьому змінна частина поточних активів в повному обсязі покривається короткостроковою кредиторською заборгованістю. З позиції ліквідності ця стратегія також є ризикованою, оскільки в практичній діяльності обмежуватися лише мінімумом на поточних активів неможливо. Схематично модель агресивної політики наведено на рисунку 3.1.

Довгострокові пасиви → необоротні активи + постійна частина оборотних активів
Чистий оборотний капітал → постійна частина оборотних активів.

Рисунок 3.1 – Агресивна політика управління оборотними активами

Отже, розроблено детальні умови комерційного кредитування для різних груп позичальників і в кінцевому результаті отримано модель, згідно якої підприємство співпрацюватиме лише з групами А, Б та В. Обсяг дебіторської заборгованості у 2019 р. зменшиться при зростанні обсягу реалізації товарів і послуг. Середня тривалість обороту становитиме 35 днів для груп А та Б та 28 днів для групи В. Запропоновано систему штрафів для стимулювання дебіторів своєчасно сплачувати свої зобов'язання. Також модель фінансування дебіторів

сформована на основі принципу збалансованості, а тому дебіторська заборгованість кредитується за рахунок кредиторської, тобто кошти підприємства, як це було протягом 2016-2018 р.р. не відволікаються. Оцінка результатів пропозиції свідчать про зниження ліквідності при збільшенні рентабельності капіталу акціонерів, тобто такі заходи є ефективними.

3.2 Обґрунтування доцільності впровадження нових форм рефінансування дебіторської заборгованості для ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

Вибір форми рефінансування дебіторської заборгованості є ефективними у випадку нагромадження простроченої дебіторської заборгованості, а також необхідності негайно отримати кошти, при відсутності іншого забезпечення під заставу. Тому у поточній економічній ситуації та для даного підприємства така пропозиції є неактуальними. Проте судячи з різних думок науковців про подальший розвиток економічних явищ у світовій економіці, може виникнути ситуація, коли планові показники демонструють значне відхилення, виникає прострочена дебіторська заборгованість та зростає рівень ризикованості операцій комерційного кредитування. В таких умовах вкрай важливо визначити доцільність використання інструментів рефінансування заборгованості. Адже, на наше переконання, план реалізації політики управління дебіторською заборгованістю буде неповним без передбаченої сукупності дій на випадок найбільш критичного розвитку ситуації.

Тому важливо здійснити кількісне моделювання впливу рефінансування на фінансовий стан підприємства. Проаналізувавши значну кількість факторів ми дійшли висновку, що найбільш чітко можна описати вплив обсягу дебіторської заборгованості на рівень поточних зобов'язань.

Було визначено, що підприємство не має довгострокових боргових вимог, а тому ми змоделюємо вплив боргових вимог, тобто дебіторської заборгованості на короткострокове фінансування підприємства. Використовуючи кореляційно-

регресивне моделювання можна визначити вплив боргових вимог на поточне фінансування підприємства.

Зважаючи на особливості підприємства у якості вихідної змінної Y_1 приймаємо поточні зобов'язання. В якості вхідних змінних X_1 – боргові вимоги, які можна рефінансувати, тобто обсяг дебіторської заборгованості, що узагальнено в таблиці 3.3.

Модель 1 залежності обсягів поточних зобов'язань відносно боргових вимог розглянемо у такому вигляді:

$$Y_i = B_0 + B_1 * X_{1i} + U_i \quad (3.1)$$

де $i=1, \dots, n$; $n = 12$,

B_0 - середнє значення Y , якщо кожна незалежна перемінна дорівнює 0;

B_1 - параметр регресії,

X_{1i} – боргові вимоги,

U_i – випадкова складова, $i=1, \dots, n$.

Таблиця 3.3 – Поточні зобов'язання товариства підприємства протягом 2016-2018 рр., тис. грн.

Період	Поточні зобов'язання, Y_1
I квартал 2016	223064
II квартал 2016	185173
III квартал 2016	230311
VI квартал 2016	270653
I квартал 2017	231447
II квартал 2017	176063
III квартал 2017	131142
VI квартал 2017	77712
I квартал 2018	180395
II квартал 2018	223441
III квартал 2018	289823
VI квартал 2018	317241

Сума поточних зобов'язань значно коливалась протягом досліджуваного періоду. Фактори, що призвели до такої тенденції були виявлені та детально проаналізовані у попередньому розділі.

Таблиця 3.4 – Боргові вимоги, які можуть бути рефінансовані протягом 2016 – 2018 рр., тис. грн.

Період	Боргові вимоги, Х1
I квартал 2016	289417
II квартал 2016	253135
III квартал 2016	297126
VI квартал 2016	344951
I квартал 2017	364214
II квартал 2017	331322
III квартал 2017	246846
VI квартал 2017	160632
I квартал 2018	315718
II квартал 2018	384332
III квартал 2018	473241
VI квартал 2018	511752

Статистичні дані використовуємо з річних звітів підприємства. Розрахунок параметрів регресії проводимо за допомогою Microsoft Excel, функція регресія. Результати представлені у табл. 3.5

Таблиця 3.5 – Підсумкова таблиця регресії Моделі 1

Регресійна статистика					
Численний R		0,895214			
R-квадрат		0,801408			
Нормований R-квадрат		0,781549			
Стандартна похибка		312,13			
Спостереження		12			
Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	1	3931545	3931545	40,35452	8,32E-05
Залишок	10	974251,5	97425,15		
Всього	11	4905797			

Знаходження параметрів рівняння регресії дозволяє перейти до аналізу тісноти та значимості зв'язку змінних у регресійних моделях. У поняття «тіснота зв'язку» (щільність) вкладається оцінка впливу незалежної змінної на залежну змінну. Під терміном «значимість зв'язку» (істотність) розуміють оцінку відхилення вибірових змінних від своїх значень у генеральній сукупності спостережень за допомогою статистичних критеріїв

Якість побудованої моделі в цілому оцінюється коефіцієнтом детермінації. Значення коефіцієнта детермінації (Multiple R = 89 %) свідчить про адекватність моделі, тобто існує досить тісний зв'язок між досліджуваними факторами. Значення коефіцієнту детермінації лежить у межах від 0 до 1. Для Моделі 1 $R^2 = 0,80$. Це гарне значення, яке показує, що побудована регресія пояснює більше 80 % розкиду значень змінної поточних зобов'язань відносно середнього.

Значущість рівняння чисельної регресії в цілому оцінюється за допомогою F-критерія Фішера. В даному випадку для перевірки гіпотези, яка стверджує, що між залежною змінною поточні зобов'язання та залежних змінних немає лінійної залежності, тобто $H_0 = 0$, проти альтернативи H_1 не дорівнює 0. В нашому випадку ми маємо значення $F = 40$, рівень значущості $p = 0,00005$, яке показує, що побудована модель значима.

В табл. 3.6 представлено результати розрахунків параметрів регресії моделі 1.

Таблиця 3.6 – Результати розрахунків параметрів регресії Моделі 1

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення
Y-перетинання	59,35569	335,3453	0,176999	8,63E-04
Боргові вимоги X 1	0,619878	0,09758	6,352521	8,32E-05

Значення P дорівнює 8,63E-04, а повинно бути менше 0,05. Це означає, що H_0 значення критерію Ст'юдента для моделі залежності між обсягом оборотних коштів з поточними зобов'язаннями та борговими вимогами становить 6,3, тому

можна стверджувати, що модель є статистично вагомою. На рисунку 3.2 представлено вихідні дані та лінія регресії для Моделі 1.

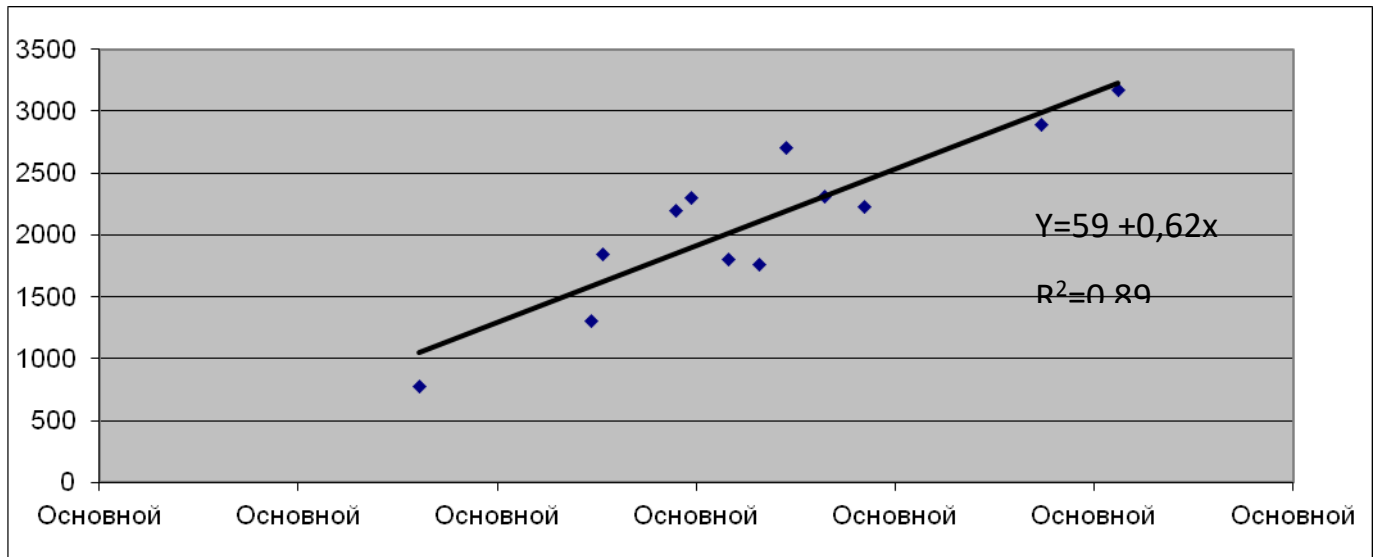


Рисунок 3.2 – Вихідні дані та лінія регресії для Моделі 1

В результаті розрахунків встановлено, що між поточними зобов'язаннями та борговими вимогами існує залежність, що описується економетричною моделлю виду :

$$\hat{Y} = 59 + 0,61 * X_1 \quad (3.2)$$

Модель кількісно описує зв'язок, обсягу поточних зобов'язань підприємства й боргових вимог. Параметр $B_1 = 0,61$ характеризує граничний розмір боргових вимог та вплив її на поточні зобов'язання. Якщо розмір боргових вимог збільшиться на 1000 грн., то поточні зобов'язання підприємства зростуть на 610 грн. Модель залежності між обсягом поточних зобов'язань та борговими вимогами дасть змогу керівництву підприємства спрогнозувати розмір поточних зобов'язань в залежності від зміни розміру боргових вимог.

Отже, змодельовавши вплив боргових вимог на фінансування підприємства, ми можемо визначити вплив операцій рефінансування на це підприємство. Якщо була б ситуація, коли загальна ліквідність є гранично низькою, а тому підприємство не може додатково надавати комерційні кредити.

Лише за умови вивільнення значних коштів підприємство може дозволити надавати товари з відстрочкою платежу, адже на кожну 1000 гривень наданих у борг підприємство повинне залучити 610 гривень поточних зобов'язань, що негативно впливає на його ліквідність. Щодо рефінансування, то воно теж не є доцільним, адже показники ефективності використання оборотних активів є достатньо високими, тобто підприємство не потребує додаткових коштів, а тим більше ціною певних втрат. Рефінансування буде доцільним, якщо ситуація на підприємстві буде погіршуватись і показники ліквідності будуть знижуватись. У такому випадку доцільно рефінансувати дебіторську заборгованість, адже підприємство зекономить кошти на витратах на сплату відсотків за поточними зобов'язаннями, які необхідно залучити. В нашому випадку середня боргова вимога буде погашена через 35 днів, тобто за такої умови краще рефінансувати борг з втратою 20 %, ніж залучати банківський кредит під такий же процент. Сутність цього рівняння наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Гіпотетична ситуація погіршення фінансового стану підприємства

Показники	Варіант 1	Варіант 2
Обсяг оборотних коштів	1000	1050
Грошові кошти	0	50
з них обсяг керованої дебіторської заборгованості	200	200
обсяг некерованої дебіторської заборгованості	100	0
Обсяг поточних зобов'язань	1010	969
Ліквідність, %	99,01	108,36

Припустимо, підприємство, маючи недостатній обсяг ліквідності для того, щоб відповідати за своїми зобов'язаннями продає 100 грн. некерованої заборгованості колекторській компанії за ціною 50 % від суми. Відповідно, згідно даних складеного економетричного рівняння обсяг поточних зобов'язань зменшиться на 61 грн. Суть такої залежності полягає в тому, що при збільшенні обсягів дебіторської заборгованості необхідно шукати ресурси для її

фінансування. А тому при зменшенні обсягу дебіторської заборгованості – зменшується пасив балансу. Відповідно отримавши грошові кошти у розмірі 50 грн. у зв'язку із продажем колекторській компанії дебіторської заборгованості – підприємство може відповідати за своїми боргами, якщо це було метою здійснення рефінансування.

Також може виникнути інша ситуація – коли підприємство рефінансує заборгованість шляхом використання факторингу, тоді обсяг поточних зобов'язань залишиться на попередньому рівні, адже виникне заборгованість за кредитом банку, проте підприємство отримає високоліквідний грошовий актив, який може бути спрямований на покриття зобов'язань.

Отже, ми виявили, що обсяг поточних зобов'язань значною мірою залежить від обсягу дебіторської заборгованості, а тому така залежність може бути використана при розрахунку ефекту рефінансування заборгованості. Так механізм продажу заборгованості призведе до підвищення загальної ліквідності, в той час як факторинг – веде до покращення абсолютної ліквідності підприємства.

3.3 Удосконалення системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства

У першому розділі було зазначено, що існують різні моделі оцінки управління дебіторською заборгованістю. В цілому такі системи ефективні та чітко вказують на якість зобов'язань перед підприємством. У той же час особливим етапом є процес оцінки дебітора, що відбувається перед тим, як прийняти рішення про надання комерційного кредиту.

Процес оцінки дебітора є одним з найважливіших, адже, як зазначалось у першому підрозділі третього розділу, умови кредитування залежатимуть від віднесення покупця до категорії А, Б, В, Г та Д. В залежності від типу позичальника ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» надаватиме комерційний кредит на різний період часу, з різною націнкою, з різним типом

забезпечення тощо. Тому цей етап є ключовий в системі внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю, оскільки його ефективне проведення приводить до скорочення витрат на управління дебіторською заборгованістю у майбутньому.

Тому ми пропонуємо розробити детальну систему показників, які аналітик може використовувати при надходженні запиту від покупця на надання комерційному кредиту.

Оскільки нами було обрано тип політики управління дебіторською заборгованістю агресивний, то при оцінці використовуватимемо такі джерела інформації, як фінансова звітність суб'єкта господарювання, інформація, що надана самим суб'єктом господарювання та історія співпраці з суб'єктом господарювання.

Систему показників пропонуємо побудувати за прикладом банківської системи показників, що використовується при оцінці кредитоспроможності позичальника. Зокрема сюди повинні включатися показники ліквідності, фінансової стійкості, фінансово-економічної діяльності, які розглядаються в динаміці, рентабельності, оборотів за рахунками, історії співпраці з покупцем, об'єктивні фактори діяльності клієнта, рівень менеджменту на підприємстві клієнта, специфіка діяльності клієнта, додаткові юридичні фактори тощо.

Окрім визначення групи, до якої доцільно віднести клієнта, така система показників дозволить створити просту та зрозумілу автоматичну програму, яка визначатиме кредитоспроможність покупця на основі наявних даних та нової інформації, наприклад, оновленої фінансової звітності. Тобто тут спостерігається ефект покращення управління дебіторською заборгованістю як з точки зору якості боргів, адже імовірність повернення зростає, так і з точки зору скорочення часу на здійснення управління дебіторською заборгованістю. Запропонована система показників на прикладі ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» наведено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Рекомендовані показники фінансового стану для визначення кредитоспроможності дебіторів підприємства

Найменування показника	Значення	Нормативне значення	Бали
I. Показники фінансового стану			
1.1. Показники ліквідності			
1. Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	0,06	$КЛ1 < 0,1 = 0$ балів; $0,1 < КЛ1 < 0,2 = 50$ балів; $КЛ1 > 0,2 = 75$ балів	0
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,72	$КЛ2 < 0,2 = 0$; $0,25 < КЛ2 < 0,5 = 50$; $0,5 < КЛ2 < 0,75 = 75$; $КЛ2 > 0,75 = 100$	100
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	1,72	$КЛЗ < 1 = 0$; $1 < КЛЗ < 1,5 = 25$; $1,5 < КЛЗ < 2,0 = 50$; $КЛЗ > 2,0 = 75$	50
1.2. Показники фінансової стійкості			
1. Коефіцієнт автономії	0,51	$Кн < 0,1 = 0$; $0,1 < Кн < 0,5 = 5$; $0,5 < Кн < 1,0 = 50$	50
2. Коефіцієнт незалежності	1,157	$Кс > 1,5 = 0$; $1 < Кс < 1,5 = 25$; $0,5 < Кс < 1,0 = 50$; $0 < Кс < 0,5 = 75$	25
3. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,42	$Кo < 0,1 = 0$; $0,1 < Кo < 0,25 = 25$; $0,25 < Кo < 0,5 = 50$; $Кo > 0,5 = 75$	50
4. Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,69	$Км < 0,25 = 25$; $0,25 < Км < 0,5 = 50$; $Км > 0,5 = 75$	75
1.3. Показники фінансово-економічної діяльності, які розглядаються в динаміці			
1. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,1	Зменшення = 0 Збільшення = - 25	-25

Перш за все ми пропонуємо розраховувати показники фінансового стану, такі як показники ліквідності та фінансової стійкості. Ця група показників дозволяє визначити спроможність підприємства відповідати за своїми зобов'язання, тобто є основною при аналізі дебіторів (табл. 3.9).

Щодо показників рентабельності, то ця група показників повинна розраховуватися для того, щоб визначити, яка імовірність повернення коштів підприємства у середньостроковій перспективі. Якщо дебітор рентабельний – то існує висока імовірність того, що не виникне проблем із поверненням коштів, а тому рентабельному підприємству доцільно присвоювати високий бал за результатом аналізу.

Таблиця 3.9 – Рекомендовані показники рентабельності для цілей визначення кредитоспроможності дебіторів

Найменування показника	Значення	Нормативне значення	Бали
II. Показники рентабельності			
2.1. Рентабельність активів	-47,24%	Збільшення	-25
2.2. Рентабельність продаж	-19,93%	Збільшення	-25
2.3. Коефіцієнт оборотності активів	-34,11	Збільшення	-25
2.4. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	0	Збільшення	0
2.5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	208	Збільшення	25
2.6. Коефіцієнт валового прибутку	59	Збільшення	25
2.7. Коефіцієнт якості дебіторської заборгованості	100	Збільшення	25
2.8. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0	Збільшення	0
2.9. Коефіцієнт собівартості	-3,56	Зменшення	-25

Таблиця 3.10 – Рекомендовані показники оборотності та історії співпраці для цілей визначення кредитоспроможності дебіторів

Найменування показника	Значення	Нормативне значення	Бали
III. Обороти за рахунками			
1. Оборот по розрахунках клієнта (в тис. грн)	>10 000	>10 000 = 100; 5000-9999=75; 1000 - 4999=50; 0 - 1000 = 25	100
2. Динаміка середньомісячних оборотів по розрахунках	Збільшення	Збільшення	50
3. Наявність інших постачальників продукції	Не має	Не має	50
II. Історія співпраці			
1. Наявність погашених комерційних кредитів розглядається за останні 3 роки	Кредит був погашені своєчасно	Комерційними кредитами не користувався = 0	50
2. Наявність діючих комерційних кредитів	немає	Значний обсяг комерційних кредитів = -25; є один комерційних кредит = -10	0

Група оборотності та історії співпраці враховує власне важливість дебітора для підприємства та інтенсивність його взаємодії з ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» (табл.3.10). В таблиці 3.11 наведено показники об'єктивних факторів для цілей визначення кредитоспроможності дебіторів

Таблиця 3.11 - Рекомендовані показники об'єктивних факторів для цілей визначення кредитоспроможності дебіторів

Найменування показника	Значення	Нормативне значення	Бали
III. Об'єктивні фактори діяльності клієнта			
1. Місцезнаходження клієнта (фактичне)	м. Київ	м. Київ та область 15, інші області України=10; СНД=5, інші =0	15
2. Термін існування підприємства	Більше 5 років	Більше 5 років = 50; 3—5 років=25; менше року = 5	50
3. Наявність контролю за поточною діяльністю клієнта:			
а) частка підприємства в статутному капіталі, %	0%		0
б) керівник клієнта (директор, фінансовий директор, заступник директора — з правом підпису платіжних документів) досвідчений	Ні	Так = 25, Ні =0	0
4. Кількість днів, що залишилася до погашення комерційного кредиту (від звітної дати, на яку проводиться оцінка)	більше 35 днів	із зменшенням періоду зростає	5
5. Специфіка діяльності клієнта.			
5.1. Сезонність діяльності	Ні	Так = -20	0
5.2. Наявність власної нерухомості, торгівельної мережі, зареєстрованої торгової марки	Так	Так = 30	30
5.3. Диверсифікований перелік клієнтів	Постійні	Постійні = 25	25
5.4. Наявність постійної валютної виручки	Ні	Так = 25, Ні =0	0
6. Рівень менеджменту:	Високий	Високий = 20, Низький = -20	20

Попередні групи показників, навіть за умови їх високих значень, не можуть гарантувати, що дебітор вчасно поверне кошти. Саме для визначення платоспроможності необхідним є аналіз історичного аспекту співпраці з клієнтом – наскільки вчасно він відповідав за своїми зобов'язаннями протягом попередніх років. Відповідно нарахування балів розроблене з врахуванням даного показника. Важливо враховувати і інші аспекти роботи дебітора – зокрема об'єктивні фактори, що не залежать від клієнта та можуть впливати на його здатність вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Для цього важливо проаналізувати сезонність його роботи, місцезнаходження, якість менеджменту, специфіку діяльності, диверсифікованість клієнтів і т.д. Відповідно при позитивному впливі фактору доцільно нараховувати додаткові бали (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 –Рекомендовані показники додаткових факторів для цілей визначення кредитоспроможності дебіторів

Найменування показника	Значення	Нормативне значення	Бали
IV. Додаткові фактори			
1. Причетність (утягнення) покупця в судові розгляди (наявність судових позовів до клієнта, можливість застосування до нього штрафних санкцій, арешт поточного рахунку тощо)	Ні	Так = -30	0
2. Участь клієнта в спільних проєктах, програмах з підприємством	Ні	Так = 20	0
3. Наявність державної підтримки клієнта	Ні	Так = 20	0
Всього балів			705

Також важливо звернути увагу на юридичні аспекти, які можуть вплинути на здатність клієнта відповідати за зобов'язаннями, що виникли внаслідок укладення договору комерційного кредитування. Так, судові позови можуть негативно вплинути на здатність вчасно погасити борг, а тому при появі такої

інформації необхідно зменшувати кількість балів клієнта, для віднесення його до правильно групи та формування оптимальних умов співпраці.

Як бачимо, для оцінки класу покупця розраховується значний перелік показників, на основі яких визначається кількість балів позичальника. Зокрема, факторами, що визначили таку тенденцію є значна ліквідність підприємства, хороша (гіпотетична) історія співпраці з підприємством, відсутність юридичних перепон та низький рівень ризикованості операцій кредитування підприємства. Підприємство можна віднести до класу А, а тому умови комерційного кредитування будуть лояльними. Загалом пропонуємо таку градацію:

- нижче -100 – клас Д;
- -100 – 100 – клас Г;
- 100 – 500 – клас В;
- 500 – 600 – клас Б;
- 600 і вище – клас А.

Висновок до розділу 3

Було проведено планування політики управління коштами у розрахунках на наступний рік. Перш за все проведено прогнозування обсягу реалізації та визначено, що в кінцевому результаті підприємство співпрацюватиме лише з групами А, Б та В. Враховуючи особливу важливість цього етапу було розроблено детальну систему показників, яка зможе як забезпечити автоматизацію процесу оцінки покупця та чітко визначити групу, до якої належить покупець. Обсяг дебіторської заборгованості у 2019 р. зменшиться, хоча обсяг реалізації послуг зросте. Середній термін обороту становитиме 35 днів для груп А та Б та 28 днів для групи В. Запропоновано систему штрафів для стимулювання дебіторів вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Також модель фінансування дебіторів сформована на основі принципу збалансованості, а тому дебіторська заборгованість кредитується за рахунок кредиторської, тобто кошти підприємства, як це було протягом 2016-2018 р.р., не відволікаються. Оцінка результатів пропозиції свідчать про зниження ліквідності при збільшенні рентабельності капіталу акціонерів, тобто такі заходи є ефективними.

Також розроблено модель, яка дозволяє спрогнозувати вплив заходів рефінансування у випадку потреби відновлення ліквідності та визначено доцільність застосування таких заходів у випадку виникнення кризових ситуацій.

ВИСНОВКИ

На основі дослідження теоретико-методологічних та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю можна зробити такі висновки:

1. Політика управління дебіторською заборгованістю є складовою частиною загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, яка спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її інкасації. Управління дебіторською заборгованістю можна розділити на два блоки: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажу, і політику управління дебіторською заборгованістю, як комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

2. Важливим етапом системи управління дебіторською заборгованістю є процес взаємодії з боржниками у випадку виникнення прострочених зобов'язань. В цьому випадку підприємство може застосувати психологічні, економічні, юридичні, фізичні заходи впливу. Обґрунтовано переваги і недоліки управління дебіторською заборгованістю за критерієм суб'єкта управління борговим навантаженням: самостійне управління та управління на основі аутсорсингу.

3. Планування дебіторської заборгованості проводиться з метою оптимізації її величини та структури, скорочення термінів погашення, а також розроблення заходів щодо мінімізації впливу інфляційних факторів. Доцільно нарощувати обсяг дебіторської заборгованості лише при зростанні операційного

прибутку. Моніторинг дебіторської заборгованості передбачає використання інтегрального показника, який дозволяє розподілити зобов'язання за класами. Також для цілей планування та подальшого формування обсягів та якості дебіторської заборгованості запропоновано використовувати систему градації контрагентів за рівнем ризикованості, виділивши їх п'ять типів – А, Б, В, Г, Д. На основі розглянутого інструментарію здійснюється планування дебіторської заборгованості відповідно до загальної стратегії розвитку підприємства та знаходиться баланс, щоб з одного боку, знизити ризик ліквідності, а з іншого – забезпечити максимальний рівень прибутковості діяльності підприємства.

4. Для дослідження практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю підприємства було проведено аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ "Вінницький олійножировий комбінат" за 2016-2018 р.р., який показав погіршення основних економічних показників. Так, чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг у 2018 р. склав 2541681 тис. грн., що нижче за показник 2017 р. на 30%, тоді як в 2017 р. спостерігався незначний приріст виручки від реалізації продукції на 132472 тис.грн. (4%). Результатом негативних змін в діяльності підприємства стало різке погіршення його фінансового результату: в 2016 р. підприємство отримало прибуток в розмірі 387 тис.грн., а в 2017 р. – збиток в розмірі 72667 тис.грн. (погіршення на 73054 тис.грн. або 18877%). Чистий фінансовий результат за 2018 р. – збиток 97 084 тис.грн. (збиток зріс порівняно з минулим роком на 24417 тис.грн. або на 33,6%). Вважаємо, що значне погіршення наведених показників пов'язане, перш за все, із скороченням обсягів виробництва і реалізації продукції через погіршення економічної та політичної ситуації в країні, скорочення споживання продукції на внутрішньому ринку.

5. Було проаналізовано як внутрішні, так і зовнішні фактори, що можуть впливати на обсяг дебіторської заборгованості та встановлено, що загалом зовнішні чинники стимулювали накопичення обсягу дебіторської заборгованості, зокрема погіршення її часової структури. Погіршення загального економічного та фінансового становища в країні, сповільнення темпів

кредитування юридичних осіб, проблеми із ліквідністю та платоспроможністю призвело до нагромадження у більшості підприємств значної суми наданих комерційних кредитів.

Підприємство скоротило в 2018 р. обсяг дебіторської заборгованості на 30% в порівнянні з 2017 р. Основну частину дебіторської заборгованості підприємства займає заборгованість за товари, роботи та послуги, в той час як інші елементи слабо впливають на фінансовий стан компанії. Щодо структури заборгованості у розрізі термінів надання, то під час кризи зростає частка кредитування покупців на період 61-90 днів та на період 90 днів і більше. Також необхідно зауважити, що портфель по дебіторській заборгованості у підприємства є диверсифікований, що зменшує загальний ризик неплатежів підприємства. Загалом же існує чітка взаємозалежність між обсягом комерційного кредитування та обсягом реалізації продукції і із збільшенням першого – зростає останній. Загалом на кінець досліджуваного періоду кожна гривня, що інвестована у дебіторську заборгованість генерувала 7,44 гривні валового прибутку. Як було виявлено, надання знижки у розмірі 3,5 % за негайний розрахунок за послугами є більш прибутковим для товариства, проте процес взаємодії з клієнтами є складним, а тому необхідно шукати компромісні рішення.

6. Бюджетування є важливим інструментом управління дебіторською заборгованістю. З метою оптимізації дебіторської заборгованості було проведено планування на наступний рік та рекомендовано підприємству дотримуватися агресивної політики управління цим видом активу. В перспективі зростатиме обсяг реалізації продукції, проте залишки дебіторської заборгованості знизяться. Відповідно середній період кредитування дебіторів знизиться до 35 днів проти 45,86, що дозволить збалансувати кредиторську та дебіторську заборгованості. Ми досягли збалансування дебіторської та кредиторської заборгованості шляхом збільшення обсягу кредиторської та скорочення – дебіторської. Щодо інших статей активів та пасивів, то в наступному році вони залишатимуться на стабільному рівні. Оцінка результатів пропозиції свідчать про зниження

ліквідності при збільшенні рентабельності капіталу акціонерів, тобто такі заходи є ефективними.

7. З метою оптимізації системи управління дебіторською заборгованістю та покращення процесу моніторингу і контролю обсягу та якості ми розробили різні умови співпраці для різних типів позичальників. Підприємство співпрацюватиме лише з групами А, Б та В, середній термін комерційного кредиту для перших двох груп становитиме 35 днів, для третьої 28 днів. Це пов'язано із необхідністю враховувати можливий термін невчасного повернення коштів. Запропоновано систему штрафів для стимулювання дебіторів вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Вона побудована таким чином, що до дебіторів групи А штрафні санкції не застосовуються – підприємству доцільно формувати тісні зв'язки із цією групою клієнтів. У той же час, якщо підприємство першого класу часто затримуватиме погашення дебіторської заборгованості – його необхідно віднести до нижчого класу позичальника. Щодо інших груп, то штрафи розраховувалися з точки зору додаткових втрат підприємства на залучення коштів для покриття потреби у фінансових ресурсах.

Середній розмір кредиту визначався на основі значення показника за попередній рік, проіндексований на коефіцієнт інфляції. У той же час обсяг комерційного кредиту значно відрізняється для різних груп покупців – якщо для класу А він становить 486 тис.грн., то для класу В – лише 28,97 тис.грн., що пов'язано із ризиком неповернення частини коштів.

Також в залежності від типу позичальника доцільно залучати додаткове забезпечення повернення коштів у вигляді страхування. Повернення коштів за договором комерційного кредитування покупців класу Б доцільно убезпечити гарантією банку, а покупців класу В – гарантією банку або поручительством.

8. Запропоновано систему заходів при виявленні значних відхилень показників від запланованих значень. Розраховано показники економетричного рівняння та виявлено, що із зменшенням дебіторської заборгованості на 1 грн. скорочується обсяг кредиторської заборгованості на 0,61 грн, оскільки збільшення дебіторської заборгованості призводить до необхідності нарощувати

поточні зобов'язання. Рефінансування буде доцільним, якщо ситуація на підприємстві буде погіршуватись і показники ліквідності будуть знижуватись. У такому випадку доцільно зменшити суму дебіторської заборговані, адже підприємство зекономить кошти на витратах на сплату відсотків за поточними зобов'язаннями, які необхідно залучити. Тобто у цьому випадку це матиме прямий позитивний ефект на обсяг фінансових витрат, проте застосовувати цей захід потрібно у крайньому випадку.

9. Щодо удосконалення системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства вважаємо доцільним впровадження в товаристві процесу оцінки типу потенційного дебітора. Розроблено систему показників, яка включає показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, оборотів за рахунками, історії співпраці з покупцем, об'єктивні фактори діяльності клієнта, рівень менеджменту на підприємстві клієнта, специфіку діяльності клієнта, додаткові юридичні фактори тощо. Визначено нормативні значення показників системи та виділено типи покупців залежно від отриманої кількості балів. Відповідно, якщо за результатами розрахунку показників клієнт отримує 600 та вище балів, то він відноситься до покупців класу А, 500 – 600 балів – класу Б, а 100 – 500 – класу В. Якщо кількість балів позичальника нижча, то надавати йому комерційний кредит недоцільно, адже ризик невчасного повернення коштів буде значним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фурик В. Г., Ткачук Л. М., Лукашенко О. В. Планування фінансових результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Приазовський економічний вісник : електрон. наук. фахове вид. 2019. № 3 (14). URL: <http://rev/kpu.zp.ua/vypusk-3-14> (дата звернення 24.11.2019).
2. Шаповалюк В. В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2020/schedConf/presentations> (дата звернення 24.11.2019).
3. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-10> (дата звернення 24.11.2019).
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(с)БО 13 «Фінансові інструменти». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-13> (дата звернення 24.11.2019).
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: <https://zakon.help/standarti-msfz-msbo> (дата звернення 24.11.2019).
6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(с)БО 15 «Дохід». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid> (дата звернення 24.11.2019).
7. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 504 с.
8. Миронюк В.О., Ананьєва К.О., Тягаєнко Ю.А., Сучасні методи управління дебіторською заборгованістю підприємств // Проблеми системного підходу в економіці. – 2018. – №3 – С. 66-69.
9. Давидович І. Є., Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 552 с.
10. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.

11. Роганова Г.О., Моделювання оборотних коштів підприємств за допомогою методів статистичного аналізу. URL: www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru//2009_27/-/75.pdf. (дата звернення 24.11.2019).

12. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні : теорія, методологія, організація: монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 532 с.

13. Єдинак Т.С., Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2019. – № 3. – С.54-57.

14. Зборовская О. М. Проблемы финансового контроля дебиторской и кредиторской задолженности торговых предприятий // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – Випуск 39. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 25-32.

15. Гришанов Г.М., Родомакина М.И. Формирование моделей бюджетов продаж, производства и методы прогнозирования их параметров // Управление большими системами: сборник трудов. 2017. – №17. – С. 61-66.

16. Добровольська О.В., Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств // Вісник Запорізького національного університету. – 2018. – №1(5). – С. 5 – 11.

17. Нашкерська М.М., Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2019. – № 4. – С. 136-140.

18. Нехайчук Ю.С., Нехайчук Д.В., Щодо управління дебіторською заборгованістю підприємств водопостачання // Ученые записи Таврического национального университета им.В.И.Вернадского, Серия «Экономика». Том 20 (59). – 2007. –№2 – С. 52 – 56.

19. Ксьондз С.М., Дебіторська заборгованість як об'єкт управління // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 4, Т. 1. – С. 105 – 110.

20. Кузенко Т. Б., Сизова В. С., Управління дебіторською заборгованістю як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємств // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. – № 29. – С. 124 – 126.

21. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд.- К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656 с.
22. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 24.11.2019).
23. Василюк. М.М., Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання // Вісник Прикарпатського університету. – 2009. – №7 – С. 186-194.
24. Податковий кодекс України URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>(дата звернення 24.11.2019).
25. Барановська А.С., Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості // Вісник Сумського національного аграрного університету - Серія “Фінанси і кредит”. – 2018. – №1. – С. 36-42.
26. Панасейко І.М., Петрук Т.В., Аналіз дебіторської заборгованості як важливої складової оборотних активів // Економічний простір. –2017. – №39. – С. 129 – 133.
27. Баліцька В.В. Борги підприємств України : проблеми не розв'язуються / В.В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – №2. – С. 49-59.
28. Дубровська Є.В., Багатокритеріальна система оцінювання керованості дебіторської заборгованості підприємств вантажного автотранспорту // Вісник економіки транспорту і промисловості № 31, 2010 – С. 165 – 168.
29. Цивільний кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20060220/stru>(дата звернення 24.11.2019).
30. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібн / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – 592 с.
31. Дубровська Є.В., Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2015. – № 3.– С. 299 – 308.

32. Хрущ Н., Білик І. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України // Економічний аналіз. – 2016. – Випуск 3 (19). – С. 247 – 250.

33. Стоун Т. Управленческий учет / Пер. с англ. под. ред. Н. Д. Эриашвили. – М: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.

34. Рибалко О. М., Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю // Вісник Запорізького національного університету. 2017. – №1(9). – С. 164 – 169.

35. Ізмайлова Н.В., Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості: макроекономічний аспект // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2018. – Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 1. – С. 116-122.

36. Олійно-жирова галузь 2020: тенденції, прогнози, перспективи. URL: <https://www.growthow.in.ua/oliyno-zhyrova-haluz-2020-tendentsii-prohnozy-perspektyvy/> (дата звернення 24.11.2019).

37. Фінансова звітність ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат». URL: <http://vmzhk.vioil.com/reports.html> (дата звернення 24.11.2019).

ДОДАТКИ

Додаток А
Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

ПОГОДЖЕНО

Керівник або заступник

(назва підприємства або установи) _____

_____ (ініціали та прізвище)

(підпис)

« ____ » _____ 2019 р.

(заповнюється для робіт, що виконуються на замовлення

сторонніх організацій)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ФІМ

д.е.н., проф. В. В. Зянько

(підпис)

« ____ » _____ 2019 р.

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ

на виконання магістерської кваліфікаційної роботи

на тему: УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

ПІДПРИЄМСТВА

08-43.МКР.011.00.004ТЗ

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри ФІМ

наук. ступінь, вчене звання

(посада)

_____ Ткачук Л. М.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Студент групи МФК-18м

назва групи

_____ Шаповалюк В. В.

(підпис)

(прізвище,

ініціали)

Вінниця 2019 р.

1. Підстава для виконання магістерської кваліфікаційної роботи (МКР)
наказ №254 по ВНТУ від 2 жовтня 2019 р. про затвердження теми ДР.

2. Мета і призначення магістерської кваліфікаційної роботи
актуальність і обґрунтування необхідності виконання МКР:

В сучасних умовах ведення бізнесу підвищуються вимоги до управління дебіторською заборгованістю підприємства, оскільки несвоєчасні розрахунки за товари та послуги призводять до зменшення оборотних активів підприємства та погіршення його господарсько-економічного стану в цілому. Управління дебіторською заборгованістю є важливим аспектом управлінської фінансової роботи на підприємстві та може бути як ефективним інструментом підвищення рівня збуту, так і призводити до фінансових проблем. Тому кожне підприємство зацікавлене в налагодженні чіткої системи взаємодії з покупцями.

мета: поліпшення функціонування ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» та удосконалення його політики управління дебіторською заборгованістю, яка включатиме як основні аспекти роботи з різними групами покупців, так і заходи на випадок погіршення фінансово-економічного стану підприємства.

завдання:

- дослідити теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- проаналізувати процес бюджетування продажів як інструмент управління дебіторською заборгованістю;
- здійснити дослідження чинників формування структури та якісного складу дебіторської заборгованості;
- проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку олійно-жирової галузі підприємств України та економіко-організаційну характеристику ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»;
- проаналізувати основні показники фінансової діяльності ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»;
- проаналізувати ефективність системи управління дебіторською заборгованістю та її впливу на платоспроможність та рентабельність підприємства;
- здійснити планування параметрів дебіторської заборгованості для створення передумов підвищення прибутковості підприємства;
- обґрунтувати доцільність впровадження нових форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- здійснити удосконалення системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства.

3. Завдання для виконання економічної розрахункової частини МКР

Розрахувати показники фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат»: коефіцієнти покриття, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, фінансової автономії, фінансової залежності, концентрації залученого капіталу, фінансового ризику, маневреності власного

капіталу, оборотності активів, оборотності кредиторської заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, строк погашення дебіторської заборгованості, строк погашення кредиторської заборгованості, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, чистий оборотний капітал.

4. Вихідні дані для написання магістерської кваліфікаційної роботи

Офіційні статистичні дані щодо розвитку олійно-жирової галузі України, фінансова звітність ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат», законодавчо-нормативна документація: Положення (стандарти) бухгалтерського обліку «Фінансова звітність», «Дохід», «Дебіторська заборгованість», наукова література: фахові видання «Ефективна економіка», «Економіка і суспільство», «Приазовський економічний вісник», «Інвестиції: практика та досвід».

5. Виконавець МКР – Шаповалюк Вероніка В'ячеславівна, ст. гр. МФК-18м.

6. Вимоги до виконання МКР

В процесі виконання магістерської кваліфікаційної роботи потрібно визначити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства, використовуючи варіантний аналіз, засоби моделювання. Бажано, щоб робота виконувалась на замовлення підприємства.

7. Етапи МКР і терміни їх виконання

Таблиця 1 – Етапи МКР і терміни їх виконання

Етапи МКР	Зміст етапу	Термін виконання	Очікувані результати
Вибір напрямку дослідження	Добір, вивчення та узагальнення науково-економічної та статистичної інформації; розгляд можливих напрямів досліджень та їх оцінювання; вибір напрямку дослідження; обґрунтування прийнятого напрямку дослідження; розроблення, погодження і затвердження ТЗ на МКР	червень-вересень	план МКР
Основна (економічна) частина роботи	Теоретичне дослідження проблеми	III декада жовтня	розділ 1
	Аналітична частина	II декада листопада	розділ 2
	Розробка рекомендацій та пропозицій	I декада грудня	розділ 3
Узагальнення результатів досліджень, підготовка до захисту роботи	Узагальнення результатів теоретичних та аналітичних досліджень та написання доповіді на захист МКР; оформлення ілюстративного матеріалу, підготовка презентації ДР в редакторі <u>Microsoft Office PowerPoint</u>	I декада грудня	акт впровадження, ілюстративний матеріал, презентація
Попередній захист МКР	Перевірка МКР на плагіат; одержання відзиву наукового керівника та рецензії; попередній захист МКР	II декада грудня	результат перевірки на плагіат, відгук, рецензія
Захист МКР	Основний захист МКР	III декада грудня	довідь та відповіді на питання

8. Очікувані результати

У результаті виконання магістерської кваліфікаційної роботи очікується одержання обґрунтованих рекомендацій та пропозицій, які можуть бути використані на досліджуваному підприємстві ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат», з метою підвищення ефективності його діяльності та покращення фінансових результатів.

9. Матеріали, які подають після завершення написання МКР та її етапів

Переплетена пояснювальна записка магістерської кваліфікаційної роботи; графічний матеріал; відгук керівника; рецензія зовнішнього рецензента.

10. Порядок приймання МКР та її етапів

Результати магістерської кваліфікаційної роботи розглядаються керівником роботи та завідувачем кафедри відповідно до етапів роботи та термінів їх виконання; проводиться попередній захист роботи та офіційний захист магістерської кваліфікаційної роботи.