

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Економіко-гуманітарний інститут,
Факультет економіки та управління
(повне найменування інституту, назва факультету)

Фінанси, банківська справа та страхування
(повна назва кафедри)

Пояснювальна записка
до дипломної магістерської роботи
магістра
(ступінь вищої освіти (освітній ступінь))

На тему «Управління дебіторською заборгованістю підприємства»

Виконав: студент 6 курсу, групи ФЕУ- 119м
напряму підготовки (спеціальності)
072“Фінанси, банківська справа та страхування”
(код і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Чернявський А.Д.
(прізвище та ініціали)

Керівник Пахомова І.Г.
(прізвище та ініціали)

Рецензент Щанкин С.Г.
(прізвище та ініціали)

Запоріжжя – 2020 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет «Запорізька політехніка»

(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет ЕГІ, ФЕУ

Кафедра Фінанси, банківська справа та страхування

Ступінь вищої освіти (освітній ступінь) магістр

Напрямок підготовки 07 «Управління та адміністрування»

(код і назва)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ФБСС

к.е.н., доцент Шарова С.В.

« 22 » грудня 2020 року

ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Чернявському Андрію Дмитровичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) «Управління дебіторською заборгованістю підприємства»

керівник проекту (роботи) Пахомова Ірина Георгіївна, к.е.н., доцент,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від “” жовтня 2020 року №

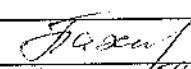

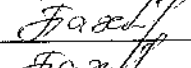
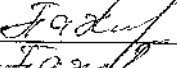

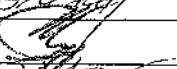
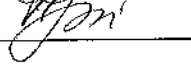
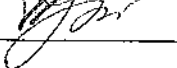

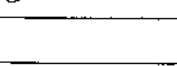
2. Строк подання студентом проекту (роботи) 14 грудня 2020 року

3. Вихідні дані до проекту (роботи) Законодавча база України, нормативні акти, літературні джерела, фінансова звітність підприємства «ЗАПОРІЗЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД» за 2016-2019рр.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити Розділ1 Теоретичні основи управління дебіторською заборгованістю підприємства; Розділ2. Аналіз управління дебіторською заборгованістю підприємства на прикладі підприємства «ЗАПОРІЗЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД» за 2016-2019рр.; Розділ3. Шляхи удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства; Розділ4. Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях

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

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

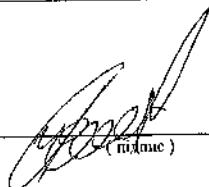
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
1	Пахомова І.Г., к.е.н., доцент		
2	Пахомова І.Г., к.е.н., доцент		
3	Пахомова І.Г., к.е.н., доцент		
4	Журавель С.М. ст.викладач		
Нормоконтроль	Чердниченко Н.О. ст.викладач		

7. Дата видачі завдання 10 травня 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Збір матеріалу на дипломування	25.04.2020	
2	Групування та аналіз зібраного матеріалу. Уточнення завдань дипломування	12.05.2020	
3	Виконання теоретичної частини роботи	17.05.2020	
4	Розрахункова частина роботи	29.05.2020	
5	Формування висновків та пропозицій	11.06.2020	
6	Написання та оформлення дипломної магістерської роботи	24.07.2020	
7	Перевірка роботи керівником, консультантами	17.08.2020	
8	Попередній захист роботи	24.11.2020	
9	Переплітання дипломної магістерської роботи	14.12.2020	
10	Захист роботи у ДЕК	23.12.2020	

Студент



Чернявський А.Д.

(прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)



Пахомова І.Г.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Чернявський А.Д. **Управління дебіторською заборгованістю підприємства.** Дипломна магістерська робота.

Дипломна магістерська робота зі спеціальності 072 магістр фінансів, банківської справи та страхування. Кафедра фінанси, банківська справа та страхування, Національний університет «Запорізька політехніка», 2020.

Дипломна магістерська робота присвячена узагальненню теоретичних основ управління дебіторською заборгованістю з метою оптимізації його кредитної політики, що дозволить, поліпшити якість заборгованості і побудувати на цій основі комплекс практичних рекомендацій з управлінських рішень.

Дипломна магістерська робота містить науково обґрунтовані висновки та рекомендації, спрямовані на встановлення залежностей між фінансовим результатом та впровадженням на підприємствах ефективної системи управління фінансами і, зокрема, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю..

Отримані результати можуть бути використані при розробці бізнес-проектів, які передбачають збільшення обсягу реалізації і відповідно зростання прибутку.

Ключові слова: **ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ, КРЕДИТНА ПОЛІТИКА, УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ, ОПТИМІЗАЦІЯ, ОСНОВНІ ЗАСОБИ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ, ФОНДОВІДДАЧА, ФОНДОЄМНІСТЬ**

ANNOTATION

Chernyavsky AD Management of receivables of the enterprise. Master's thesis.

Master's thesis in the specialty 072 Master of Finance, Banking and Insurance. Department of Finance, Banking and Insurance, Zaporizhzhya Polytechnic National University, 2020.

The master's thesis is devoted to the generalization of the theoretical foundations of receivables management in order to optimize its credit policy, which will improve the quality of debt and build on this basis a set of practical recommendations for management decisions.

The master's thesis contains scientifically substantiated conclusions and recommendations aimed at establishing the relationship between the financial result and the implementation of an effective financial system in enterprises and, in particular, the management of receivables and payables.

The obtained results can be used in the development of business projects, which provide for an increase in sales and, accordingly, an increase in profits.

Key words: AMORTIZATION POLICY OF THE ENTERPRISE, AMORTIZATION METHODS, AMORTIZATION, AMORTIZATION DURATION, MAIN PROPERTIES, PROFITABILITY, FINANCIAL STATE, FINANCIAL RESULT, FOUNDER, FUNDING

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ДО ДИПЛОМНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

1) Чернявський А.Д. Ефективність оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств/ В.Г.Прушківський, А.Д. Чернявський// IV Міжнародна научно-практична конференція «FUNDAMENTAL AND APPLIED RESEARCH IN THE MODERN WORLD» 18-20 листопада 2020 года Бостон, США

2) А.Д. Чернявський. Вибір оптимального методу нарахування амортизації/ І.Г.Пахомова, Є.С.Ходаніч// науково-практична конференція «Тенденції і прогнози розвитку світової економіки в умовах загострення глобальних ризиків»

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ

%	-	відсотки;
грн	-	гривня;
і т.ін.	-	і такеінше;
ГРП	-	Господарське розрахункове підприємство
ОЗ		основні засоби
п	-	пункт;
р	-	рік;
рис	-	рисунок;
рр	-	роки;
с	-	сторінка;
табл	-	таблиця;
тис	-	тисяча;
ТМЦ	-	товарно-матеріальні цінності;
ТОВ		Товариство з обмеженою відповідальністю

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ	10
АНОТАЦІЯ	
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	
ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	13
1.1. Сутність, значення та класифікація дебіторської заборгованості	13
1.2. Методичні аспекти оцінювання дебіторської заборгованості підприємства	24
1.3. Нормативно-законодавчі акти що регулюють дебіторську заборгованість суб'єктів господарювання	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА «ЗАПОРІЗЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД» за 2016- 2019рр.	35
2.1 Фінансово-економічна характеристика підприємства «Запорізький пивоварний завод»	35
2.2 Аналіз відхилень показників фінансового стану підприємства «Запорізький пивоварний завод» та напрями їх причин	51
2.3 Аналіз стану дебіторської заборгованості підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2018-2019 роки	57
2.4 Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві	66
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ	77

ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Зарубіжний досвід управління дебіторською заборгованістю підприємства	77
3.2 Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства як елемент формування економічної безпеки підприємства	81
3.3 Модель аналізу дебіторської заборгованості підприємства	87
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА ТЕХНІКА БЕЗПЕКИ В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	92
ВИСНОВКИ	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	115
ДОДАТКИ	

ВСТУП

В умовах перехідної економіки нормалізацію відтворювальних процесів в Україні поряд з іншими факторами має забезпечити дієва система платіжно-розрахункових відносин між суб'єктами ринку. Зазначені відносини повинні сприяти взаємоузгодженості і пропорційності руху матеріальних благ і послуг, відповідних їм доходів у вартісній формі, а також грошей і цінних паперів, які безпосередньо забезпечують переміщення товарів від виробника до споживача.

Здійснюючи безперервний процес виробництва, кожне підприємство, з одного боку, безперервно купує сировину, матеріали, паливо, товари, а з іншого – реалізовує готову продукцію та придбані товари. В результаті цих взаємовідносин нерідко виникає дебіторська заборгованість, а також виникають зобов'язання перед кредиторами. Розробка політики управління дебіторською заборгованістю та прийняття управлінських рішень — це визначальний процес, оскільки формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від керівників та менеджерів високого рівня компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду. Вона передбачає і високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму.

Виникнення дебіторської заборгованості пов'язане з тим, що, відвантажуючи вироблену продукцію, підприємство, як правило, не отримує гроші негайно, тобто воно кредитує покупців. Таким чином, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу кошти підприємства заморожені у вигляді дебіторської заборгованості. Тому важливим завданням фінансового менеджменту є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Оцінка існуючої дебіторської заборгованості має відбуватися в розрізі частини оборотних активів: обсяг, структура, ефективність; в розрізі основних клієнтів та строку погашення.

Дослідження цього питання заслуговує пильної уваги з тих ще причин, що нерідко виникає ситуація, коли після отримання продукції контрагенти не виконують своїх обов'язків стосовно погашення заборгованості. Чим довший період невиконання таких обов'язків, тим більша впевненість у неповерненні суми боргу, а тому визнанні цієї заборгованості безнадійною. Як наслідок, це призводить, в свою чергу, до відволікання додаткових власних засобів у кредитора.

Розрахувавши за правом “першої події” валові доходи та податкові зобов'язання по ПВД, продавець, не отримавши повернення заборгованості за відвантажені товари (роботи, послуги), буде зобов'язаний сплатити податки в бюджет за рахунок власних засобів. Відомо, що у випадку, коли покупець без узгодження з продавцем затримує оплату, застосування норм п. 121 ст. 12. Закону про податок на прибуток дозволяє підприємству кредитору знизити своє податкове навантаження. Таким чином, стан платіжної дисципліни у стосунках продавця із покупцем залишає бажати кращого.

Виникнення дебіторської заборгованості є, певною мірою, об'єктивним процесом, пов'язаним з виконанням відтворювальної функції фінансів, забезпеченням процесу кругообігу коштів як передумови проведення господарсько-фінансової діяльності. Проте надмірний обсяг виникнення або неможливість погашення взагалі є досить негативними ознаками стану фінансів підприємства. Зростання обсягів дебіторської заборгованості свідчить про відволікання коштів не за призначенням, їх неефективне використання або навіть втрату.

Таким чином, однією з найбільш важливих сфер господарської діяльності підприємства є розрахункові операції, в результаті яких з однієї сторони виникає дебіторська, а з іншої – кредиторська заборгованість. Аналіз дебіторської заборгованості та визначення напрямків удосконалення

управління нею має суттєве значення в організації нормальної роботи кожного підприємства в сучасних умовах. Оптимальна кредитна політика, а отже, оптимальний рівень дебіторської заборгованості прямо залежить від специфіки діяльності кожної конкретної фірми. Наприклад, фірми, у яких є дефіцит виробничих потужностей та низький рівень змінних витрат, можуть притримуватися більш ліберальної політики і погодяться на більший рівень заборгованості в порівнянні з фірмами, які працюють на повну потужність та мають невеликий прибуток. Разом з тим оптимальна кредитна політика може відрізнятися у фірми однієї галузі, а також у окремої фірми в різні періоди. Тому прийняття управлінського рішення відносно політики управління вимагає детального дослідження, якою є дебіторська заборгованість.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, значення та класифікація дебіторської заборгованості

Перехід України до ринкової економіки та створення господарського механізму нового типу тісно пов'язані з пошуком засобів підвищення ефективності діяльності підприємств й економіки країни в цілому. Вирішення цієї проблеми безпосередньо залежить від багатьох чинників, серед яких одним з найвагоміших є удосконалення системи розрахунків між підприємствами.

Розрахунки – одне з найбільш масових явищ у господарському житті будь-якого підприємства. У процесі господарської діяльності підприємство вступає в розрахункові відносини з іншими підприємствами, організаціями, установами, бюджетом, профспілкою, працівниками, фізичними особами. Ці взаємовідносини ґрунтуються на використанні грошей у їх функціях – коштів обігу і платежу. При цьому підприємство водночас є постачальником для одних і покупцем для інших [58, с. 389].

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів на визначену дату підприємству. Дебіторська заборгованість може бути визнана активом тільки в тому випадку, якщо існує імовірність одержання підприємством майбутніх економічних вигод і може бути вірогідно визначена її сума.

Отже та сама дебіторська заборгованість у різні періоди може відноситися до різних видів. Наприклад, у момент виникнення заборгованість була класифікована як довгострокова, оскільки термін її погашення відповідно до договору перевищував один рік. Коли до закінчення цього терміну залишилося менше року, заборгованість перейшла в розряд поточної дебіторської заборгованості. Коли на підставі аналізу фінансового положення

дебітора виникли сумніви щодо можливості погашення їм заборгованості, вона перетворилася для підприємства, що відвантажило товари, у сумнівний борг, а коли минув термін задоволення позову, вона стала безнадійною.

Розглянемо більш заглиблену класифікацію дебіторської заборгованості.

З метою складання фінансової звітності дебіторська заборгованість класифікується по таких ознаках:

– у зв'язку з нормальними операційним циклом (нормальний операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й одержанням засобів від реалізації зробленої з них чи продукції товарів і послуг);

- терміну погашення;
- об'єктам, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів;
- своєчасності оплати боржником дебіторської заборгованості.

По першим двом ознакам виділяють довгострокову і поточну дебіторську заборгованість.

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, що не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, що виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу. Поточною дебіторською заборгованістю вважається також сума дебіторської заборгованості, що продовжується більше одного року, але очікується, що вона буде погашена в ході нормального операційного циклу підприємства. Якщо такі випадки мають місце, необхідно, щоб підприємство розкривало для кожного активу, що поєднує суми, очікувані до одержання як до, так і після 12 місяців від дати балансу, суму підлягаючу одержанню після 12 місяців від дати балансу.

Сумнівний борг - поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення

боржником.

Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості - сума поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги з вирахуванням резерву сумнівних боргів. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та/або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів. Величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на основі класифікації дебіторської заборгованості.

Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення і з встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди. Коефіцієнт сумнівності, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості. Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутоків поточної дебіторської заборгованості за

продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.

Класифікацію дебіторської заборгованості представлено рис. 1.1, 1.2.



Рис. 1.1 Класифікація дебіторської заборгованості []

Поточна дебіторська заборгованість, зв'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, представлена в Балансі в складі оборотних активів окремими статтями зазначених різновидів.

Дебіторську заборгованість, що не зв'язана з реалізацією продукції, робіт, послуг, складають:

- дебіторська заборгованість по виданих авансах;
- дебіторська заборгованість по розрахунках з бюджетом;
- дебіторська заборгованість по нарахованих доходах;
- дебіторська заборгованість по внутрішніх розрахунках.

Зазначені види поточної дебіторської заборгованості (у тому числі поточної частини довгострокової заборгованості), що не зв'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, відбиваються в Балансі як окремі статті.

Довгострокова дебіторська заборгованість представлена:

- заборгованість за майно, передане у фінансову оренду;
- заборгованістю, забезпеченою довгостроковими векселями;
- іншою довгостроковою заборгованістю.

Залежно від своєчасності оплати дебіторську заборгованість поділяють на:

- дебіторську заборгованість, термін оплати якої не наступив (нормальна);
- дебіторську заборгованість, не оплачену в термін (прострочена);
- дебіторську заборгованість, по якій минув термін позивної давності (безнадійна).

Виключення безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів безнадійна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних доходів.

Наявність дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства не завжди можна оцінювати однозначно. Неможливо говорити про ефективну структуру активів підприємства, якщо частка дебіторської заборгованості складає 40-50% загального обсягу оборотних активів.

Кількісна величина дебіторської заборгованості визначається двома факторами:

- Обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в кредит;
- Проміжок часу між реалізацією товарів та отриманням грошових коштів (період оборотності дебіторської заборгованості) (рис. 1.3).



Рис. 1.2 Класифікація дебіторської заборгованості []

Чим більший проміжок часу минає між реалізацією товарів та отриманням грошових коштів, тим сильніший вплив дана ситуація має на платіжний стан підприємства. Рис.1.3 дає можливість зрозуміти, яке місце займає дебіторська заборгованість в операційному циклі підприємства.

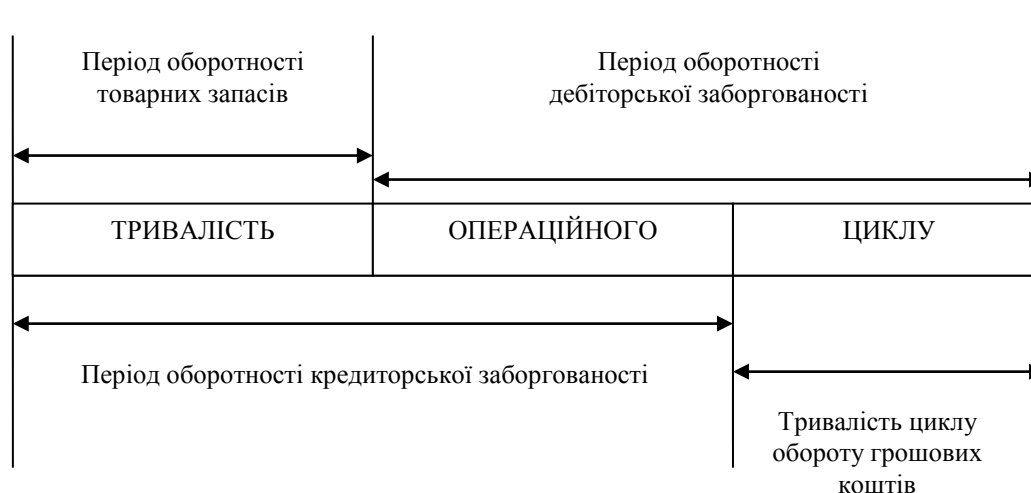


Рис.1.3 Складові операційного циклу підприємства

Економічна вигода від формування дебіторської заборгованості полягає в тому, що підприємство в результаті її погашення, розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом лише у разі, коли існує можливість її погашення боржником. Якщо ймовірності її погасити немає, суму дебіторської заборгованості слід списати на фінансові результати діяльності, тобто визнати наявність збитків від продажу продукції. [73, с.13]

Управління дебіторською заборгованістю є одним з функціональних напрямів управління підприємством, зокрема складовою частиною фінансового менеджменту (управління оборотними активами) та маркетингової політики підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю здійснюється виходячи з інтересів власників підприємства. Може мати місце різна сукупність цільових установок, рангованих за пріоритетністю або упорядкованих у вигляді дерева цілей, які встановлюються власниками залежно від їх менталітету, стадії життєвого циклу підприємства, ринкової ситуації тощо. В сучасній теорії

управління генеральною метою управління слід вважати максимізацію ринкової вартості підприємства шляхом нарощування його капіталізованої вартості та забезпечення зростання благополуччя власників підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю починається з розробки політики управління формуванням дебіторської заборгованості, яка є складовою частиною загальної політики управління обіговими активами та маркетингової політики підприємства [2]. Управління формуванням дебіторської заборгованості спрямоване на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації розміру дебіторської заборгованості та забезпеченні своєчасної її інкасації.

Якщо очікуваний прирістний прибуток величина позитивна, то розроблена кредитна політика (зміни до діючої кредитної політики) приймаються до реалізації. П'ятим етапом роботи є реалізація розробленої політики формування дебіторської заборгованості (кредитної та авансової). На цьому етапі слід пам'ятати, що головним є не скорочення числа ненадійних покупців, а максимізація прибутку. При цьому необхідно співставляти додатковий прибуток із додатковими витратами. Прийняття рішення про надання кредитів покупцям або авансування постачальників повинне супроводжуватися страхуванням можливих ризиків у вигляді факторингу (форфейтингу), врахування векселів, взаємозаліку, цесії, страхування кредитів, погашення шляхом її заліку по платежах у держбюджет, застосування заходів по підвищенню відповідальності боржника за невиконання грошових зобов'язань, застави, поруки, гарантії платежу, задатку, новації боргу в боргове зобов'язання тощо.

Шостим етапом роботи по управлінню формуванням дебіторської заборгованості є створення (поповнення, актуалізація) картотеки дебіторів. Ця робота не тільки завершує процес управління формуванням дебіторської заборгованості, оскільки фіксує його фактичні наслідки (обсяг та персональний склад дебіторів підприємства, плановий час погашення), а й створює необхідну інформаційну базу управління погашенням дебіторської заборгованості.



Рис. 1.4 Структурно-логічна модель процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства

Управління інкасацією дебіторської заборгованості — є другим напрямом процесу управління дебіторською заборгованістю, передбачає розробку та реалізацію заходів щодо погашення дебіторської заборгованості.

Першим етапом управління інкасацією дебіторської заборгованості є розробка внутрішніх стандартів, що регламентують процедуру інкасації дебіторської заборгованості. Ці стандарти повинні чітко прописувати усі регламенти даної роботи: терміни та форми попереднього та наступних

нагадувань дебіторам про дату виконання зобов'язань (платежу), можливості та умови пролонгації боргу за наданим кредитом, послідовність застосування (принципи вибору) досудових засобів інкасації заборгованості, умови порушення справи про банкрутство неспроможних дебіторів тощо.

Відповідно до розроблених стандартів другим етапом роботи є проведення преферентивних (запобіжних) заходів, спрямованих на недопущення виникнення простроченої заборгованості. До складу цих заходів зазвичай відносять контроль за перебігом погашення дебіторської заборгованості, своєчасне інформування (нагадування) щодо термінів погашення боргу, які наближаються, стимулювання дебітора щодо своєчасного погашення боргу шляхом надання цінових знижок на нові партії продукції тощо. Ця робота повинна проводитися тактично, поєднуватися з рекламними заходами і сприяти налагодженню тісного та взаємовигідного співробітництва.

Третім етапом роботи є здійснення комплексного аналізу простроченої заборгованості. У перебігу аналізу:

- досліджуються обсяги та структура простроченої дебіторської заборгованості за її видами (постачальника, покупця, інше), за видами продукції, персональним складом прострочених дебіторів;

- оцінка реальної вартості простроченої дебіторської заборгованості;

- визначаються та аналізуються ймовірні причини невиконання зобов'язань дебіторами.

Далі встановлюється оперативний зв'язок із дебітором на предмет визнання ним боргу.

Таблиця 1.1

План заходів по інкасації дебіторської заборгованості

Етапи	Зміст
Складання списку боржників	Систематизація, упорядкування боржників за сумою боргу, строками, фінансовим станом
Складання графіка роботи з боржниками	План щоденних заходів: переговори, листи, договори, відключення, заліки
Узгодження дій по погашенню заборгованості	Графіки погашення заборгованості, аналіз балансів, інформація про дебіторів
Самостійні дії по погашенню боргу	Оформлення заборгованості векселем, факторинг, договір цесії та ін.

На четвертому етапі розроблюються плани заходів по інкасації дебіторської заборгованості та плани-графіки роботи з дебіторами підприємства. Бажано, щоб заходи проводилися сумісно з дебітором (табл. 1.1)

У табл. 1.2 наведено орієнтовний перелік можливих заходів по інкасації дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.2

Заходи по інкасації дебіторської заборгованості

Заходи	Зміст
Нагадування телефоном	Щоденно або 2-3 рази на тиждень
Письмове нагадування	У листі вказуються пропозиції по узгодженню графіка погашення дебіторської заборгованості, а також можливості звернутися до вищого органу
Письмове нагадування на офіційному рівні	У листі вказуються необхідність узгодженню графіка погашення заборгованості до встановленого терміну
Узгодження графіків погашення	Графік, як пропозиція, що доповнює договір сторін із вказівкою на санкції за його невиконання
Отримання інформації про дебіторів	Разом із дебітором з'ясовується можливість проведення взаємозаліку, активізується маркетинг дебітора
Проведення взаємозаліку	Оформлюється угодою всіх учасників взаємозаліку або простим векселем
Рефінансування заборгованості	Оформлюється простий чи перевідний вексель, за яким дебітор виступає платником, укладання факторингової угоди
Реструктуризація заборгованості	Зміна сторін угоди, форми та терміну виконання
Реалізація продукції та майна дебітора	Дебітор передає права на реалізацію продукції та майна за узгодженим списком

П'ятим етапом управління інкасацією дебіторської заборгованості є запровадження постійного моніторингу фінансового та правового положення дебітора.

Під фінансовим положенням дебітора розуміють сукупність параметрів, що визначають його фінансові можливості виконання взятих зобов'язань (поточна та прогнозна платоспроможність). Серед правових параметрів діяльності найважливіше значення має ініціювання проти дебітора справи про банкрутство, проведення реорганізаційних процедур, створення дочірніх підприємств тощо.

Моніторинг фінансового та правового положення підприємства-дебітора має на меті не тільки визначити становище дебітора, наявні та потенційні проблеми та можливість боржника погасити заборгованість, а й мати актуалізовану інформацію про усі зміни, що відбуваються у дебітора та обумовлюють зміну ризику непогашення дебіторської заборгованості. Дана інформація необхідна для обґрунтованого вибору часу та засобів прискорення процесу розрахунків, щоб отримати з боржника хоча б частину належних підприємству коштів.

Шостим етапом роботи по інкасації дебіторської заборгованості є оцінка необхідності та можливості використання інструментів досудового погашення заборгованості.

Використання на підприємстві сучасних інструментів погашення дебіторської заборгованості (рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, векселі), взаємозаліки, реструктуризація заборгованості (зміна матеріально-уречевленої форми зобов'язання, зміна сторін угод, новація, відстрочення заборгованості) дає можливість прискорити переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства.

При виборі тієї чи іншої форми впливу на дебітора важливо знати її позитивні та негативні сторони, а також юридичні наслідки, щоб застрахувати себе від будь-яких несподіванок. Ступінь ризику, пов'язаного з несвоєчасністю або сумнівністю погашення боргу, і є суб'єктивним та визначальним фактором прийняття рішення щодо використання факторингу та реструктуризації заборгованості.

Сьомим етапом управління інкасацією простроченою дебіторською заборгованістю є судове стягнення дебіторської заборгованості шляхом звернення до господарського суду з позовом про стягнення заборгованості, отримання відповідного рішення та його адміністрування, в разі відсутності грошових надходжень - відкриття виконавчого провадження та (або) ініціювання справи про банкрутство підприємства-боржника [73, с.45].

1.2 Методичні аспекти оцінювання дебіторської заборгованості підприємства

На сьогоднішній день проблема аналізування дебіторської заборгованості є досить актуальною для підприємств України. Питанням аналізу дебіторської заборгованості присвячені праці Рудика О. Р [2], Боді З. К. та Мертон Р. [7], Дем'яненка М. Д., Кірейцева Г. Г. [9], Сліпченко В.Г. [36], Іванілова О. С. [33], Бірюкова А.О [43] та інші.

Аналіз дебіторської заборгованості на підприємствах повинен ґрунтуватися на основних положеннях нормативно-правових актів України, таких як Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIУ [45] та П(С)БО [22], накази про облікову політику підприємства.

Мета аналізування поточної дебіторської заборгованості – оцінювання рівня, структури дебіторської заборгованості, ефективності інвестування в дебіторську заборгованість фінансових засобів, визначення фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди.

Джерелом аналізування дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішня звітність [46].

Марусяк Н. Л. у своїй науковій роботі [40] стверджує, що достовірна оцінка змін стану дебіторської заборгованості здійснюється за відповідною системою показників. Першочергово до них можна віднести коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість:

$$K = \frac{\overline{ДЗ}}{ОА} \quad (1.1)$$

де $\overline{ДЗ}$ – сума дебіторської заборгованості за певний період;

ОА – сума оборотних активів підприємства.

Фінансовий аналіз також виділяє показник обертання дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності):

$$K \text{ об. дз.} = \text{ВР} / \overline{ДЗ} \quad (1.2)$$

де ВР – виручка від реалізації за період;

$\overline{ДЗ}$ – середня величина дебіторської заборгованості за певний період.

Відповідний показник характеризує швидкість обороту інвестованих у дебіторську заборгованість коштів протягом визначеного періоду. Він інформує про те, в скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість.

Цілком виправданим виступає дослідження періоду погашення дебіторської заборгованості:

$$T \text{ дз.} = T / K \text{ об. дз.} \quad (1.3)$$

де T – тривалість періоду, що аналізується, дні.

Не менш доцільним є проведення аналізу дебіторської заборгованості за строком виникнення та розгляду складу простроченої дебіторської заборгованості, що в свою чергу підрозділяється на сумнівну та безнадійну. Дебіторська заборгованість, строк погашення якої пройшов, визначається

простроченою та сумнівною. Відповідний пункт є прописаним відповідно до облікової політики підприємства. Саме ці чинники вказують на необхідність проведення аналізу частки сумнівної дебіторської заборгованості:

$$\text{Псум.дз.} = \text{ПДЗ/ДЗ} \quad (1.4)$$

де ПДЗ – сумнівна дебіторська заборгованість.

Показник характеризує "якість" дебіторської заборгованості, а його зростання свідчить про зниження ліквідності підприємства і зростання ризику.

Крім того доцільним є розрахунок середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості, який обчислюють як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості в періоді, що аналізується, до одноденної виручки від реалізації в цьому періоді. Він характеризує роль дебіторської заборгованості у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу підприємства. Тому зменшення цього показника є позитивним для підприємства.

Оцінка реального стану дебіторської заборгованості, тобто оцінка вірогідності повернення визначається за досвідом минулих років та реальних умов. Розрахунок відсотка неповернення боргів проводиться за середніми даними кількох минулих років. Але цей відсоток не можна механічно переносити на аналізований період. Необхідно врахувати, що в сучасних умовах проявляється тенденція зростання відсотка неповернення заборгованості.

Оскільки не вся дебіторська заборгованість буде погашена, на підприємствах формується резерв сумнівних боргів. Згідно П(С)БО 10 [22], він визначається за допомогою двох методів:

- виходячи з платоспроможності окремих дебіторів: використовується, якщо підприємство має невелику кількість дебіторів, або якщо підприємство

нешодавно утворене. По кожному окремому дебітору визначається відсоток його несплати;

- на підставі періодизації або класифікації дебіторської заборгованості із встановленням коефіцієнту сумнівності для кожної групи. Цей коефіцієнт встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди і визначається за формулою (1.5):

$$K_{\text{сум.}} = \Sigma(\text{ББ}/\text{ДЗ})/n \quad (1.5)$$

де n – кількість місяців в обраному періоді,

ББ – безнадійні борги

Наступним кроком проведення аналізу дебіторської заборгованості виступає визначення суми ефекту, що отриманий від інвестування коштів у дебіторську заборгованість. Саме заради цього суму додаткового прибутку, який отримано від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту зіставляють із сумою додаткових витрат по оформленню кредиту та інкасації боргу, а також прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями. Даний ефект розраховується за формулою (1.6):

$$E_{\text{дз.}} = П_{\text{дз.}} - ПЗ_{\text{дз.}} - ФВ_{\text{дз.}} \quad (1.6)$$

де $П_{\text{дз.}}$ – додатковий прибуток внаслідок збільшення обсягу реалізації за рахунок надання кредиту;

$ПЗ_{\text{дз.}}$ – поточні затрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасуванням боргу;

$ФВ_{\text{дз.}}$ – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями.

Таким чином рівень реалізації та прибутку і дебіторська заборгованість є пов'язаними, що необхідно враховувати при аналізі дебіторської

заборгованості. Якраз результат даного процесу у подальшому лягає в основу розробки кредитної політики підприємства.

Досить показовим при аналізі дебіторської заборгованості є порівняння наявного рівня заборгованості покупців з оптимальним її розміром [47].

Для більш об'єктивного і обґрунтованого висновку про стан дебіторської заборгованості необхідно визначити темп зростання дебіторської заборгованості і порівняти з темпом зростання виручки від реалізації. Якщо темп зростання виручки виявиться більшим за темп зростання дебіторської заборгованості, то це буде свідчити про покращення умов роботи з клієнтами або про підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Якщо ж навпаки – про погіршення розрахункової дисципліни або зниження попиту на продукцію підприємства.

Проте ґрунтовний аналіз стану дебіторської заборгованості неможливий без порівняння її з рівнем кредиторської заборгованості на підприємстві. Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Важливим напрямком в управлінні дебіторською заборгованістю є оцінювання тенденцій управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та їх еквівалентами і поточними фінансовими інвестиціями, що дає змогу кількісно (в балах) визначити рівень управління дебіторською заборгованістю. При здійсненні бальної оцінки порівняння окремі значення передбачають використання двох рівнів оцінки. Перший рівень оцінки дає можливість порівняти показники за певний період, другий – визначити бальну оцінку двох показників з урахуванням тенденцій в їх змінах [48] (таблиця 1.3).

Прийняті управлінські рішення управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями можуть бути оцінені в 0 або 1. На підставі експертних досліджень встановлено, що максимальна кількість балів становить 14.

Рівень управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями на підприємстві вважають високим, якщо набрано 10 і більше балів, середнім: 6 – 9 балів і низьким: 5 і менше балів. Приймати рішення щодо підвищення ефективності управління оборотними активами доцільно на підставі аналізу позицій і оцінки в балах [48].

Під економічним факторним аналізом розуміється поступовий перехід від вихідної факторної системи до результуючої факторної системи, розкриття повного набору кількісно вимірюваних факторів, зміна яких впливає на зміну результуючого показника. Сутність методів факторного аналізу полягає в оцінці впливу факторів на результуючий показник, для чого виділяють фактори, що визначають рівень аналізованого показника, встановлюють функціональну залежність між показником і виділеними факторами, вимірюють вплив зміни кожного фактора на зміну аналізованого показника [49].

Таблиця 1.3

Бальна оцінка показників для обґрунтування рівня управління дебіторською заборгованістю, грошовими потоками, поточними фінансовими інвестиціями

Показник	Кількість рівнів оцінки	Характеристика	Оцінка в балах
Обсяги дебіторської заборгованості (ДЗ) порівнюються з обсягами продажу (ОП)	1	ДЗ ↑ із ↓ ОП	1
		ДЗ ↓ із ОП	1
		ДЗ ↑ із ↑ ОП	1
		ДЗ ↓ із ↑ ОП	1
		ДЗ ↓ із ↓ ОП	0
		ДЗ ↑ із ↓ ОП	0
		ДЗ □ із ↓ ОП	0
		ДЗ ↑ із □ ОП	0
Обсяги продажів (ОП) порівнюються з часткою в	1	ЧДЗ ↑ в ОП	1
		ЧДЗ ↓ в ОП	0

них дебіторської заборгованості (ЧДЗ)	2	ЧДЗ ↑ із ↑ ОП	1
		ЧДЗ ↓ із ↑ ОП	1
		ЧДЗ ↓ із □ ОП	1
		ЧДЗ ↓ із ↓ ОП	0
		ЧДЗ ↑ із ↓ ОП	0
		ЧДЗ □ із ↓ ОП	0
		ЧДЗ ↑ із □ ОП	0
Період погашення дебіторської заборгованості (ПпДЗ) порівнюється періодом погашення кредиторської заборгованості (ПпКЗ)	1	ПпДЗ не перевищує ПпКЗ	1
		ПпДЗ перевищує ПпКЗ	0
	2	ПпДЗ ↓ із ↓ ПпКЗ	1
		ПпДЗ □ із ↓ ПпКЗ	1
		ПпДЗ ↓ із □ ПпКЗ	1
		ПпДЗ ↑ із ↑ ПпКЗ	0
2	ПпДЗ ↑ із □ ПпКЗ	0	
	ПпДЗ □ із ↑ ПпКЗ	0	
Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (Кпдз) порівнюється з обсягами дебіторської заборгованості (ДЗ)	1	Кпдз ↓ із ↓ ДЗ	1
		Кпдз ↓ із ↑ ДЗ	1
		Кпдз □ із ↑ ДЗ	1
		Кпдз ↓ із □ ДЗ	1
		Кпдз ↑ із ↓ ДЗ	0
		Кпдз ↑ із ↑ ДЗ	0
		Кпдз ↑ із □ ДЗ	0
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл) порівнюється з часткою простроченої дебіторської заборгованості (ЧПДЗ) Нормативне значення КШЛ: 0,7-1	1	Кшл < норм. значення і ЧПДЗ не значна	1
		Кшл >= норм. значення і ЧПДЗ не значна	1
	2	Кшл < норм. значення і ЧПДЗ значна	0
		Кшл >= норм. значення і ЧПДЗ значна	0
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл) порівнюється з динамікою питомої ваги грошових коштів і поточних фінансових інвестицій (ЧГКПФІ)	1	Кшл < норм. значення і ЧГКПФІ значна	1
		Кшл > норм. значення і ЧГКПФІ значна	1
	2	Кшл < норм. значення і ЧГКПФІ не значна	0
		Кшл > норм. значення і ЧГКПФІ не значна	0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал) порівнюється з коефіцієнтом ліквідності грошових потоків (Клгп) Нормативне значення КАЛ: 0,2	1	Кал <= норм. значення і Клгп=1	1
		Кал >= норм. значення і Клгп=1	1
	2	Кал <= норм. значення і Клгп>1	0
		Кал >= норм. значення і Клгп>1	0
		Кал ↑ і Клгп=1	1
		Кал ↓ і Клгп=1	1
Коефіцієнт рентабельності використання вільних грошових коштів (Кр) в короткострокових фінансових вкладеннях порівнюються з обсягом поточних фінансових інвестицій (ПФІ)	1	Кр ↑ із □ ПФІ	1
		Кр ↑ із ↓ ПФІ	1
		Кр ↓ із ↑ ПФІ	0
		Кр ↓ із □ ПФІ	0

Присудження балів та умовні позначення:

0 балів – у випадку негативної тенденції

1 бал – у випадку позитивної тенденції

↑ - збільшення показника

↓ - зменшення показника

□ – незмінність показника

Сутність методу ланцюгових підстановок полягає в тому, що у вихідну базову формулу для визначення результуючого показника підставляється звітне значення першого досліджуваного фактора. Отриманий результат порівнюється з базовим значенням результуючого показника, і це дає оцінку впливу першого фактора. Далі в отриману при розрахунку формулу підставляється звітне значення наступного досліджуваного фактора. Порівняння отриманого результату з попереднім дає оцінку впливу другого фактору. Процедура повторюється до тих пір, поки у вихідну базову формулу не буде підставлено фактичне значення останнього з факторів, введених у модель. При використанні методу ланцюгових підстановок результати багато в чому залежать від послідовності підстановки чинників. Існує правило: спочатку оцінюється вплив кількісних факторів, що характеризують вплив екстенсивності, а потім – якісних факторів, що характеризують вплив інтенсивності. Саме на якісні фактори лягає весь нерозкладний залишок [50].

1.3 Нормативно-законодавчі акти що регулюють дебіторську заборгованість суб'єктів господарювання

У національному законодавстві України існує ряд кодексів та законів, які визначають правила здійснення господарських операцій підприємства. Прокопенко Т.Ю., Гнатенко Є.П. зазначають, що «при регулюванні відносин, що складаються у процесі взаємодії підприємства з його клієнтами основна роль належить Цивільному кодексу України в якому міститься спеціальна глава, присвячена загальним положенням про надання послуг, де закріплено

положення щодо договорів такого типу» [10]. Цей кодекс розкриває та регулює питання, пов'язані з договорами (поняття та умови договору, укладення, зміна і розірвання договору). Крім того, у нормативному акті закріплено різні види господарських операцій та правила їх здійснення, за якими виникає заборгованість (купівля-продаж, найм (оренда), послуги, перевезення, позика, кредит, банківський вклад, факторинг тощо). Господарський кодекс України «визначає основні засади господарювання в Україні та регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійсненні господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання» [1]. У Податковому кодексі України розкривається інформація щодо визначення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості та включення її до складу доходів і витрат підприємства. Митний кодекс регулює питання встановлення митної вартості, нарахування та сплати митних платежів для експортноімпортних операцій та інших операцій зовнішньоекономічної діяльності. На важливості врахування положень податкового законодавства наголошують і науковці: «обов'язковою умовою ефективного управління активами підприємства та важливим елементом податкової політики підприємства є достовірність відображення дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку по кожному дебітору та його борговому зобов'язанню окремо, а у фінансовій звітності (балансі) консолідовано як сума всіх майнових вимог підприємства до інших осіб» [5, с. 25]. Поряд з кодексами, є ряд законодавчих документів, які деталізують правила виникнення відносин та ведення операцій за конкретними їх видами та сферами діяльності підприємства. Наприклад, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) застосовуються під час укладання договорів купівлі/продажу товарів (надання послуг, виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими та іноземними суб'єктами господарювання. «Загальний режим правового регулювання

інвестиційної діяльності в Україні забезпечують понад 100 законів України, основні з них – Закон «Про режим іноземного інвестування», Закон «Про захист іноземних інвестицій на Україні», Закон «Про інвестиційну діяльність», Закон «Про стимулювання розвитку регіонів», Закон «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження». Проте перераховані вище нормативні акти визначають лише загальні засади організації інвестиційної діяльності та не стосуються питань відображення фінансових інвестицій у системі бухгалтерського обліку» [11]. Аналізуючи нормативно-правове забезпечення дебіторської заборгованості, варто також вказати на законодавчі документи, які регулюють питання руху готівкових коштів, адже один зі способів погашення заборгованості – грошові кошти. До таких документів належить: Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», Інструкція «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті за експортно-імпортними операціями на умовах відстрочки платежів чи поставок», Інструкція «Про службові відрядження в межах України та за кордон» та інші. Визнання та оцінка у бухгалтерському обліку є також одними із напрямів аналізу нормативних документів. Розрахунки за дебіторською заборгованістю можуть мати декілька напрямів: погашення заборгованості у вигляді надходження фінансових або матеріальних ресурсів; переведення в безнадійну, сумнівну заборгованість; списання дебіторської заборгованості.

Відповідно, якщо розглядати дебіторську заборгованість за сутністю, то монетарна заборгованість має властивість змінюватися в часі під впливом ризиків, інфляції, ліквідності тощо. Принцип повного висвітлення підтверджує той факт, що потрібно враховувати фактори, які можуть впливати на господарські операції, зокрема, і дебіторську заборгованість, що виникає як наслідок здійснення операцій. «Щодо вимог МСФЗ, то вони вказують, що борги необхідно оцінювати відповідно до вірогідності їх стягнення, тобто повинні враховуватися фактори, які впливають на ринкову

вартість заборгованості: умови припинення зобов'язань; строки розрахунків, передбачені угодами; наявність забезпечення за чинним законодавством; наявність претензій від установ до кількості та якості відвантаженої продукції; фінансовий стан контрагентів. Застосування тих чи інших видів оцінок залежить насамперед від цілей, які переслідуються, та результатів, яких очікують користувачі інформації» [12]. У національному законодавстві з бухгалтерського обліку відбулися зміни наприкінці 2019 року, які вплинули і на оцінку довгострокової дебіторської заборгованості. У п. 10 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» зазначено, що «довгострокова дебіторська заборгованість відображається в балансі за її теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення» [8]. Таким чином, відбулася уніфікація міжнародного та національного законодавства у сфері регулювання питань бухгалтерського обліку. Однак для українських суб'єктів господарювання з'явився ряд питань, що потребують уточнення. Адже до цього часу за теперішньою вартістю відображалася лише відсоткова заборгованість. Натомість безвідсоткова заборгованість потребує встановлення ставки дисконтування, що використовується для приведення сум заборгованості у відповідність до реальних змін у часі та враховує фактори, що впливають на дебіторську заборгованість.

Здійснений огляд законодавства дозволив проаналізувати та обґрунтувати перелік нормативно-правових документів, які повинні використовуватися суб'єктами господарювання, в діяльності яких виникає довгострокова дебіторська заборгованість. У процесі дослідження сформовано 4 групи, що включають різні рівні нормативного регулювання. Внаслідок цього побудовано модель взаємодії національного та міжнародного законодавства, а також розглянуто особливості застосування на практиці окремих нормативних документів, що регулюють відносини між суб'єктами господарювання та облікове відображення господарських процесів (зокрема виникнення та погашення дебіторської заборгованості).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА «ЗАПОРІЗЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД» за 2016-2019рр.

2.1 Фінансово-економічна характеристика підприємства «Запорізький пивоварний завод»

Запорізький завод компанії був створений на базі побудованого в 1974 році Запорізького пивзаводу №2. З 1996 року, коли почалася співпраця з ВВН Україна, завод носив назву «Славутич». У 2012 році з перейменуванням компанії у Carlsberg Ukraine підприємство також знайшло нову назву.

Починаючи з 1996 року, на підприємстві було встановлено нове обладнання, виготовлене провідними компаніями пивоварної світової промисловості. Завдяки цьому завод став передовим підприємством європейського типу з ефективним виробництвом та високим рівнем автоматизації технологічних процесів.

Визначною подією для запорізького заводу стало отримання сертифікатів міжнародних стандартів ISO 9001 (управління якістю продукції) та ISO 14001 (екологічна безпека підприємства та охорона навколишнього середовища). Отримання сертифікатів ISO стало ще одним підтвердженням того, що компанія продовжує наполегливо розвиватися, постійно піклуючись про якість своєї продукції. Потужність Запорізького пивоварного заводу на сьогоднішній день становить 407 млн літрів на рік. Кількість працівників на заводі - понад 500 осіб.

Для визначення загального фінансового стану підприємства «Запорізький пивоварний завод» та ознайомлення з сучасними тенденціями його розвитку проаналізуємо основні показники його фінансово-господарської діяльності за 2016-2019рр. за даними Балансу (Додаток А) та Звіту про фінансові результати (Додаток Б).

Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2016-2019 рр. наведена у таблиці 2.1.

Як видно з таблиці 2.1 упродовж 2016-2019рр. на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» відбувалося поступове зростання чистого доходу від реалізації продукції, інших операційних доходів, але попри це відбувалося зменшення валового прибутку та чистого прибутку.

Таблиця 2.1

**Основні показники фінансово-господарської діяльності фінансово-господарської діяльності підприємства «Запорізький пивоварний завод»
тис.грн.**

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30 807,70	34 160,50	38 011,30	32 762,70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	24 254,30	28 747,40	32 046,60	30 183
Чистий прибуток (збиток)	1 594,70	374	543,3	255,9
Всього активів, у т.ч.	20 463	19 989,60	20 667,60	26 160,60
Оборотні активи	8 162,90	8 000,30	7 809,10	6 206,50
в т.ч. грошові кошти та їх еквіваленти	78,7	16,7	217,9	5,7
Необоротні активи	12 300,10	11 989,30	12 858,50	19 954,10
Всього пасивів, в т.ч.	20 463	19 989,60	20 667,60	26 160,60
Зобов'язання	3 907,90	3 397,80	3 466,60	8 561,40
Короткотермінові зобов'язання	3 207,90	3 397,80	3 466,60	8 561,40
Довготермінові зобов'язання	700,00	0	0	0
Забезпечення наступних витрат та платежів	142,3	0	80	249,1
Власний капітал, у т.ч.	16 412,80	16 591,80	17 121	17 350,10
Статутний капітал	4 802,30	3 597,30	3 597,30	3 597,30
Додатковий вкладений капітал	0	466,8	453,2	433,1
Резервний капітал	1 913,70	1 913,70	1 913,70	1 913,70
Інший додатковий капітал	1 585,90	1 570,80	1 570,80	1 570,40
Вилучений капітал	560,9	2,6	3,1	9,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	8 671,80	9 045,80	9 589,10	9 845

Як видно, у 2019 році відбулося зменшення головних показників діяльності підприємства, особливо валового прибутку. Його розмір склав всього 43,2% від його значення у 2018 році. Це відбулося за рахунок перевищення темпів росту собівартості над темпами росту чистого доходу від реалізації продукції.

Позитивним фактором у 2019 році було зменшення витрат на збут, інших операційних витрат, однак це не дало підприємству отримати прибуток від позареалізаційної діяльності. Отриманий від'ємний результат зменшив суму валового прибутку з 2 579,70 тис.грн. та отриманий фінансовий результат від операційної діяльності склав 397 тис.грн.

Як видно з рис.2.1, прибуток підприємства у 2019 році різко зменшився та склав 38,60% , чистий прибуток склав 47,10%, чистий прибуток на одну акцію склав 47,37% від попереднього року.

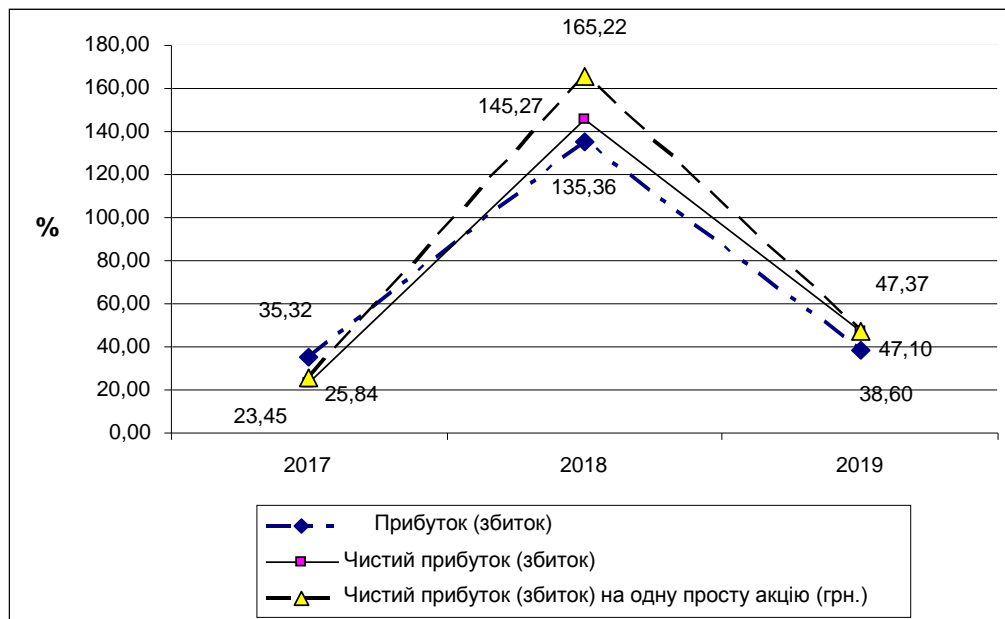


Рис.2.1. Динаміка показників прибутку підприємства «Запорізький пивоварний завод» у 2017-2019рр.

Активи підприємства постійно зростають (рис.2.2).

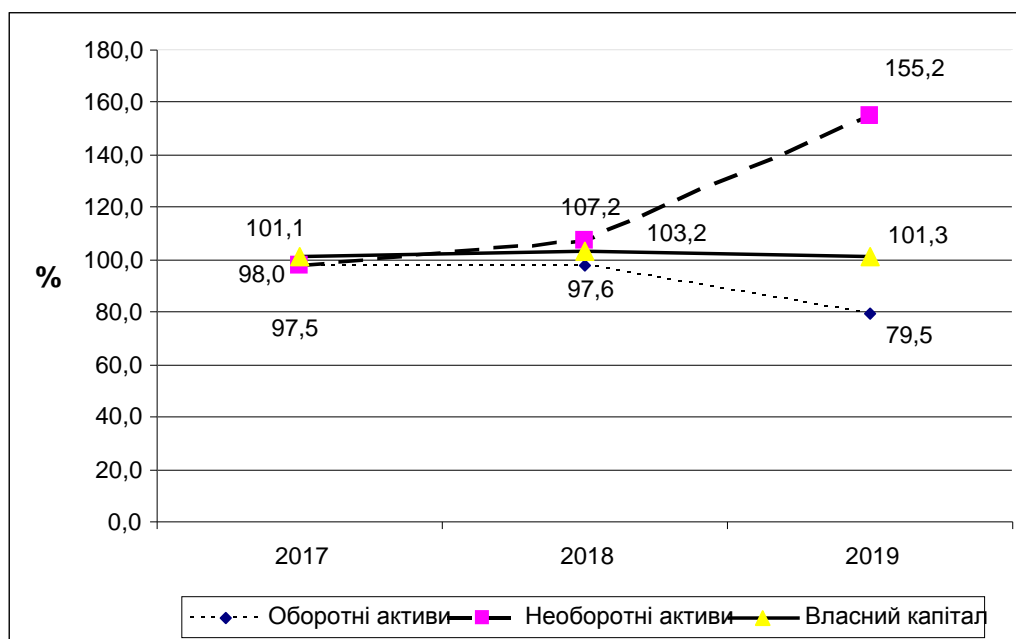


Рис.2.2. Динаміка активів підприємства «Запорізький пивоварний завод» у 2017-2019рр.

Так найбільше у 2017 році зріс власний капітал підприємства (155,2%), необоротні активи (101,3%). Однак відбулося зменшення оборотних активів підприємства (79,5% від попереднього року).

Негативним фактором фінансового стану підприємства «Запорізький пивоварний завод» є різке зростання у 2019 році короткострокових зобов'язань (рис.2.3).

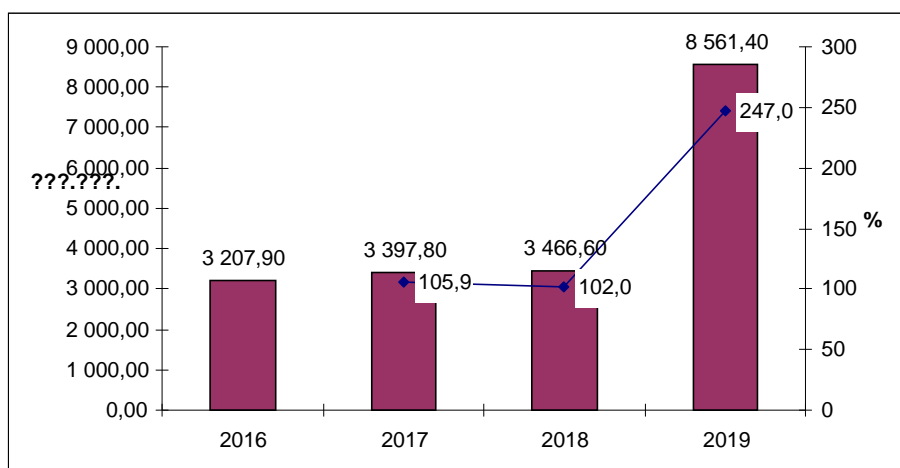


Рис.2.3. Динаміка короткострокових зобов'язань підприємства «Запорізький пивоварний завод» у 2016-2019рр.

2.1.1 Аналіз майнового стану

Для аналізу майнового стану доцільно розрахувати три основних показника:

– доля оборотних виробничих фондів у оборотних засобах ($D_{\text{овф}}$) розраховується за формулою (2.1):

$$D_{\text{овф}}^0 = \frac{2697,5 + 7,2}{10121,1} = 0,2672$$

$$D_{\text{овф}}^1 = \frac{2460,4 + 42,4}{7569,1} = 0,3307$$

де 0, 1 (тут і далі) – індекси, які характеризують значення розрахованих показників відповідно на початок року (тобто за 2019 рік) і на кінець року (тобто за 2018 рік).

За рік значення показників хоча і незначно, але збільшилося, що являється позитивною тенденцією.

– доля основних засобів в активах ($D_{\text{ос}}$) розраховується за формулою (2.2):

$$D_{\text{ос}}^0 = \frac{13985,0}{28307,5} = 0,4940$$

$$D_{\text{ос}}^1 = \frac{16996,2}{26177,8} = 0,6493.$$

в динаміці являється зменшення.

– доля довгострокових фінансових інвестицій в активах ($D_{\text{дф}}$) розраховується за формулою (Спостерігається негативна тенденція, так як позитивним напрямком зміни даного показника 2.3):

$$D_{\text{дф}}^0 = \frac{357,1}{28307,5} = 0,0126$$

$$D_{\text{дф}}^1 = \frac{357,1}{26177,8} = 0,0136.$$

Показує, що доля фінансових (портфельних) інвестицій у валюті балансу зростає з 1,26% в 2018 році до 1,36% в 2019 році. У динаміці

повинен спостерігатися зріст даного показника при умові росту доходів от фінансових інвестицій.

– коефіцієнт мобільності активів ($K_{\text{моб}}$) розраховується за формулою (2.4):

$$K_{\text{моб}}^0 = \frac{10121,1}{18186,4} = 0,5565$$

$$K_{\text{моб}}^1 = \frac{7569,1}{18608,7} = 0,4068 .$$

Оскільки для даного показника оптимальним являється значення 0,5, то значення за 2018 рік у більшій степені задовольняє цій умові, ніж значення за 2019 рік, яке суттєво відхиляється від норми.

2.1.2 Аналіз оборотності капіталу

Для аналізу оборотності капіталу розрахуємо наступні показники:

– коефіцієнт оборотності оборотних засобів (обороту) (K_o) розраховується за формулою (2.5):

$$K_o^0 = \frac{28032,4}{10121,1} = 2,7697$$

$$K_o^1 = \frac{23983,8}{7569,1} = 3,1686 .$$

у динаміці даного показника простежується позитивна тенденція (збільшення), яка вказує на збільшення ефективності використання оборотних засобів.

– період одного обороту оборотних засобів (днів) (Π_o) розраховується за формулою (2.6):

$$\Pi_o^0 = \frac{360}{2,7697} = 129,9780$$

$$\Pi_o^1 = \frac{360}{3,1686} = 113,6148 .$$

Розрахунок показує, що період від використання засобів для виробництва продукції до отримання засобів за реалізовану продукцію зменшився в середньому на 16 днів, що являється позитивною зміною.

– коефіцієнт оборотності запасів ($K_{оз}$) визначається за формулою (2.7):

$$K_{оз}^0 = \frac{25975,4}{2697,5 + 7,2 + 241,5 + 271,6} = 8,0724$$

$$K_{оз}^1 = \frac{21769,8}{2460,4 + 42,4 + 1021,2 + 220,2} = 5,8143 .$$

Показує, що кількість оборотних засобів, інвестованих у запаси, зменшилося, а така тенденція для даного показника являється негативною.

– період одного обороту запасів (днів) (Π_3) розраховується за формулою (2.8):

$$\Pi_3^0 = \frac{360}{8,0724} = 44,5964$$

$$\Pi_3^1 = \frac{360}{5,8143} = 61,9163 .$$

Показує, що період, на протязі якого запаси трансформуються в гроші, у середньому збільшився на 17 днів, що являється негативною тенденцією.

– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороту) ($K_{дз}$) розраховується за формулою (2.9):

$$K_{дз}^0 = \frac{28032,4}{73,0 + 84,0 + 7,9 + 3555,4} = 7,5350$$

$$K_{дз}^1 = \frac{23983,8}{370,9 + 263,8} = 37,7876 .$$

Показує, що виручка перебільшує середню дебіторську заборгованість у 7,6 і 37,8 рази на початок і кінець 2019 року відповідно, тобто додержується тенденція до збільшення показника (позитивна тенденція).

– період погашення дебіторської заборгованості (днів) ($\Pi_{дз}$) визначається за формулою (2.10):

$$\Pi_{\text{дз}}^0 = \frac{360}{7,5350} = 47,7770$$

$$\Pi_{\text{дз}}^1 = \frac{360}{37,7876} = 9,5269 .$$

Показує, що середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення, зменшився в середньому на 38 днів (позитивна тенденція).

– період погашення кредиторської заборгованості (днів) ($\Pi_{\text{кз}}$) розраховується за формулою (2.11):

$$\Pi_{\text{кз}}^0 = \frac{10074,6 + 145,1 + 52,2}{25975,4} = 0,3954$$

$$\Pi_{\text{кз}}^1 = \frac{7523,8 + 24,9 + 53,2}{21769,8} = 0,3492 .$$

Середній період оплати підприємством короткострокової заборгованості залишився практично на тому ж рівні, у порівнянні з попереднім періодом.

– період операційного циклу (днів) ($\Pi_{\text{оц}}$) визначається за формулою (2.12):

$$\Pi_{\text{оц}}^0 = 44,5964 + 47,7770 = 92,3734$$

$$\Pi_{\text{оц}}^1 = 61,9163 + 9,5269 = 71,4432 .$$

Показує, що тривалість втілення придбаних матеріальних ресурсів у грошові засоби зменшилася в середньому на 21 день, що і являється позитивною тенденцією.

– період фінансового циклу (днів) ($\Pi_{\text{фц}}$) розраховується за формулою (2.13):

$$\Pi_{\text{фц}}^0 = 92,3734 - 0,3954 = 91,9780$$

$$\Pi_{\text{фц}}^1 = 71,4432 - 0,3492 = 71,0940 .$$

Показує, що період обороту засобів зменшився в середньому на 21 день, що являється позитивною тенденцією.

– коефіцієнт оборотності власності капіталу (оборотності) ($K_{\text{ск}}$) визначається за формулою (2.14):

$$K_{\text{ск}}^0 = \frac{28032,4}{14695,2 + 6,9} = 1,9067$$

$$K_{\text{ск}}^1 = \frac{23983,8}{15024,7} = 1,5963 .$$

Показує, що на одиницю власного капіталу приходиться 1,9067 і 1,5963 грн. виручки від реалізації продукції. Позитивна тенденція – збільшення, але для даного показника вона не додержується.

2.1.3 Аналіз рентабельності

Для аналізу рентабельності розрахуємо такі показники:

– рентабельність капіталу (активів) по чистого прибутку (R_A) визначається за формулою (2.15):

$$R_A^0 = \frac{686,5}{28307,5} = 0,0243$$

$$R_A^1 = \frac{148,8}{26177,8} = 0,0057 .$$

Показує, що розмір чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи засобів зменшилися, а це являється негативною тенденцією.

– рентабельність власного капіталу ($R_{\text{ск}}$) розраховується за формулою (2.16):

$$R_{\text{ск}}^0 = \frac{686,5}{14695,2} = 0,0467$$

$$R_{\text{ск}}^1 = \frac{148,8}{15024,7} = 0,0099 .$$

Показує, що розмір чистого прибутку, який приходиться на одиницю власного капіталу, зменшився, що являється негативною тенденцією.

– рентабельність реалізованої продукції по чистому прибутку ($R_Q^{\text{ч}}$) розраховується за формулою (2.17):

$$R_Q^{ч0} = \frac{686,5}{28032,4} = 0,0245$$

$$R_Q^{ч1} = \frac{148,8}{23983,8} = 0,0062 .$$

Показує, що розмір чистого прибутку, який приходить на одиницю виручки от реалізації, зменшився, і це являється негативною тенденцією.

– співвідношення виплачуваних процентів і прибутку ($K_{п/п}$) розраховується за формулою (2.20):

$$K_{п/п}^0 = \frac{67,2}{712,9} = 0,0943$$

$$K_{п/п}^1 = \frac{43,2}{205,1} = 0,2106 .$$

Збільшення даного показника свідчить про зниженні ефективності використання кредитів і займів, хоча його значення не виходить за межі норми.

– період окупності капіталу (T_k) розраховується за формулою (2.21):

$$T_k^0 = \frac{28307,5}{686,5} = 41,2345$$

$$T_k^1 = \frac{26177,8}{148,8} = 175,9261 .$$

Показує, що період, за який засоби, які інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком, значно збільшився, а це являється негативною тенденцією для даного показника.

2.1.4 Аналіз ліквідності

Основними показниками ліквідності є коефіцієнти поточної, миттєвої і абсолютної ліквідності:

– коефіцієнт ліквідності поточної (покриття) ($K_{лт}$) розраховується за формулою (2.22):

$$K_{\text{лт}}^0 = \frac{10121,1}{10411,9} = 0,9721$$

$$K_{\text{лт}}^1 = \frac{7569,1}{7959,6} = 0,9509 .$$

Показує, що на кожну гривню короткострокових (невідкладних) зобов'язань, приходиться оборотних засобів 0,9721 і 0,9509 грн. за 2018 і 2019 роки відповідно, тобто спостерігається перехід критичного значення, яке дорівнює 1.

– коефіцієнт ліквідності миттєвої ($K_{\text{лм}}$) визначається за формулою (2.23):

$$K_{\text{лм}}^0 = \frac{10121,1 - (2697,5 + 7,2 + 241,5 + 271,6)}{10411,9} = 0,6630$$

$$K_{\text{лм}}^1 = \frac{7569,1 - (2460,4 + 42,4 + 1021,2 + 220,2)}{7959,6} = 0,4805 .$$

Показує, що на одиницю термінових боргів приходиться 0,6630 і 0,4805 (за 2018 і 2019 роки відповідно) одиниць найбільш активів. Позитивною тенденцією вважається збільшення даного показника (в даному випадку вона не додержується); значення показника за два періоди не досягають норми.

– коефіцієнт ліквідності абсолютної ($K_{\text{ла}}$) розраховується за формулою (2.24):

$$K_{\text{ла}}^0 = \frac{5,4 + 20,0}{10411,9} = 0,0024$$

$$K_{\text{ла}}^1 = \frac{4,6 + 20,2}{7959,6} = 0,0031 .$$

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно знаходитись у межах 0,2 – 0,35. Отримані значення даного показника не задовольняють цій умові. Таким чином, підприємство нездатне негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

– співвідношення короткострокової дебіторської и кредиторської заборгованості ($K_{д/к}$) розраховується за формулою (2.25):

$$K_{д/к}^0 = \frac{3157,6 + 73,0 + 84,0 + 7,9 + 3555,4}{10074,6} = 0,6827$$

$$K_{д/к}^1 = \frac{3165,4 + 370,9 + 263,8}{7523,8} = 0,5051 .$$

На протязі одного року кредиторська заборгованість покривалась дебіторською на 67,56% у 2018 році і на 50,51% у 2019 році.

2.1.5 Аналіз фінансової стійкості

Для аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно розрахувати наступні показники:

– коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами (K_{occ}) розраховується за формулою (2.28):

$$K_{occ}^0 = \frac{14695,2 + 6,9 - 18186,4}{10121,1} = -0,3443$$

$$K_{occ}^1 = \frac{15024,7 - 18608,7}{7569,1} = -0,4735 .$$

В різних джерелах зазначаються різні оптимальні значення для даного показника, але позитивна тенденція для даного показника – збільшення – недодержується.

– коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) ($K_{авт}$) розраховується за формулою (2.31):

$$K_{авт}^0 = \frac{14695,2 + 6,9}{28307,5} = 0,5194$$

$$K_{авт}^1 = \frac{15024,7}{26177,8} = 0,5739 .$$

Зазначає на те, що доля власників підприємства у загальній сумі авансованих засобів збільшилися. Мінімальне значення коефіцієнту автономії (0,5) перебивається, тобто всі обов'язки підприємства можуть бути покриті власними засобами.

– коефіцієнт фінансової залежності ($K_{\text{фз}}$) визначається за формулою (2.32):

$$K_{\text{фз}}^0 = \frac{28307,5}{14695,2 + 6,9} = 1,9254$$

$$K_{\text{фз}}^1 = \frac{26177,8}{15024,7} = 1,7423 .$$

Збільшення коефіцієнту фінансової залежності в динаміці (з 1,9254 до 1,7423) свідчить про зменшення долі позикових засобів у фінансуванні підприємства.

– коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{\text{зк}}$) розраховується за формулою (2.34):

$$K_{\text{зк}}^0 = \frac{3193,5 + 10411,9}{28307,5} = 0,4806$$

$$K_{\text{зк}}^1 = \frac{3193,5 + 7959,6}{26177,8} = 0,4261 .$$

Позиковий капітал у сукупних джерелах складає 48,06 і 42,61% за 2018 і 2019 роки відповідно. Спостерігається позитивна тенденція – зменшення – і критичне значення не досягається ($K_{\text{зк}} \leq 0,5$).

– коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) ($K_{\text{ф}}$) розраховується за формулою (2.35):

$$K_{\text{ф}}^0 = \frac{14695,2 + 6,9}{3193,5 + 10411,9} = 1,0806$$

$$K_{\text{ф}}^1 = \frac{15024,7}{3193,5 + 7959,6} = 1,3471 .$$

Оскільки нормативне значення $K_{\text{ф}}$ повинно бути більше 1, то отримані показники коефіцієнта фінансової стабільності задовольняють даній умові і показують, що заборгованість забезпечена власними засобами у достатньому ступені. Перевищення власних засобів над земними свідчить про фінансову стійкість підприємства.

– показник фінансового лівереджу ($\Phi_{л}$) розраховується за формулою (2.36):

$$\Phi_{л}^0 = \frac{3193,5}{14695,2 + 6,9} = 0,2172$$

$$\Phi_{л}^1 = \frac{3193,5}{15024,7} = 0,2126 .$$

Додержується позитивна тенденція (зменшення, хоча і незначне), значення показника знаходяться в нормі ($\leq 0,25$).

– коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{фy}$) розраховується за формулою (2.37):

$$K_{фy}^0 = \frac{14695,2 + 6,9 + 3193,5}{28307,5} = 0,6322$$

$$K_{фy}^1 = \frac{15024,7 + 3193,5}{26177,8} = 0,6959 .$$

Показує, що доля стабільних джерел фінансування в їх загальному об'ємі складала 0,6322 і 0,6959 за 2018 и 2019 роки відповідно. Значення $K_{фy}$ повинно знаходитись у межах від 0,85 до 0,90, тому отриманні значення коефіцієнта фінансової стійкості підприємства не відповідають нормі.

Загальна оцінка ефективності управління підприємством та використання його активів проводиться за сукупністю коефіцієнтів, які характеризують прибутковість активів, майновий стан, платоспроможність та ліквідність підприємства (таблиця Додатку Д).

Коефіцієнт рентабельності активів показує розмір чистого прибутку на одну гривню активів та характеризує ефективність використання активів. Зменшення цього показника свідчить про затримання темпів економічного зростання та розвитку підприємства «Запорізький пивоварний завод». Ступінь рентабельності активів підприємства, яку забезпечує прибуток від основної виробничої діяльності підприємства, характеризує коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує частку чистого прибутку у власному капіталі. Низький коефіцієнт вказує на неприбуткову діяльність підприємства «Запорізький пивоварний завод» та його інвестиційну непривабливість. Цей коефіцієнт характеризує ефективність укладення коштів у підприємство.

Коефіцієнт рентабельності діяльності показує наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності підприємства. Зниження цього коефіцієнту вказує на зниження можливостей підприємства «Запорізький пивоварний завод» до відтворення та розширення виробництва і характеризує неефективність діяльності цього підприємства.

Коефіцієнти поновлення основних засобів та їх зносу характеризують інвестиційну політику підприємства. Як видно з таблиці додаткуД, підприємства «Запорізький пивоварний завод» проводить політику інвестицій у основні засоби.

Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує співвідношення власних та позикових коштів. Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів повинна бути не менше 50%, тобто нормативне значення $K_{\text{фінансової стійкості}}$ повинно бути не меншим 1. Що і спостерігається на підприємстві «Запорізький пивоварний завод». Отже, залучення досліджуваним підприємством короткострокового кредиту у 2017 році не спричинило загрози його фінансовій стійкості.

Коефіцієнт покриття ($K_{\text{покриття}}$) визначає співвідношення усіх поточних активів до поточних зобов'язань і характеризує достатність оборотних засобів підприємства для погашення своїх боргів протягом року.

Значення $K_{\text{покриття}}$ у межах 1–1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги. Критичне значення $K_{\text{покриття}} = 1$. При $K_{\text{покриття}} < 1$ підприємство має дуже низьку ліквідність, у цьому випадку, а також

негативній динаміці цього показника проводиться додатковий аналіз з метою виявлення причин, що призвели до зниження ліквідності підприємства, а також уживаються заходи щодо недопущення банкрутства підприємства. На підприємстві «Запорізький пивоварний завод» за останній рік погіршився показник покриття та його значення < 1 . Тобто спостерігається різке зниження ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{аб.л.}$) характеризує можливість підприємства ліквідувати поточну заборгованість грошима, які є у нього в розпорядженні на дату проведення аналізу. Коефіцієнт визначає, яку частину поточної заборгованості підприємство здатне погасити негайно. Значення коефіцієнта повинно бути в межах від 0,2 до 0,35. У разі, якщо $K_{аб.л.}$ менше 0,2 або динаміка показника є негативною, здійснюється додатковий аналіз відповідних факторів. На підприємстві «Запорізький пивоварний завод» у зв'язку із зменшенням грошових коштів спостерігається різке зменшення показника абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт заборгованості відображає залежність підприємства від залучених коштів. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу показує частку залученого капіталу у валюті балансу. У зв'язку із залученням короткострокового кредиту на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» спостерігається зростання цих коефіцієнтів, але у нормативних межах.

Отже, аналіз показників фінансово-господарської діяльності підприємства «Запорізький пивоварний завод» за останні роки надають підстави стверджувати, що фінансовий стан підприємства є нестабільним, господарська діяльність є неефективною, а різке зменшення прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку порівняно з 2016 роком вказує на незадовільне управління прибутком на підприємстві.

2.2 Аналіз відхилень показників фінансового стану підприємства «Запорізький пивоварний завод» та напрями їх причин

Для наочності динаміки показників фінансового стану підприємства, розрахованих у пунктах 2.2.1 – 2.2.5, доцільно навести отримані результати у вигляді таблиці. Використовую данні таблиці можна помітити, що за 2019 рік у порівнянні з 2018 роком за більшістю розрахованих показників різких змін не було. Однак за деякими показникам все ж можна спостерігати значні відхилення. На етапі аналізу майнового стану найбільше відхилення в сторону негативної тенденції належало долі основних засобів в активах (D_{oc}) – 15,53% і коефіцієнту мобільності активів (K_{mob}) – 14,97%.

Таблиця 2.2

Зведена таблиця фінансових показників «Запорізький пивоварний завод» за 2018 і 2019 роки

Показник	Нормативне значення або позитивна тенденція	Фактичне значення		Абсолютне відхилення
		за 2018 рік	за 2019 рік	
Аналіз майнового стану				
Доля оборотних виробничих фондів у оборотних засобах (D_{ovf})	Збільшення, особливо в умовах інфляції	0,2672	0,3307	0,0635
Доля основних засобів в активах (D_{oc})	Зменшення при умовах стабільних або зростаючих об'ємів реалізації	0,4940	0,6493	0,1553
Коефіцієнт мобільності активів (K_{mob})	Зростання ; рекомендує значення 0,5	0,5565	0,4068	-0,1497
Доля довгострокових фінансових інвестицій в активах (D_{df})	Зростання при умові росту доходів від фінансових інвестицій	0,0126	0,0136	0,001
Аналіз оборотності капіталу				
Коефіцієнт оборотності обігових засобів (оберти) (K_o)	Збільшення	2,7697	3,1686	0,3989
Період одного обороту обігових засобів (днів) (P_o)	Зменшення	129,9780	113,6148	-16,3632
Коефіцієнт оборотності запасів (K_{oz})	Зменшення	8,0724	5,8143	-2,2581
Період одного обороту запасів (днів) (P_z)	Зменшення, якщо це не заважає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів	44,5964	61,9163	17,3199

Показник	Нормативне значення або позитивна тенденція	Фактичне значення		Абсолютне відхилення
		за 2018 рік	за 2019 рік	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оберти) ($K_{дз}$)	Збільшення	7,6818	37,7876	30,1058
Період погашення дебіторської заборгованості (днів) ($P_{дз}$)	Зменшення, особливо в умовах інфляції; збільшення, якщо додаткова вартість засобів компенсується додатковою прибіллю від збільшення об'ємів реалізації	47,7770	9,5269	-38,2501
Період погашення кредиторської заборгованості (днів) ($P_{кз}$)	Зменшення	0,3954	,03492	-0,0462
Період операційного циклу (днів) ($P_{оп}$)	Зменшення	92,3437	71,4432	-20,9005
Період фінансового циклу (днів) ($P_{фл}$)	Зменшення, але негативне значення показника свідчить уже про недостаток засобів	91,9780	71,0940	-20,8040
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотності) ($K_{ск}$)	Збільшення	1,9067	1,5963	-0,3104
Аналіз рентабельності				
Рентабельність капіталу (активів) по чистого прибутку (R_A)	Збільшення	0,0243	0,0057	-0,0186
Рентабельність власного капіталу ($R_{ск}$)	Збільшення	0,0467	0,0099	-0,0368
Рентабельність реалізованої продукції по чистому прибутку ($R_Q^ч$)	Збільшення	0,0245	0,0062	-0,0183
Співвідношення випланих процентів і прибутку ($K_{п/п}$)	Зменшення, нормальне значення от 0,388 до 0,886	0,0943	0,2106	0,1163
Період окупності капіталу (T_k)	Зменшення	41,2345	175,9261	134,6916
Аналіз ліквідності і платежездатності				
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття) ($K_{лт}$)	Збільшення; критичне значення 1, при $K_{лт} < 1$ у підприємства неліквідний баланс. Якщо значення від 1 до 0,5, то підприємство своєчасно ліквідує борги	0,9721	0,9509	-0,0212
Коефіцієнт ліквідності мгновенной ($K_{лм}$)	Збільшення; повинен бути більше або дорівнювати 1	0,6630	0,4805	-0,1825
Коефіцієнт ліквідності абсолютної ($K_{ла}$)	Збільшення; повинен бути от 0,2 до 0,35	0,0024	0,0031	0,0007
Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості ($K_{л/к}$)	Рекомендуєме значення 1,0	0,6756	0,5051	-0,1705

Показник	Нормативне значення або позитивна тенденція	Фактичне значення		Абсолютне відхилення
		за 2018 рік	за 2019 рік	
Аналіз фінансової стійкості				
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами (K_{occ})	Збільшення; рекомендуємо значення – більше 0,1	-0,3443	-0,4735	-0,1292
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) ($K_{авт}$)	Збільшення; повинен бути більше або дорівнювати 0,5	0,5194	0,5739	0,0545
Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$)	Зменшення; нормативне значення 2	1,9254	1,7423	-0,1831
Коефіцієнт концентрації заємного капіталу ($K_{зк}$)	Зменшення; повинен бути менше або дорівнювати 0,5	0,4806	0,4261	-0,0545
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) ($K_{ф}$)	Нормативне значення – більше 1	1,0806	1,3471	0,2665
Показник фінансового лівереджу ($\Phi_{л}$)	Зменшення, повинен бути менше або дорівнювати 0,25	0,2172	0,2126	-0,0046
Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{фв}$)	Значення повинно бути от 0,85 до 0,90	0,6322	0,6959	0,0637

Використовуюя данні таблиці можна помітити, що за 2019 рік у порівнянні з 2018 роком за більшістю розрахованих показників різких змін не було. Однак за деякими показникам все ж можна спостерігати значні відхилення.

На етапі аналізу майнового стану найбільше відхилення в сторону негативної тенденції належало долі основних засобів в активах (D_{oc}) – 15,53% і коефіцієнту мобільності активів ($K_{моб}$) – 14,97%.

На зміни величини D_{oc} вплинуло одразу два фактори: одночасне збільшення залишкової вартості основних засобів на 3011,2 тис.грн. (16996,2-13985,0) і зменшення загальної суми активів підприємства на 2129,7 тис.грн. (28307,5-26177,8).

Що стосується коефіцієнту мобільності активів, то він дуже знизився (с 0,5565 до 0,4068), сягнувши тим самим відмітки нижче рекомендуючого рівня (0,5). Це вийшло із-за одночасного зменшення суми мобільних активів на 2552 тис.грн. (10121,1-7569,1) і росту суми немобільних активів на 422,3 тис.грн. (18608,7-18186,4).

На етапі аналізу оборотності капіталу більше всього змінився у негативну сторону показник періоду одного обороту запасів в днях (Π_3) на

17,3199.це вийшло за двох причин: по-перше, із-за росту об'єму запасів на 526,4 тис.грн. (3744,2-3217,8) і, по-друге, із-за зменшення собівартості реалізованої продукції на 4205,6 тис.грн. (25975,4-21769,8). Що стосується позитивних тенденцій на даному етапі, то тут необхідно, перш за все, відмітити динаміку таких показників як коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оберти) ($K_{дз}$) – збільшилися на 30,2526; період погашення дебіторської заборгованості (дні) ($P_{дз}$) – зменшення на 38,2501; період операційного циклу (дні) ($P_{оц}$) – зменшення на 20,9005; період фінансового циклу (дні) ($P_{фц}$) – зменшення на 20,8040.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{дз}$) збільшився перш за все, за рахунок дуже значного зменшення суми дебіторської заборгованості на 3085,6 тис.грн. (3720,3–634,7), не дивлячись на зниження чистого доходу (виручки) от реалізації продукції на 4048,6 тис.грн. (23983,8–28032,4).

Із-за збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, зменшився залежний від нього, зворотно пропорційно, період погашення дебіторської заборгованості (днів) $P_{дз}$.

Зменшилися тож и періоди операційного и фінансового циклів ($P_{оц}$ и $P_{фц}$). На це сприяло суттєве скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості ($P_{дз}$), не дивлячись на негативну тенденцію в динаміці періоду одного обороту запасів (P_3). На етапі аналізу рентабельності підприємства з'ясувалося, що всі основні показники рентабельності мають негативну тенденцію. У більшому ступені це стосується рентабельності активів по чистого прибутку (R_A), яка зменшилася з 2,43% до 0,57%; рентабельності відповідного капіталу ($R_{ск}$), яка зменшилася з 4,67% до 0,99%; рентабельності реалізованої продукції по чистому прибутку ($R_Q^ч$), яка зменшилася з 2,45% до 0,62% і періоду окупності капіталу (T_k), який різко збільшився на 134,6916 днів.

Щоб виявити причини таких негативних тенденцій, проаналізуємо, які фактори даних показників сприяли на них негативно.

На зниження рентабельності активів по чистим прибуткам (R_A) сприяло зменшення чистого прибутку на 537,7 тис.грн. (686,5–148,8), не дивлячись на зменшення загальної суми активів на 2129,7 тис.грн. (28307,5–26177,8). На зниження рентабельності власного капіталу ($R_{СК}$), окрім зменшення чистого прибутку на 537,7 тис.грн., також сприяв і ріст власного капіталу на 329,5 тис.грн. (15024,7–14695,2). Для зниження рентабельності реалізованої продукції, по чистому прибутку, також вагомим оказалось зменшення чистого прибутку на 537,7 тис.грн., не дивлячись на значне зниження виручки (с 28032,4 до 23983,8 тис.грн.).

Що стосується періоду окупності капіталу (T_K), то тут зіграло важливу роль вагоме скорочення суми чистого прибутку на 537,7 тис.грн. (с 686,5 до 148,8 тис.грн.).

На етапі аналізу ліквідності и платежездатності підприємства найбільше відхилення в сторону негативної тенденції проявив коефіцієнт миттєвої ліквідності ($K_{ЛМ}$), а також співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості ($K_{Д/К}$).

Коефіцієнт миттєвої ліквідності ($K_{ЛМ}$), по-перше, не задовольняє нормативному значенню (він повинен бути більше або дорівнювати 1) ні в 2018, ні в 2019 році. По-друге, для даного коефіцієнту не спостерігається позитивна тенденція (збільшення). Напроти, його значення зменшується, причому суттєво (з 66,30% до 48,05%). З трьох факторів, які могли на це сприяти (величина текучих активів, запасів і текучих пасивів) саму важну роль зіграло зменшення суми текучих активів на 2552 тис.грн. (10121,1–7569,1), яке не припинилося із збільшенням розміру запасів і зменшенням суми текучих пасивів.

Що стосується коефіцієнту співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості ($K_{Д/К}$), то його значення за 2018 і 2019 роки також не задовольняють рекомендуваному значенню ($K_{Д/К}$ повинен бути рівним 1,0). Більш того, як і для коефіцієнту миттєвої ліквідності, для нього спостерігається негативна тенденція – зменшення. Причиною тому

являюся одночасне зниження дебіторської і кредиторської заборгованості у неправильній пропорції в 2019 році у порівнянні з 2018 роком. Тобто для того, щоб намітилась позитивна тенденція показника $K_{д/к}$ (збільшення), необхідно, щоб дебіторська заборгованість знижена більш повільними темпами, ніж кредиторська заборгованість.

На етапі аналізу фінансової стійкості, в негативну сторону змінився коефіцієнт забезпечення оборотних активів власних засобів ($K_{обвз}$), а позитивну тенденцію продемонстрували коефіцієнт фінансової стабільності ($K_{ф}$) і показник фінансового лівериджу ($\Phi_{л}$). Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами ($K_{осс}$) крім того, що не досягає свого рекомендуемого значення (більше 1), ще і знижується в динаміці на 12,92%. Це викликано, перш за все, збільшенням об'єму необоротних активів на 422,3 тис.грн. (18608,7–18186,4) і в незначному ступені відсутністю статті балансу "забезпечення виплат персоналу" за 2019 рік. На позитивні зміни коефіцієнта фінансової стабільності ($K_{ф}$) сприяло в першу чергу зменшення суми текучих обов'язків на 2452,3 тис.грн. (10411,9–7959,6) (4-й розділ пасиву балансу). Збільшення коефіцієнта фінансової стабільності свідчить про ріст забезпечення заборгованості власними засобами. Що стосується показників фінансового лівериджу ($\Phi_{л}$), то його зменшення свідчить про зниження фінансового ризику. Значення даного показника задовольняють нормативному ($\Phi_{л}$ повинен бути менше або дорівнювати 0,25) і за 2018, і за 2019 рік. На зменшення показника фінансового лівереджу сприяло збільшення розміру власного капіталу на 329,5 тис.грн. (15024,7–14695,2) (1-й розділ пасиву балансу).

Зробивши аналіз фінансового стану підприємства «Запорізький пивоварний завод», можна зробити висновки, що на даному етапі фінансового аналізу по багатьом важливим показникам (наприклад, коефіцієнт миттєвої ліквідності) і по групам показників (наприклад, група показників рентабельності) спостерігаються негативні тенденції. У перерізі активів підприємства найбільшу тривогу викликає недостатня забезпеченість

оборотних активів власними засобами (коефіцієнт K_{occ}).але підприємство здатне своєчасно ліквідувати борги (виходячи з коефіцієнта текучої ліквідності), а також приблизно наполовину може покрити свою кредиторську заборгованість за рахунок дебіторів.

2.3. Аналіз стану дебіторської заборгованості підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2018-2019 роки

В умовах ринку, за наявності конкуренції, як невід'ємного елемента ринкової економіки, та труднощів у реалізації продукції підприємства «Запорізький пивоварний завод» як і інші підприємства продають її, використовуючи послідовну форму оплати. При цьому у них з'являється дебіторська заборгованість, яка є важливою складовою обігового капіталу, а також здійснення безготівкових розрахунків. Аналізуючи поточні активи даного підприємства, особливу увагу необхідно звернути на вивчення динаміки, складу, структури, причин, строків існування і давності створення дебіторської заборгованості.

Стан розрахункової дисципліни підприємства «Запорізький пивоварний завод» характеризується наявністю дебіторської заборгованості і має суттєвий вплив на його стійкість пред'явлення претензій по боргах, які виникають, призводять до значного росту невинуватеної дебіторської заборгованості, отже, до нестабільності фінансового стану підприємства. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність простроченої заборгованості призводить до створення фінансових труднощів, нестачі фінансових ресурсів, необхідних для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, відсутності грошових коштів та інше.

На фінансовий стан підприємства «Запорізький пивоварний завод» негативно впливає збільшення дебіторської заборгованості. Аналіз

дебіторської заборгованості необхідний з метою виявлення розмірів і динаміки невиправданої заборгованості, причин її виникнення або росту.

Зовнішній аналіз стану розрахунків з дебіторами базується на даних форми №1 “Баланс”. Для внутрішнього аналізу використовуються дані аналітичного обліку рахунків, призначених для узагальнення інформації про розрахунки з дебіторами.

На основі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності досліджується тривалість надходження коштів у дебіторській заборгованості. Вона розраховується за формулою:

$$T_{дз} = СЗ \times Дн / ДО, \quad (2.1)$$

де: $T_{дз}$ – тривалість надходження коштів у дебіторській заборгованості, дні;

СЗ – середні залишки заборгованості за розрахунками дебіторів;

Дн – дні аналізованого періоду;

ДО – сума дебітового обороту за розрахунками дебіторів.

На підприємстві необхідно вести також підрахунки за сумою збитків від несвоечасної сплати дебіторської заборгованості. Підрахунок ведеться таким чином: суму простроченої дебіторської заборгованості помножують на ставку банківського процента за цей період і потім віднімають суму отриманої пені.

Для розкриття сум дебіторської заборгованості по термінах виникнення складають таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз складу і давнини утворення дебіторської заборгованості, тис. грн.

Вид дебіторської заборгованості:	Сума, тис. грн.		Зокрема:				
	на початок року	на кінець року	до 1 місяця	Від 1 до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців	більше 1 року
За товари і послуги, зокрема: заборгованість клієнтів:	422.2	433.8	422.5	4.59	2.58	2.38	1.76

ПП "Славутич"	81.140	85.13	31.56	27.58	-	25.99	-
Надвірна ДЛГ	50.442	52.36	15.4	13.17	23.79	-	-
ПП Маланчук М.І.	67.550	65.95	-	30.2	-	35.75	-
М.І.							
- з бюджетом	0.6	5.2	1.2	2.3	1.7	-	-
- з іншими дебіторами	329.4	292.8	67.95	63.75	58.23	53.95	48.92
Разом:	971.33	935.24	491.65	188.54	86.3	118.07	50.68
У % до підсумку	-	100	52.57	20.16	9.23	12.62	5.42

Працівники, що виконують облік та аналіз дебіторської заборгованості, мають зосередити увагу на найбільш давніх боргах. З метою аналізу складу і структури дебіторської заборгованості по статтях балансу складається таблиця 2.4.

Таблиця 2.4

Склад і структура дебіторської заборгованості підприємства

№	Розрахунки з дебіторами	На початок року		На кінець року		Відхилення	
		Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	За питомою вагою, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	За товари, роботи і послуги не сплачені в строк	422.2	56.13	433.8	59.28	+ 11.6	+ 3.15
2.	З бюджетом	0.6	0.08	5.2	0.71	+ 4.6	+ 0.63
3.	З іншими дебіторами	329.4	43.79	292.8	40.01	- 36.6	- 3.78
	Разом:	752.2	100,0	731.8	100,0	- 20.04	

Аналізуючи дані таблиці 2.4, необхідно зазначити, що загалом за рік дебіторська заборгованість на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» зменшилася на 20.4 тис. грн. Найбільші її суми визначаються за статтями «Заборгованість за товари, роботи, послуги, не сплачені в строк». Сума по даній статті балансу на кінець року визначається 433.8 тис. грн., а на початок – 422.2 тис. грн., перевищення 11.6 тис. грн. По статті «Розрахунки з бюджетом» дебіторська заборгованість збільшилася на 4.6 тис. грн., що є негативним для підприємства.

Розглядаючи структуру дебіторської заборгованості, слід визначити, що в загальній сумі дебіторська заборгованість по статті «Розрахунки з іншими

дебіторами” на кінець року складає 40.01 %, а на початок – 43.79 %, їх питома вага зменшилася на 3.78 %. Питома вага заборгованості по статті “Розрахунки за товари, роботи і послуги не сплачені в строк ” збільшилася за рік 3.15 тис. грн. Якщо їх питома вага на початок року складала 56.13 %, то на кінець звітнього періоду – 59.28 %.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає не вигідною. Загалом зміни в обсязі дебіторської заборгованості за звітний період можуть бути охарактеризовані даними горизонтального та вертикального аналізу балансу.

Особлива увага в процесі аналізу дебіторської заборгованості приділяється статті “Дебіторська заборгованість за товари”. Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку ця дебіторська заборгованість відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто як сума дебіторської заборгованості за мінусом сумнівних та безнадійних боргів.

З метою аналізу розрахунків із покупцями і замовниками складається аналітична таблиця 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, тис. грн.

Покупець (замовник)	Дата утворення	Заборгова- ність на початок періоду	Відвантажено			Заборгова- ність на кінець періоду
			Дата	сума	у т. ч ПДВ	
1	2	3	4	5	6	9
«Запорізький пивоварний завод»»	25.12.09	81140,00	15.01.09	78000,00	15600,00	3140,00

За даними цієї аналітичної таблиці визначається:

- сума дебіторської заборгованості;

- заборгованість щодо окремих покупців, замовників і строків виконання заборгованості понад один рік.

Тому заборгованість за наявністю документів можна віднести до позареалізаційних витрат і списати на збитки, як дебіторську заборгованість, стосовно якої минув строк позовної давності, або записати (з рішення інвентаризаційної комісії) до резерву сумнівних боргів. Дані бухгалтерської звітності визначають низку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості на підприємстві.

До цих показників належать:

1 .Обіговість дебіторської заборгованості:

$$O_d = B : D, \quad (2.2)$$

де: O_d – обіговість дебіторської заборгованості; B – виручка від реалізації продукції; D – середня дебіторська заборгованість.

2. Період погашення дебіторської заборгованості визначається за формулою:

$$P_d = 360 \text{ днів} : O_d, \quad (2.3)$$

де: P_d – період погашення дебіторської заборгованості; O_d – обіговість дебіторської заборгованості, в днях.

3. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів визначається:

$$D_a = (D_z : P_a) 100, \quad (2.4)$$

де: D_a – частка дебіторської заборгованості в поточних активах;

D_z – дебіторська заборгованість;

P_a – поточні активи (2+3 розділ активу балансу).

Якщо порівняти показники дебіторської заборгованості, можна дійти висновку щодо того, поліпшився чи погіршився стан розрахунків із покупцями проти минулого року. Якщо на підприємстві зросла сумнівна дебіторська заборгованість, а також загальна частка дебіторської

заборгованості в загальному обсязі обігових коштів, то таким чином відбувається зниження ліквідності поточних активів загалом, а, отже, погіршення фінансового стану підприємства. Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди загрожує фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду передбачає також її порівняльний аналіз. Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості наданий у таблиця 2.6.

Таблиця 2.6
Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, тис. грн.

Показники	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
I	2	3	4	5
1. Заборгованість за товари, роботи та послуги	433.8	16.4	417.4	-
2. За розрахунками з бюджетом	5.2	17.3	-	12.1
3. За розрахунками з оплати праці	-	8.8	-	8.8
4. За розрахунками зі страхування	-	3.5	-	3.5
5. Інші види заборгованості	292.8	1396.9	-	1104.1
Разом:	713.8	1442.9	417.4	1128.5

Результатом такого аналізу може бути виявлено:

- а) збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- б) збільшення або зменшення кредиторської заборгованості;

Згідно даної таблиці, бачимо, що кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на суму 711.1 тис.грн. Але як збільшення, так і зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків фінансового стану підприємства. Зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції.

Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців.

У процесі виробничої діяльності підприємства «Запорізький пивоварний завод» часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську, як видно з проведеного порівняльного аналізу заборгованості. Виникнення такої ситуації характеризується негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Значну частину в складі джерел коштів підприємства займають позикові кошти, зокрема, кредиторська заборгованість. Тому необхідно поряд із дебіторською заборгованістю вивчати і кредиторську, її склад, структуру, а потім провести порівняльний аналіз із дебіторською. Аналіз кредиторської заборгованості починається з вивчення складу, структури і динаміки кредиторської заборгованості за даними форми №1 «Баланс». Крім того, здійснюється аналіз заборгованості, що входить до складу коштів, вкладених у майно наведений нище у таблиці 2.7. Проаналізувавши дані по балансу підприємства «Запорізький пивоварний завод» можна зробити висновок, що на кінець звітнього року зменшилася частка власного капіталу. Це означає що підприємство має кредиторську заборгованість. У складі позикових коштів найменшу питому вагу має кредиторська заборгованість, яка зменшилася за звітний період.

Таблиця 2.7

**Аналіз кредиторської заборгованості, що входить до складу коштів,
вкладених у майно**

Найменування показників	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення (+, -)
I	2	3	4
I. Разом майна, тис.грн.	1686.6	1742.8	+ 56.2
II. Власний капітал: тис.грн. % до майна	411.8 24.42	130.9 7.51	- 280.9 - 16.91
III. Забезпечення таких витрат і платежів: тис.грн., % до майна	-	-	-

IV. Довгострокові зобов'язання: тис.грн., % до майна	-	-	-
V. Поточні зобов'язання: тис.грн. % до майна	1274.8 75.58	1611.9 92.49	+ 337.1 + 16.91
зокрема: кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	96.5	16.4	- 53.1

Сума короткострокових кредитів банків на кінець року частково була погашена. Незначне місце посідає поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, яка зовсім відсутня, як на початок, так і на кінець року. Зменшення кредиторської заборгованості загалом заслуговує на позитивну оцінку, але керівництву все ж таки треба звернути увагу на високий рівень кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги).

Для погашення або зменшення кредиторської заборгованості підприємству необхідно більше обігових коштів, які підвищуються за рахунок повернення дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги), а також тимчасовим заходом стабілізації фінансового стану є одержання банківських позик, однак, позичені кошти не вирішують фінансових проблем, а лише зволікають їх розв'язання у часі. До того ж це дає змогу залучати в обіг підприємства кошти, коли фінансові негаразди незначні і є наслідком випадкових і переважно зовнішніх чинників. Склад і структура позикових коштів підприємства наведена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Склад і структура позикових коштів підприємства

№ з/п	Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1.	Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
2.	Короткострокові кредити банків	347.6	27.29	169.0	10.68	- 178.6	- 16.69
3.	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-
4.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	96.5	7.58	16.4	1.04	- 80.1	- 6.54

5.	Інші поточні зобов'язання	829.4	65.13	1396.9	88.28	567.5	23.15
Разом залучених коштів		1273.5	100	1582.3	100	308.8	-

Наявність нормальної кредиторської заборгованості у підприємств свідчить про їх бажання розширити виробництво, покращити його темпи, залучити додаткові ресурси. Однак важливим наслідком платіжної кризи не тільки в Україні, але і в будь-якій іншій державі, є виникнення простроченої кредиторської заборгованості. Аналіз цієї заборгованості, контроль за термінами її погашення, правильне і своєчасне віднесення простроченої заборгованості – це основні завдання бухгалтера і аналітика підприємства.

Прострочена кредиторська заборгованість – це заборгованість, яка виникла через невиконання однією зі сторін договору своїх зобов'язань у передбачені договором терміни. Під час виникнення заборгованості у сторін виникають права й обов'язки, зафіксовані в Цивільному кодексі України і Господарському кодексі України. У кредитора з'являється право вимагати від боржника виконання зобов'язань, а у разі виникнення простроченої заборгованості – застосувати порядок її стягнення, передбачений законодавством. Дебітор, у свою чергу, зобов'язаний виконати зобов'язання за договором, а у разі виникнення простроченої заборгованості – не тільки погасити її суму, але й відшкодувати кредитору заподіяні збитки [23, с. 96].

Непогашена вчасно заборгованість є причиною виникнення господарського спору між кредитором і дебітором. З метою вирішення спору між ними здійснюється оцінка власних і позикових коштів наведена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Оцінка власних і позикових коштів, які вкладено у майно

Показники	На початок поточного року	На початок наступного року	Відхилення, (+,-)
1	2	3	4
Разом майна, тис. грн.	1686.6	1742.8	+ 56.2
Зокрема:			
1. Власний капітал, тис. грн. - у % до майна	411.8 24.42	130.9 7.51	- 280.9 - 16.91

2. Позикові кошти, тис. грн. - у % до майна	1274.8 75.58	1611.9 92.49	+ 337.1 + 16.91
із них:			
2.1. Забезпечення наступних витрат і платежів	-	-	-
2.2. Поточні зобов'язання, тис. грн. - у % до позикових коштів	1274.8 100	1611.9 100	+ 337.1 -
2.2.1. Кредиторська заборгованість, тис. грн. - у % до поточних зобов'язань	96.5 7.57	16.4 1.02	- 80.1 - 6.55
2.3. Довгострокові зобов'язання, тис. грн. - у % до позикових коштів	-	-	-
3. Доходи майбутніх періодів, тис. грн. - у % до позикових коштів	-	-	-

Порівнюючи поточну кредиторську заборгованість за поточний рік з попереднім роком, можна дійти висновку, що вона менша на 337.1 тис.грн. (1611.9 – 1274.8), ніж у поточному році. Крім цього, спостерігається скорочення на 80.1 тис. грн. (16.4 – 96.5) суми довгострокової кредиторської заборгованості, питома вага якої у структурі позикових коштів зменшилась на 6.55 % та становила 1.02 % . Спостерігається також зростання поточних зобов'язань на кінець поточного року на 337.1 тис.грн. порівняно з попереднім роком. Отже, підприємство зменшує власні потенційні можливості щодо розвитку, про що свідчить скорочення суми робочого капіталу за рахунок зростання на 337.1 тис. грн. позикових коштів, а також має місце зростання поточних зобов'язань.

2.4 Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Основним завданням аналізу дебіторської заборгованості є оцінка рівня та складу дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективність інвестованих в неї фінансових коштів. На першому етапі треба оцінити рівень дебіторської заборгованості та її динаміку за попередній період.

Розрахунок коефіцієнта відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість підприємства «Запорізький пивоварний завод» наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Розрахунок коефіцієнта відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2017-2019рр.

№ з/п	Показники	Роки		
		2017	2018	2019
1.	Загальна сума оборотних активів, тис.грн.	19989,60	20667,60	26160,60
2.	Загальна сума дебіторської заборгованості, тис.грн.	5 253,80	4 510,40	2 479,60
3.	Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість	26,3	21,8	9,5

Як видно з таблиці 2.10, на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» за два роки відбулося істотне зменшення суми, що відволікається у дебіторську заборгованість майже в 2 рази. У 2019 році порівняно з 2017 відбулося значне зменшення (з 26,3% до 9,5 %) коефіцієнту відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість

На другому етапі треба проаналізуємо динаміку дебіторської заборгованості за даними таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості підприємства «Запорізький пивоварний завод» за видами за 2017-2019рр.

№ з/п	Показники	Роки			Темпи росту	
		2017	2018	2019	2018 рік до 2017	2019 рік до 2018
1.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3 601,10	3 866,60	2 094,00	107,4	54,2
2.	Дебіторська заборгованість за розрахунками	388,8	331	243,1	85,1	73,4
3.	Інша поточна дебіторська заборгованість	1 263,90	312,80	142,50	24,7	45,6
4.	Всього дебіторської заборгованості	5 253,80	4 510,40	2 479,60	85,9	55,0

З таблиці 2.11 видно, що у 2018 та 2019 роках році відбулося поступове зменшення темпів росту дебіторської заборгованості (з 85,9% до 55,0%). Зменшення відбувалося за всіма видами дебіторської заборгованості.

Як бачимо з таблиці 2.11, за три роки у структурі дебіторської заборгованості підприємства «Запорізький пивоварний завод» відбулися суттєві зміни.

Таблиця 2.12

**Аналіз структури дебіторської заборгованості підприємства
«Запорізький пивоварний завод» за 2017-2019рр.**

№ з/п	Показник	2017р.		2018 р.		2019 р.		Зміни у Стр-рі 2019р. від 2017р., %
		Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	
1.	Загальна сума дебіторської заборгованості	5 253,80	100,0	4 510,40	100,0	2 479,60	100,0	-
1.1.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3 601,10	68,5	3 866,60	85,7	2 094,00	84,4	15,9
1.2.	Дебіторська заборгованість за розрахунками	388,80	7,4	331,00	7,3	243,10	9,8	2,4
1.3.	Інша поточна дебіторська заборгованість	1 263,90	24,1	312,80	6,9	142,50	5,7	-18,3

На 15,9 п.п. збільшилась частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, що складає найбільшу питому вагу у структурі дебіторської заборгованості (84,4%). На 2,4 п.п. збільшилася частка дебіторської заборгованості за розрахунками порівняно з 2017 роком та складає 9,8% у структурі дебіторської заборгованості. Позитивним моментом є зменшення частки іншої поточної дебіторської заборгованості на 18,3 п.п. порівняно з 2017 роком. Це вказує на те, що значні оборотні кошти відволікаються у діяльність, що пов'язану на пряму з операційною діяльністю досліджуваного підприємства. Розмір дебіторської заборгованості може змінюватися по трьом причинам:

- внаслідок зміни обсягів реалізації продукції;
- внаслідок зміни політики підприємства щодо покупців;
- внаслідок зміни оборотності дебіторської заборгованості.

Перший фактор впливає на розмір дебіторської заборгованості через те, що в силу збільшення обсягів реалізації частина продукції буде надаватися з відстрочкою платежу (або ж дебіторська заборгованість виникатиме по об'єктивним причинам). Відповідно в цьому випадку не можна безпосередньо визначити: позитивним чи негативним є збільшення (зменшення) дебіторської заборгованості. Адже і зменшення дебіторської заборгованості внаслідок зменшення обсягів реалізації (згортання активності підприємства на ринку) не є позитивною тенденцією, так як вказує на можливість припинення діяльності підприємства взагалі. Тому динаміка дебіторської заборгованості повинна обов'язково зіставлятися з динамікою обсягів реалізації продукції. Проілюструємо це практичним прикладом з дослідження динаміки дебіторської заборгованості на підприємстві «Запорізький пивоварний завод», підприємство, яке обрано для дослідження дебіторської заборгованості (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Аналіз темпів приросту виручки від реалізації та дебіторської заборгованості підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2017-2019рр.

№ з/п	Показники	Роки			Темпи росту	
		2017	2018	2019	2018 рік до 2017	2019 рік до 2018
1.	Дебіторська заборгованість, тис.грн.	5 253,80	4 510,40	2 479,60	85,9	55,0
1.1.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн.	3 601,10	3 866,60	2 094,00	107,4	54,2
1.2.	Дебіторська заборгованість за розрахунками, тис.грн.	388,80	331,00	243,10	85,1	73,4
1.3.	Інша поточна дебіторська заборгованість, тис.грн.	1 263,90	312,80	142,50	24,7	45,6
2.	Дохід від реалізації продукції, тис.грн.	35692,20	39 166,70	33660,70	109,7	85,9

Як видно з таблиці 2.13, темпи росту доходу від реалізації продукції не відповідає темпам зросту дебіторської заборгованості.

Якщо у 2018 році дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зростала майже однаковими темпами що і дохід від реалізації продукції, то у 2019 році дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зростала 1,5 рази повільніше (54,2%), ніж дохід від реалізації продукції (85,9%), що говорить про покращення стану управління дебіторською заборгованість на підприємстві (рис.2.4).

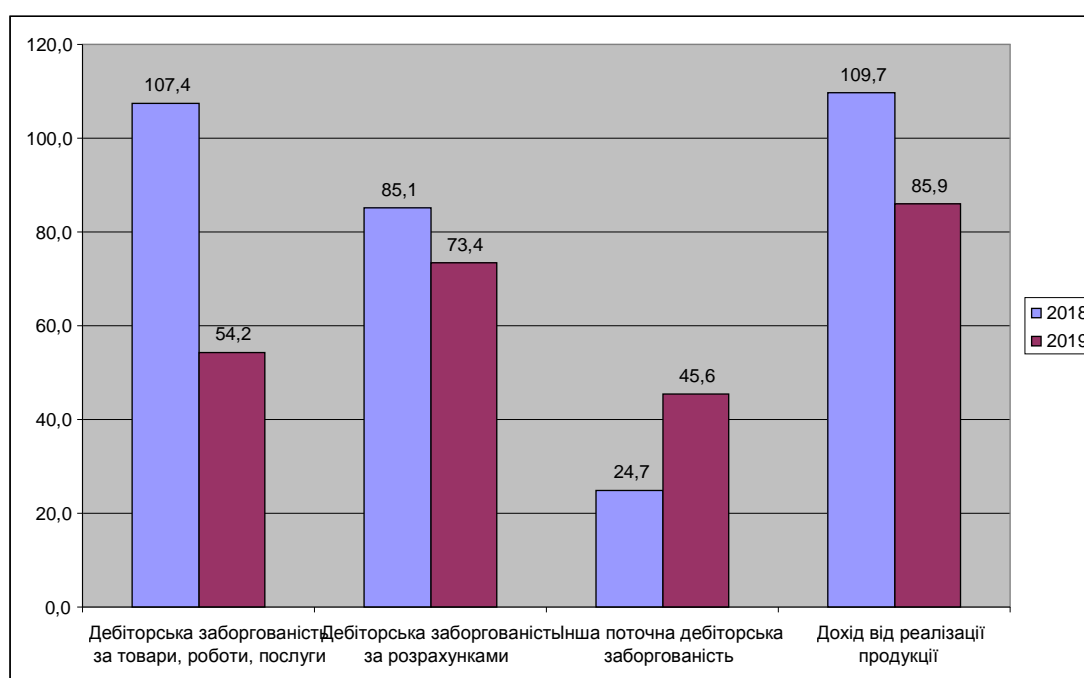


Рис.2.4. Темпи росту показників дебіторської заборгованості та доходу від реалізації продукції підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2018-2019рр.

За даними таблиці 2.13 можемо розрахувати показники, що характеризують ефективність управління дебіторською заборгованістю.

З таблиці видно, що загальний стан дебіторської заборгованості покращився. У 2017-2019 роках поступово збільшувалась оборотність дебіторської заборгованості (з 7,9 об. у 2017 році до 11,3 об. у 2019 році).

Природно, таке прискорення оборотності відповідає зменшенню періоду погашення дебіторської заборгованості. За 2018 рік середній період

погашення дебіторської заборгованості зменшився на 11 днів, а у 2019 відбулося зменшення цього показника порівняно з 2018 роком майже на 4 дні.

Таблиця 2.14

Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги підприємства «Запорізький пивоварний завод» за 2017-2019рр.

№ з/п	Показники	Роки		
		2017	2018	2019
1.	Залишок за рахунками дебіторів на початок періоду, тис.грн.	5 414,10	3 601,10	3 866,60
2.	Залишок за рахунками дебіторів на кінець періоду, тис.грн.	3 601,10	3 866,60	2 094
3.	Середні залишки за рахунками дебіторів, тис.грн.	4507,6	3733,85	2980,3
4.	Виручка від реалізації продукції	35 692,20	39 166,70	33 660,70
5.	Оборотність дебіторської заборгованості, (обороти)	7,9	10,5	11,3
6.	Період погашення дебіторської заборгованості, дні	45,5	34,3	31,9
7.	Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виторгу від реалізації, %	12,6	9,5	8,9

Також і частка середньої величини дебіторської заборгованості у виторгу від реалізації у 2018 році зменшилась на 3,1%, а у 2019 році зменшилася на 2,6%, але порівняно з 2017 роком збільшилася на 0,6%.

Отже, третій фактор, який впливає на розмір дебіторської заборгованості - її оборотність відображає фактично ступінь ефективності управління дебіторською заборгованістю. На даний час період погашення дебіторської оборотності становить трохи більше 1 місяця.

Ще одним моментом, який треба враховувати, досліджуючи розмір дебіторської заборгованості – це співвідношення її з кредиторською заборгованістю.

Адже якщо дебіторська заборгованість являє собою вилучення певної частини фінансових ресурсів з розпорядження підприємства покупцями, то кредиторська заборгованість – показує, скільки ресурсів «надали» підприємству в користування постачальники. Якщо ці величини рівні, то скільки підприємство втрачає ресурсів внаслідок затримки розрахунків покупців, стільки ж і отримує, внаслідок того, що само затримує розрахунки з покупцями. У випадку ж перебільшення дебіторської заборгованості тимчасово неоплачені ресурси постачальників не перекривають обсяг ресурсів, наданих підприємством покупцям. Це ставить перед підприємством проблему залучення додаткових ресурсів з внутрішніх або зовнішніх джерел. Значне перевищення кредиторської заборгованості потребує більш детальних досліджень, але може вказувати на проблеми з ліквідністю підприємства. Для досліджуваного підприємства відповідні дані наведено в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

**Обсяги дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства
«Запорізький пивоварний завод» за 2017-2019рр.**

№ з/п	Показники	Роки			Темпи росту	
		2017	2018	2019	2018 рік до 2017	2019 рік до 2018
1.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн.	3601,1	3866,6	2094,0	107,4	54,2
2.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн.	714,3	582,7	1148	81,6	197,0
3.	Відношення дебіторської до кредиторської заборгованості	5,0	6,6	1,8	-	-

Таблиця 2.15 ясно вказує на зменшення асиметрії у відношеннях підприємства з постачальниками і покупцями. У 2017 році дебіторська заборгованість була більше кредиторської у 5 разів, у 2018 році у 6,6 разів, а у 2019 році дебіторська заборгованість більше за кредиторську у 1,8 разів. Отже, підприємство досягло певної асиметрії у розрахунках з постачальниками та покупцями. Таким чином, аналіз дебіторської

заборгованості показав, що на її розмір на пряму впливає обсяг реалізованої продукції. Тому основним фактором, що впливає на розмір дебіторської заборгованості є діюча політика підприємства щодо покупців продукції.

Щоб оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства, було проведено детальний аналіз фінансового стану підприємства «Запорізький пивоварний завод», а також оцінено структуру, динаміку і оборотність дебіторської заборгованості підприємства. В процесі дослідження виявили, що на підприємстві кредиторська заборгованість перевищує дебіторську заборгованість. Необхідна розробка заходів, впровадження яких є необхідним для забезпечення високого рівня управління кредиторської заборгованості, виходу на зарубіжний ринок підприємства «Запорізький пивоварний завод», а також прогнозування дебіторської заборгованості за допомогою економіко-математичної моделі.

Вважаємо, що доцільним буде покращити оборотність дебіторської заборгованості. Отже, для цього на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» необхідно запропонувати удосконалення обліку заборгованості, який найкраще починати з складання реєстру «старіння» рахунків дебіторів. Вихідною інформацією для складання такого реєстру є дані бухгалтерського обліку по заборгованості конкретних контрагентів, при цьому важливо отримати інформацію не тільки про суму заборгованості, але і про терміни її виникнення. Для отримання інформації про прострочену заборгованість слід провести аналіз договорів з контрагентами. Потім всі дебітори ранжуються за спаданням величини заборгованості. По кожному найбільшому дебітору підприємства «Запорізький пивоварний завод» необхідно провести роботу по поверненню заборгованості.

Пропонуємо підприємству «Запорізький пивоварний завод» наступні заходи для покращення оборотності дебіторської заборгованості:

- а) створення цільової групи по роботі з дебіторською заборгованістю;
- б) складання і аналіз реєстру «старіння» рахунків дебіторів;

в) розробка плану заходів щодо роботи з конкретними контрагентами з вказівкою термінів, відповідальних, оцінки витрат і отриманого ефекту;

г) внесення інформації про плановані суми заборгованості, яку повертають у фінансовий план підприємства з наступним контролем виконання;

д) розробка та затвердження положення про мотивацію за результат, досягнутий цільовою групою.

Заходи з повернення дебіторської заборгованості входять до групи найбільш дієвих заходів підвищення ефективності за рахунок внутрішніх резервів підприємства і можуть швидко принести хороший результат. Повернення заборгованості в стислі терміни – реальна можливість поповнення дефіцитних оборотних коштів. Тим не менш, з точки зору ефективного управління підприємством «Запорізький пивоварний завод», важливо не тільки в стислі терміни повернути кошти, але й не допускати подальшого збільшення заборгованості вище допустимого рівня.

Планування термінів погашення дебіторської заборгованості необхідно вести в комплексі з фінансовим плануванням на підприємстві.

При складанні плану продажів на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» необхідно вказувати, яка її кількість відвантажується з утворенням дебіторської заборгованості. При формуванні плану надходження платіжних засобів, так само необхідно вказати, які суми надходять в погашення заборгованості. Відповідні суми відображаються в плані по руху дебіторської заборгованості в графі "погашення".

При формуванні плану продажів може визначатися допустима (нормована) величина дебіторської заборгованості та допустимий термін її погашення по кожному великому контрагенту. Це робиться для того, щоб не допустити неконтрольованого зростання заборгованості, забезпечити задане середнє значення оборотності.

Після складання початкового варіанту фінансового плану, слід перевірити, чи вистачає наявних оборотних коштів для функціонування

підприємства в кожен планований період. Якщо коштів недостатньо, проводиться коригування плану. Доцільно складання та аналіз декількох варіантів фінансового плану, що відрізняються, в тому числі термінами та обсягами погашення дебіторської заборгованості.

Аналізуючи фінансовий план, слід оцінити терміни оборотності дебіторської заборгованості як в цілому, так і по великих (перші 10-30) контрагентам. Варіюючи терміни погашення (і відповідно період обороту) можна оцінити, наскільки збільшиться ефективність діяльності підприємства.

Запланований рух заборгованості (як дебіторської, так та кредиторської) слід контролювати. Для цього необхідна оперативна бухгалтерська інформація. Контроль виконання плану необхідно поєднувати з контролем роботи менеджерів, за кожним з яких доцільно закріпити відповідного контрагента. Підвищення договірної дисципліни, жорсткий оперативний контроль договорів на етапі їх складання, підписання та реалізації є необхідним заходом для підприємства «Запорізький пивоварний завод», що забезпечує виконання плану по руху дебіторської заборгованості.

На підприємстві «Запорізький пивоварний завод» необхідно передбачити відповідальність менеджерів за відвантаження товарів з утворенням понаднормованої дебіторської заборгованості, і заохочувати за скорочення періоду її оборотності. Аналізуючи фінансовий план, терміни та обсяги дебіторської заборгованості, можна визначити різні варіанти знижок від ціни на товари в залежності від термінів погашення заборгованості.

Щоб ефективно управляти дебіторською заборгованістю, підприємству «Запорізький пивоварний завод» необхідно виконувати наступні рекомендації:

- а) контролювати стан розрахунків з покупцями (по відстроченій заборгованості) та своєчасно пред'являти позовні заяви;
- б) орієнтуватися на якомога більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими споживачами;
- в) стежити за відповідністю кредиторської і дебіторської заборгованості.

Таким чином, аналіз і управління дебіторськими боргами є одними з важливих факторів максимізації норми прибутку підприємства, збільшення ліквідності, кредитоспроможності та мінімізації фінансових ризиків. Систематичний контроль і аналіз взаєморозрахунків з покупцями і постачальниками дозволить отримувати дані для оцінки стану дебіторської заборгованості, своєчасно приймаючи необхідні дії по її оптимізації, поліпшенню показників фінансового стану, а також дотримання вимог законодавства.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Зарубіжний досвід управління дебіторською заборгованістю підприємства

Облік дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах має свої особливості та є дещо відмінним від вітчизняної практики. На нашу думку, застосування гнучкої системи знижок є досить ефективним кроком для приваблення покупців, а також для своєчасного погашення заборгованості дебіторами. Тому запозичення зарубіжного досвіду дозволить удосконалити систему бухгалтерського обліку. Також в зарубіжній практиці відсутнє таке поняття як «дебіторська заборгованість», натомість використовується поняття «рахунки до отримання». Варто зазначити, що використовуваний закордоном термін має аналогічну економічну природу відносно дебіторської заборгованості. Єдиних моделей і підходів впливу підприємств на дебіторську заборгованість не існує. Світова практика фінансового управління дебіторською заборгованістю суттєво диференційована в залежності від особливостей і різновидів національної економіки і ступеня розвитку фінансового права в країні.

В міжнародному обліку дебіторська заборгованість поділяється на поточну заборгованість та не поточну (довгострокову). Останню в окремих країнах (наприклад, країнах Об'єднаних Арабських Еміратів) поділяють на середньострокову та довгострокову. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» виділяє у Балансі торгівельну та іншу дебіторську заборгованість. Торговельна (операційна) дебіторська заборгованість виникає в процесі звичайної операційної діяльності компанії за умови продажу товарів чи надання послуг в кредит. Особлива (неопераційна) дебіторська заборгованість виникає від операцій, не пов'язаних з операційною діяльністю

підприємства. До неї відносяться позики та аванси, видані працівникам або філіям компанії, депозити для покриття потенційних збитків, депозити, як гарантія платежу, дивіденди і відсотки до отримання тощо. У зарубіжних країнах оцінка дебіторської заборгованості проводиться на дату виникнення, дату погашення та на дату складання балансу. Причому на дату виникнення вона відображається за сумою виставленого рахунку або за сумою, зменшеною на величину знижки, на дату погашення – за сумою з урахуванням знижки (оплата в період дії знижки), на дату складання балансу – за сумою, скоригованою на знижку. Тому однією з особливостей обліку дебіторської заборгованості є широке використання системи знижок. Знижки, які надаються клієнтам, поділяються на дві групи: – комерційні (торгівельні знижки); – розрахункові (знижки за сплату в строк). Торговельні знижки (trade discounts) – процентні знижки від базисної ціни (при розпродажі, для постійних клієнтів), які не викликають облікових проблем. Знижки за сплату в строк (each discounts) – процентні знижки, що надаються в залежності від строку сплати. Такого типу знижки надаються з метою змусити покупця сплатити рахунок до закінчення встановленого в договорі терміну. Саме такі знижки створюють проблему визнання дебіторської заборгованості, яка полягає в тому, що не ясно, чи отримає покупець знижку чи ні до того моменту, поки він не сплатить за товар. Для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Рефінансування дебіторської заборгованості – це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать: – факторинг (продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку); – облік або дисконтування векселів (придбання банком векселя за іменним індосаментом і термінова сплата його пред'явнику, а отримання платежу тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення); – форфейтинг (кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та

інших боргових вимог, які акцептовано імпортером). Основними завданнями при управлінні дебіторською та кредиторською заборгованостями можна визначити такі: – організація повного та достовірного обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства й перенесення облікових даних до його звітності. – аналіз структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства в попередніх періодах. – визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства на майбутні періоди. – оптимізація структури дебіторської та кредиторської заборгованостей. – постійний моніторинг за заборгованостями. – визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов. – прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування. – здійснення ефективного контролю формуванням та погашенням заборгованостей підприємства. – розрахунок розміру резерву сумнівних боргів. Щодо принципів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, то на нашу думку варто виокремити наступні: 1. Безперервність – оцінка активів, зобов'язань та управління ними повинно здійснюватись виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й далі. 2. Періодичність – розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою формування звітності у вигляді, який дозволить приймати ефективні управлінські рішення. 3. Єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій повинно здійснюватись в єдиній грошовій одиниці 4. Послідовність – постійне дотримання підприємством обраної стратегії управління всіма видами заборгованості, які виникають в процесі діяльності підприємства. 5. Автономність – система управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства не повинна залежати від системи управління заборгованостями інших підприємств та майна власників підприємства. 6.

Обачність – застосування в обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та завищенню оцінки активів підприємства.

7. Повне висвітлення – для прийняття ефективних управлінських рішень необхідним є наявність інформації про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі. Дотримуючись даних принципів управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є можливість вчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання та приймати рішення щодо необхідності рефінансування дебіторської заборгованості. Торгові знижки у зарубіжній практиці використовуються в наступних випадках: – постійним покупцям; – за певну кількість товару; – у зв'язку з сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту; – при втраті товаром якості або інших споживчих властивостей; – при наближенні дати закінчення терміну придатності або реалізації товару; – при просуванні на ринки нових товарів, що не мають аналогів, або товарів на нові ринки; – при реалізації дослідних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів. Таким чином, за допомогою торговельних знижок враховується більшість ситуацій, що виникають у продавця. Знижки за оплату в строк – це стимул для покупця. Наприклад, умова договору «5/10-50» означає відстрочку платежу – 50 днів, але якщо покупець оплатить товар у перші 10 днів після поставки, він отримає знижку розмірі 5 %. Якщо за договором умови такі: «5/10 ЕОМ-50», це означає, що знижка надається за умови, якщо платіж буде проведений протягом перших 10 днів наступного місяця, так як всі відвантаження (поставки) в даному місяці вважаються в останній день місяця. Використання таких знижок дозволить вітчизняним підприємствам розширювати клієнтську базу та за допомогою вищезазначених методів рефінансування заборгованостей своєчасно отримувати грошові кошти для забезпечення безперебійності виробництва на підприємстві.

3.2. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства як елемент формування економічної безпеки підприємства

Реструктуризація дебіторської заборгованості, перш за все простроченої, передбачає комплекс заходів, спрямованих на зміну структури дебіторських зобов'язань підприємства, підвищення її якості та ліквідності за рахунок:

- а) відстрочення та/або розстрочення платежів;
- б) укладання угод про заміну договору (новація);
- в) зміни сторін угод (договір уступки прав вимоги, переведення боргу);
- г) зміни матеріально-уречевленої форми виконання зобов'язань.

Реструктуризація за рахунок відстрочення або розстрочення платежів здійснюється шляхом *оформлення відповідної додаткової угоди*, яка змінює попередньо досягнуті домовленості щодо терміну платежу. Прострочена заборгованість перед підприємством-позичальником реструктурується на визначений сторонами термін і передбачає погашення боргу відповідно до розробленого графіка.

Реструктуризація заборгованості шляхом укладання угод про заміну договору (новація). Новація - це цивільно-правова угода, яка є підґрунтям анулювання одного і виникнення іншого зобов'язання між тими ж особами. Новація передбачає повністю заміну раніше укладеного договору іншим договором із новими умовами.

Реструктуризація заборгованості зміною сторін угоди передбачає як зміну умов угоди, так і її учасників шляхом укладання таких фінансових договорів:

- договір уступки вимоги;
- договір переведення боргу.

При укладанні додаткової угоди чи складанні нового фінансового договору з третьою стороною необхідно:

- 1) перевірити відповідність умов проекту договору чинному законодавству, нормативним актам;
- 2) здійснити досконалу перевірку надійності нового контрагента (дебітора), його фінансового стану, профілю діяльності та реквізитів на підставі наданих документів: оригіналу та нотаріально завіреної копії статуту (положення) підприємства, установчого договору, свідоцтва про державну реєстрацію; дозволу на здійснення певних видів діяльності, якщо такий дозвіл необхідний згідно з чинним законодавством; реєстраційну картку органу статистики та повноваження особи, що особисто підписує договір (на яку суму їй дозволено укладати договори без рішення вищого органу) та чи не порушено проти нього справи про банкрутство;
- 3) визначити доцільність укладання договору з точки зору інтересів підприємства;
- 4) узгодити умови договорів (додатків до договорів) із стратегічними цілями підприємства.

Крім розглянутих вище факторів, слід приділити увагу також документам, якими найчастіше оформляється кредит закордоном. До видів кредитних документів, що використовуються часто, можна віднести:

- відкритий рахунок - форма кредитно-розрахункових відносин між продавцем та покупцем, при якій рахунок-фактура підписується останнім під час отримання товару, після чого і покупець, і продавець записують операцію до своїх книжок. Єдиним формальним підтвердженням кредитування є рахунок-фактура.

- звичайний вексель - документ, де вказується сума кредиту, відсоткова ставка, графік виплат та інші умови кредиту. Зручний у таких випадках: якщо замовлення покупця вельми велике; якщо продавець передбачає можливість

виникнення проблем під час справляння заборгованостей (вексель має більшу юридичну силу, ніж звичайний рахунок-фактура); якщо покупець просить подовжити звичайний строк платежу (новий відсоток вказується у векселі).

- торгова витрата - документ, що складається продавцем та надається покупцю для підписання до отримання останнім товару [Брігхем, с.833]. Торгова витрата може бути витратою до запитання (документ, згідно якого платежі мають проводитись після його отримання покупцем) та строковою витратою або торговим акцептом (документ, за яким оплата проводиться в певний день в майбутньому). Якщо продавець має сумнів у спроможності або бажанні покупця оплатити купівлю в обумовлений строк, він має право відмовитися постачати товар без надання банком покупця гарантій платежу. Найчастіше банки добре знають своїх клієнтів і за певну плату надають гарантії платежів за витратою. У цьому випадку витрата зветься банківським акцептом. Перевагою є низький ступінь ризику при наявності гарантій сильного банку та можливість продати документ з метою негайного отримання готівки. - умовний договір купівлі-продажу - метод фінансування, згідно з яким товар належить продавцеві до моменту його остаточної оплати покупцем. Перевагою таких угод є те, що у випадку невиконання покупцем своїх зобов'язань вони полегшують продавцю процес поновлення власності на товар.

Постачальник може вдатися до страхування кредитів, як засіб протидії непередбаченим втратам безнадійного боргу. При рішенні, чи використовувати такий захист, оцінюються очікувані середні втрати безнадійного боргу, фінансову спроможність компанії протидіяти цим втратам та вартість страхування [61, с.242]. Часто також використовуються факторинг та форфейтинг.

Дефіцит грошових коштів в економіці України та неплатоспроможність багатьох підприємств зробили питання роботи з дебіторами одними з головних у переліку функцій фінансових менеджерів. На думку керівників та спеціалістів українських компаній, проблема управління дебіторською

заборгованістю в значній мірі ускладнюється ще й недосконалою нормативною та законодавчою базою з питань стягнення заборгованості [51, с.264]. Ці три причини призвели до іншого сприйняття суті управління дебіторською заборгованістю в Україні у порівнянні з країнами зі стабільною ринковою економікою: воно полягає у нас у пошуку взаємозаліків, оцінці можливостей бартеру та інших сурогатних платежів. Свого часу подібні негрошові відносини стимулювались державою, адже в умовах високої інфляції вони зменшували обсяг грошової маси та слугували антиінфляційним заходом.

Перехід України до ринку загострив протиріччя між підприємствами-постачальниками, підприємствами-покупцями та банками у зв'язку зі зростанням ризику неплатежів та уповільненням безготівкових розрахунків. Попередня оплата, яка переважала, породила нові протиріччя, викликані неотовареністю платежів, відволіканням коштів покупців у розрахунки [25, с.22]. Старі та нові протиріччя були частково вирішені розширенням сфери розрахунків готівковими коштами, переважанням функції грошей як засобу платежу функцією грошей як засобу обігу. На зростання простроченої заборгованості керівництво українських підприємств відповіло не тільки вимогами попередньої оплати та гарантій, але й істотним розширенням готівково-грошових платежів за товари. Не менше значення мали розвиток залікових, бартерних операцій та емісія векселів.

Обмін товарами призвів до нових протиріч, загострюючи проблему платежів по заробітній платі, податкам тощо. Крім того ситуація поєднання бартеру з грошовими платежами у багатьох випадках була нежиттєздатною, оскільки у покупця був товар для обміну, але не було грошей для часткового платежу. У таких випадках можливо було використовувати лише "ланцюговий" бартер з декількома контрагентами.

Безперечно кліринг (розрахунки, що здійснюються шляхом заліку взаємних вимог) є важливим доповненням грошових розрахунків (готівкових та безготівкових), але не може замінити їх. По-перше, у більшості випадків

практично неможливо побудувати ланцюг взаємних вимог, який був би замкненим та дозволяв здійснювати клірингові розрахунки.

По-друге, клірингові розрахунки можуть бути не вигідними окремим підприємствам, тому що вони порушують співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями.

З метою надання якісної бухгалтерської інформації про заборгованість господарчого суб'єкту, користувачам для прийняття рішень, в дипломній роботі розглянемо оптимізовану форму бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості (рис. 32), для якої властиві:

- а) наявність єдиного підходу до обліку заборгованості (дебіторської та кредиторської), зумовленого такими його перевагами, як:
- можливість проведення порівняльного аналізу і загального оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості;
 - пов'язаність суб'єктів обліку (будь-яке підприємство може бути у ролі дебітора і кредитора);
- б) високоякісний облік довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлений:
- наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку довгострокової дебіторської заборгованості в системі синтетичних рахунків (введення додаткових субрахунків до рахунку 16 "Довгострокова дебіторська заборгованість");
 - веденням аналітичного обліку за кожним видом довгострокової дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку;
 - узагальненням та накопичуванням аналітичної інформації про довгострокову дебіторську заборгованість;
- в) високий рівень аналітичності інформації, забезпечений проведенням якісної на відповідних рівнях її реєстрації в запропонованих картках дебіторів і кредиторів, що дає змогу класифікувати заборгованість підприємства за такими ознаками: термін утворення (дата виникнення),

дата погашення (оплати), термін непогашення, об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (кредиторів), суб'єкт заборгованості (найменування, місцезнаходження), ймовірність погашення, метод оцінювання, сума, причина виникнення;

г) послідовне узагальнення інформації в запропонованих реєстрах бухгалтерського обліку, що дає змогу одержувати інформацію про дебіторську заборгованість різних рівнів деталізації;

д) узагальнення інформації про заборгованість підприємства на звітну дату в розрізі кожного дебітора і кредитора, держави, синтетичного рахунку (субрахунку);

є) комплексність форми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості і інтеграція облікових реєстрів, що дає змогу з мінімальними трудовими і фінансовими витратами автоматизувати облік дебіторської заборгованості.

Розглянувши особливості оптимізації дебіторської заборгованості підприємства, можна дійти до таких висновків:

1. Управління дебіторською заборгованістю має величезне значення в процесі загального управління підприємством, адже отримання платежів від дебіторів є одним з основних джерел надходження коштів на підприємство. Дефіцит грошових коштів в економіці України змусив підприємства, в тому числі і підприємство «Запорізький пивоварний завод», змінювати умови реалізації своєї продукції, що, в свою чергу, змінювало існуючі раніше відносини з покупцями та практику отримання коштів та потребувало від підприємств розробки нової політики надання кредиту й інкасації. Неоднорідний вплив інфляції на різні групи товарів ускладнило координацію політики щодо закупок та політики продаж, що додало додаткового значення упровадженню ефективних процедур інкасації. У п. 3.3 запропонована схема алгоритму методики комплексного оцінювання стану дебіторської заборгованості та оптимізована форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості.

2. Необхідними є також розробка обґрунтованої політики підприємства щодо реструктуризації дебіторської заборгованості та здійснення виваженого поетапного управління дебіторською заборгованістю з використанням новітніх методик та технологій.

3.3 Модель аналізу дебіторської заборгованості підприємства

Вагому роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль розрахунків із дебіторами. Налагоджений облік та своєчасно проведений аналіз зменшують суму дебіторської заборгованості на підприємствах. Сучасний практичний досвід в управлінні підприємствами свідчить, що має сенс здійснювати як кількісний, так і якісний аналіз показників щодо оцінки поточного стану дебіторської заборгованості. Це дає змогу забезпечити ефективність відповідних сфер діяльності підприємства. Перед тим як проводити аналіз наявної дебіторської заборгованості, слід визначити основні його структурні компоненти, які об'єднані між собою. Враховуючи це, запропоновано організаційно-економічну модель аналізу дебіторської заборгованості для підприємства, в якій визначено склад і структуру дебіторської заборгованості для підприємства, аналіз відхилень та тенденцій змін у статтях дебіторської заборгованості за встановлений період. Ефективність функціонування запропонованої моделі управління дебіторською заборгованістю базується на певних принципах: повноти; достовірності; оперативності; етапності; динамічності; безперервності; збалансованості. Усі принципи є важливими для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Аналіз дебіторської заборгованості на підприємствах охоплює п'ять основних етапів, які функціонально пов'язані один з одним (рис. 3.1) [11].

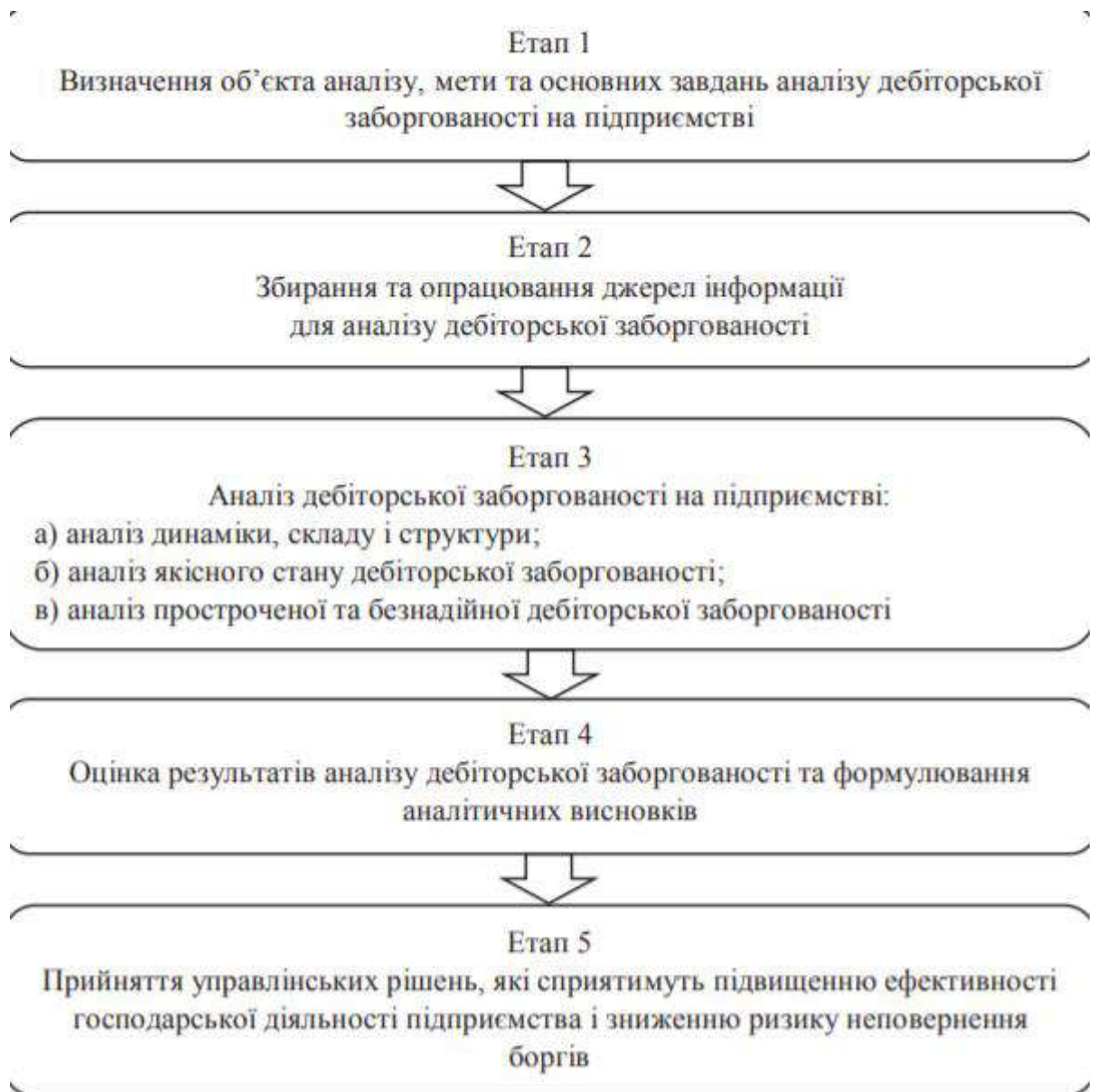


Рис. 3.1. Етапи комплексного аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах

На першому етапі визначаються об'єкт, мета та завдання аналізу. У даному разі об'єкт дослідження – дебіторська заборгованість. Метою аналізу є визначення повноти, своєчасності та правильності здійснення підприємством операцій із дебіторами, якість дебіторської заборгованості по узагальнюючих і часткових показниках, виявлення чинників, а також установлення причин їх зміни.

На другому етапі аналізу дебіторської заборгованості підприємства збирають і опрацьовують джерела інформації. Ними є Баланс підприємства,

Звіт про фінансові результати та Примітки до річної фінансової звітності, а для внутрішнього аналізу також застосовуються відомості аналітичного обліку.

Третій етап комплексного аналізу дебіторської заборгованості найбільш об'ємний і трудомісткий, адже існує дуже багато методів аналізу заборгованості, які містять певні показники та коефіцієнти. Так, за даними бухгалтерської звітності (ф. 1, ф. 2) можна визначити цілу низку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості. До основних із них можна віднести [14]:

1. Оборотність дебіторської заборгованості. Значення показника демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед підприємством:

$$Од = В / СДЗ, \quad (1)$$

де Од – оборотність дебіторської заборгованості; В – виручка від реалізації продукції; СДЗ – середньорічна сума дебіторської заборгованості (СДЗ = Сума значень дебіторської заборгованості на кінець кожного робочого дня/Кількість робочих днів).

Варто розглянути показник у динаміці за досліджуваний період. Переважно збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде позитивною тенденцією для підприємства.

2. Період погашення дебіторської заборгованості – індикатор ефективності відносин із клієнтами, який показує, як довго останні погашають свої рахунки. Коефіцієнт дає уявлення про платіжну дисципліну покупців:

$$Пд = 360 / Од, \quad (2)$$

де: Пд – період погашення дебіторської заборгованості; Од – оборотність дебіторської заборгованості.

Отримані значення бажано порівнювати зі значеннями конкурента. Для порівняння варто вибирати підприємства однакового розміру, наприклад за критерієм вартості активів. Цей тип порівняння може проводитися під час як внутрішнього, так і зовнішнього аналізу. Також варто розглянути значення

показника в динаміці. Зменшення показника говорить про те, що клієнти відволікають фінансові ресурси підприємства на менший термін.

Однозначно стверджувати про те, що це є позитивною тенденцією чи негативною, неможливо. Якщо підприємство використовує товарне кредитування як частину маркетингової стратегії, то дебіторська заборгованість підприємства буде збільшуватися, проте це призведе до збільшення рівня збуту.

Для формування однозначних висновків необхідно також провести аналіз якості дебіторської заборгованості, розрахувати економічну ефективність товарного кредитування.

3. Частка заборгованості дебіторів у загальному обсязі поточних активів підприємства, що дає змогу дослідити, яку питому вагу займає заборгованість у загальній сумі поточних активів, рівень її збільшення чи зменшення на протязі періоду, що аналізується [14]:

$$Чд = ДЗ / ПА * 100, \quad (3)$$

де: Чд – частка дебіторської заборгованості у поточних активах; ДЗ – дебіторська заборгованість; ПА – поточні активи (II + III розділ активу балансу). Чим вищий цей показник, тим меншою є мобільна структура майна підприємства.

4. Частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості, %: $Чсд = ДЗс / ДЗ * 100$, (4) де: Чсд – частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості; ДЗс – сумнівна дебіторська заборгованість.

Показник сумнівної дебіторської заборгованості може бути взятий із довідки бухгалтерії про стан активів. Збільшення частки сумнівних боргів свідчить про виникнення проблеми неплатежів і потребує прийняття негайних управлінських рішень щодо її вирішення.

Таблиця 3.1

Організаційно-економічна модель аналізу дебіторської заборгованості підприємства

Мета аналізу	Визначення повноти, своєчасності та правильності здійснення підприємством операцій із дебіторами, якість дебіторської заборгованості за узагальнюючими і частковими показниками, виявлення чинників, а також установлення причин їх зміни			
Завдання аналізу	Оцінювання величини, структури та динаміки поточної дебіторської заборгованості за її видами. Дослідження структури поточної дебіторської заборгованості за часом виникнення. Дослідження наявності існуючої сумнівної заборгованості			
Об'єкт аналізу	Фінансовий стан підприємства			
	Ліквідність та платоспроможність	Фінансова стійкість	Рентабельність	Ефективність діяльності
Суб'єкт аналізу	Бухгалтерська, фінансова, економічна служби підприємства	Керівники функціональних та структурних підрозділів	Власники підприємства	Зовнішні користувачі інформації
Інформаційне забезпечення	Зовнішня інформація		Внутрішня інформація	
	Нормативно-довідкова		Облікова, звітна, поза облікова	
Система економічних показників аналізу поточної дебіторської заборгованості	Абсолютні вартісні показники		Відносні показники	
	Наявна поточна дебіторська заборгованість		Структура поточної дебіторської заборгованості, динаміка поточної дебіторської заборгованості	
Узагальнення і реалізація результатів аналізу поточної дебіторської заборгованості	Узагальнення результатів: систематизація інформації та оформлення результатів аналізу; оцінка поточної дебіторської заборгованості		Реалізація результатів аналізу: посилення контролю над дебіторською заборгованістю через створення спеціальних підрозділів, розроблення ефективних схем проведення розрахунків зі споживачами; запровадження схем погашення дебіторської заборгованості; зміцнення платіжної дисципліни на підприємстві, запобігання утворенню дебіторської заборгованості в майбутньому; розроблення та вжиття плану заходів із реструктуризації дебіторської заборгованості та координації у цій сфері	

Важливим у процесі аналізу також є контроль над співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування [5].

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

В дипломній роботі розглядається тема «Управління дебіторською заборгованістю підприємства».

Робоче місце знаходиться у офісному приміщенні бухгалтерії підприємства, яке розраховане на сто вісім працівників.

Кожен робітник забезпечений персональним комп'ютером та стаціонарним телефоном. Також в офісі знаходяться чотири принтери для загального користування, освітлювальні прилади, три факси та один шредер.

Для підтримання комфортних умов мікроклімату у приміщенні у спекотну пору року працює два кондиціонери, а узимку – опалювальні прилади.

Аналіз потенційних небезпек

В сфері фінансів, при виконанні бухгалтером своїх обов'язків, на робочому місці виникають такі потенційні небезпеки:

– ураження електричним струмом, у наслідок несправності електророботобудування, невиконання правил техніки безпеки при користуванні електричним обладнанням, що може призвести до електротравм або летального наслідку;

– механічне травмування в наслідок не раціонального розташування робочих місць;

– нервово-психічні навантаження в наслідок специфіки виконуваних робіт, що призводить до захворювань загального характеру;

– негативні відносини у колективі в наслідок постійних емоційних зривів, які призводять до підвищених емоційних навантажень;

– кістково-м'язові порушення, у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, ший, рук і ніг, що призводить до ушкодження опорно-рухового апарату;

– негативний вплив електромагнітних, в тому числі і рентгенівських випромінювань при використанні моніторів персональних комп'ютерів (далі ПК) з електронно-променевою трубкою, що призводить до погіршень зору, зниження імунітету;

– недостатнє освітлення виробничих приміщень і робочих місць, у зв'язку з несправністю, або хибного вибору освітлювальних приладів, що призводить до погіршення зору;

– підвищений рівень шуму, який створюється перетворювачем напруги електронно-обчислювальної машини (далі ЕОМ), її технічною периферією, а також людьми, що працюють у приміщенні, і який призводить до погіршення слуху;

– незадовільні параметри мікроклімату робочого місця, у зв'язку із відсутністю приладів, що забезпечують необхідний повітряобмін та опалювальної системи, які можуть викликати загальні захворювання;

– вірогідність загоряння, у зв'язку із несправністю електричного обладнання, недотримання, або порушення правил протипожежної безпеки обслуговуючим персоналом, що призводить до пожежі;

– неправильні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, які призводять до паніки та загибелі людей;

– можливість отруєння хімічними речовинами, які виділяються у повітря робочої зони при роботі з ПК та іншою офісною технікою;

– професійне (емоційне) вигорання - психологічний стан здорових людей, які працюють у системі «людина-людина», що характеризуються емоційним виснаженням, деперсоналізацію, редукцією особистих досягнень. На початку синдрому вигорання приглушаються емоції, відчувається незадоволеність собою або, навпаки, з'являється нечутливість до речей, які звичайно викликають гостру реакцію. На другій стадії цього синдрому психологічний стан проявляється на рівні емоцій. Виникає недоброзичливе відношення до людей, з якими доводиться спілкуватися щодня: вони дратують, злять. Третя стадія - виснаження. Робота виконується за

відсутністю творчих підходів, різко знижується насага на дотримання правил безпеки. З'являються різкість, озлобленість, брутальність, відстороненість, замкненість, переоцінка професійних цінностей.

Заходи по забезпеченню безпеки

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо. Небезпека ураження електричним струмом при використанні цих приладів з'являється при недотриманні заходів обережності, а також при відмові або несправності цього обладнання. Наслідки ураження електричним струмом залежать від багатьох факторів: опору організму, величини, тривалості дії, роду і частоти струму, шляхів його проходження через життєво важливі органи, умов зовнішнього середовища.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам: ПУЕ («Правила устрою електроустановок»)[40] і ГОСТ 12.1.030-81 (2001) «ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление, зануление»[41], величина опору захисного заземлення електрообладнання приміщення - 4 Ом; НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила устройства электроустановок. Электрооборудование специальных установок»[42], приміщення, в якому розташовуються ЕОМ, різноманітне устаткування, відноситься до класу пожежебезпечної зони П-Па, тому передбачений мінімальний ступінь захисту ізоляції обладнання IP44; ГОСТ 12.1.009-76 (1999) «ССБТ. Электробезопасность. Термины и определения»[43] обладнання офісу має подвійну ізоляцію, яка складається з робочої та додаткової ізоляції; ГОСТ 12.2.007.0-75* (2001) «ССБТ. Изделия электротехнические. Общие требования безопасности»[44]ЕОМ, периферійні пристрої ЕОМ та устаткування для обслуговування, ремонту та налагодження ЕОМ по способу захисту людини від ураження електричним струмом, належать до І класу, оскільки мають подвійну ізоляцію, елемент для заземлення та провід для приєднання до джерела живлення, що має

заземлюючи жилу і вилку з заземлюючим контактом. Експлуатація електроустановок і електроустаткування проводиться відповідно до НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок»[45] та НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів»[46].

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок не раціонального розташування робочих місць, захаращення робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неухважністю обслуговуючого персоналу. Для виключення травматизму зроблено більш зручне та раціональне розташування робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними.

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, передбачені перерви у роботі – 15 хвилин кожні дві години, а також спеціально обладнане приміщення – кімната відпочинку.

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг необхідно виконувати фізичні вправи 2-3 рази протягом робочого часу.

Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці

Внаслідок роботи за ПК, на фізіологію людини негативно впливають електромагнітні випромінювання. Щоб зменшити наслідки впливу на людину та знизити негативні показники у робочій зоні до допустимих значень, згідно з ГОСТ 12.2.007.0-75 «Изделия электротехнические. Общие требования безопасности»[47], вироби, які створюють електромагнітні поля, повинні

мати захисні елементи (екрани, поглиначі і т.д.). Вимоги до захисних елементів повинні бути вказані в стандартах та технічних умовах на конкретні види виробів. Згідно з НПАОП 0.00-1.28-10 «Правила охорони праці під час експлуатації електронно-обчислювальних машин»[48] та ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин»[49], на робочих місцях обладнаних ПК встановлені рідкокристалічні монітори, які не є джерелами рентгенівського та електромагнітного випромінювань.

Основними причинами недостатньої або нераціональної освітленості робочих місць є несправність або нераціональний вибір освітлювальних приладів.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні, згідно ДБН В.2.5-28-2006 «Інженерне обладнання будинків і споруд. Природне і штучне освітлення»[50] передбачене природне та штучне освітлення. Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі або штори.

Для того, щоб визначити загальну штучну освітленість приміщення бухгалтерії на підприємстві ПСП Агрофірма «Росія» проведемо розрахунок.

Вихідні дані:

- довжина приміщення (А) – 12 м;
- ширина (В) – 6 м;

- висота (H) – 3,8 м;
- тип світильника – ЛПО;
- L/h – 1,4;
- Колір стелі, стін, підлоги ($\rho_{ст}, \rho_{с}, \rho_{п}$) – 70%, 50%, 30%.

Нормовані показники штучного освітлення для адміністративних будівель, а саме кабінетів та робочих кімнат, згідно ДБН В.2.5-28-2006 «Природне і штучне освітлення»: висота робочої поверхні над підлогою (h_p) – 0,8 м, розряд та підрозряд зорової роботи – Б-1, освітленість робочих поверхонь при загальному освітленні (E_H) – 300 лк.

Значення коефіцієнту запасу (K_3) при проектуванні штучного освітлення для кабінетів і робочих приміщень дорівнює 1,4.

Спочатку проведемо розрахунок кількості рядів світильників у приміщенні N_p :

$$N_p = \frac{B}{(H - h_p) \cdot [L/h]}, \text{ шт.} \quad (4.1)$$

де: B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$[L/h]$ – числове значення коефіцієнта світильника.

$$N_p = \frac{6}{(3,8 - 0,8) \times 1,4} = 2 \text{ шт.}$$

Наступною визначимо максимально припустиму відстань між рядами світильників L_{\max} :

$$L_{\max} = \frac{B}{N_p}, \text{ м.} \quad (4.2)$$

де: B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщенні, шт.

$$L_{\max} = \frac{6}{2} = 3 \text{ м.}$$

Далі визначаємо значення індексу приміщення i , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників:

$$i = \frac{A \cdot B}{(H - h_p) \cdot (A + B)} \quad (4.3)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м.

$$i = \frac{12 \times 6}{(3,8 - 0,8) \times (12 + 6)} = 1,33$$

З огляду на те, що тип світильника ЛПО, $L/h = 1,4$, колір стелі, стін, підлоги ($\rho_{ст}$, ρ_c , ρ_n) відповідно 70%, 50%, 30%, а індекс приміщення (i) – 1,33, слідує, що значення коефіцієнта використання світлового потоку (η), створюваного світильниками вибраного типу, приймає значення 50%.

Визначимо сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні Φ_Σ :

$$\Phi_\Sigma = \frac{E_H \cdot A \cdot B \cdot k_s \cdot z}{\eta}, \text{ лм}; \quad (4.4)$$

де: E_H – рівень нормованого загального освітлення, лк;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_s – коефіцієнт запасу (для люмінесцентних ламп $k_s = 1,4 \dots 1,7$);

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп $z = 1,1$);

η – коефіцієнт використання світлового потоку.

$$\Phi_\Sigma = \frac{300 \times 12 \times 6 \times 1,4 \times 1,1}{0,5} = 66\,528 \text{ лм.}$$

Далі визначаємо умовну загальну кількість світильників у приміщенні $N_{св}^*$:

$$N_{св}^* = \frac{A \cdot B}{L_{\max}^2}, \text{ шт}; \quad (4.5)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

L_{\max} – максимально припустима відстань між рядами світильників, м.

$$N_{св}^* = \frac{12 \times 6}{3^2} = 8 \text{ шт.}$$

Розрахуємо світловий потік умовного джерела світла Φ_l^* :

$$\Phi_l^* = \frac{\Phi_{\Sigma}}{N_l^*}, \text{ лм}; \quad (4.6)$$

де: Φ_{Σ} – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

N_l^* – загальна кількість ламп у світильнику, яка розраховується за формулою:

$$N_l^* = N_{св}^* \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.7)$$

де: n – кількість ламп у світильнику, шт.

З урахуванням того, що для світильника типу ЛПО, кількість ламп у світильнику (n) дорівнює – 2 шт.

$$N_l^* = 8 \times 2 = 16 \text{ шт.}$$

$$\Phi_l^* = \frac{66\,528}{16} = 4\,158 \text{ лм.}$$

Вибираємо тип стандартної лампи BASICT8, позначення якої L 36W/640, з найближчим значенням фактичного світлового потоку лампи Φ_l – 2850 лм, і знаходимо коефіцієнт m (співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи Φ_l^* та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи Φ_l):

$$m = \frac{\Phi_l^*}{\Phi_l}, \quad (4.8)$$

$$m = \frac{4\,158}{2850} = 1,46.$$

Визначаємо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні $N_{св}$:

$$N_{св} = N_{св}^* \cdot m, \text{ шт}; \quad (4.9)$$

де: $N_{св}^*$ – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт.

m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи.

$$N_{ce} = 8 \times 1,46 = 12 \text{ шт.}$$

Наступним визначаємо фактичну кількість ламп у приміщенні N_l :

$$N_l = N_{ce} \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.10)$$

де: N_{ce} – оптимальна (фактична) кількість світильників у приміщенні, шт;

n – кількість ламп у світильнику, шт.

$$N_l = 12 \times 2 = 24 \text{ шт.}$$

Останнім знаходимо значення загальної розрахункової освітленості (E_p) у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

$$E_p = \frac{\Phi_l \cdot N_l \cdot \eta}{A \cdot B \cdot k_z \cdot z}, \text{ лк}; \quad (4.11)$$

де: Φ_l – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи, лм;

N_l – фактична кількість ламп у приміщенні, шт;

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу;

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості.

$$E_p = \frac{2850 \times 24 \times 0,5}{12 \times 6 \times 1,4 \times 1,1} = 308,44 \text{ лк.}$$

Як підсумок розрахунків, можна сказати, що для створення штучної освітленості 308,44 лк кабінету, площею 72 м², оптимальна кількість світильників – 12 шт., що розташовані в два ряди.

Рівні звукового тиску в октавних смугах частот, рівні звуку та еквівалентні рівні звуку на робочих місцях приміщення відповідають вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин»[51] та ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму,

ультразвуку та інфразвуку»[52]. Зниження рівня шуму в приміщенні здійснено за допомогою:

- використання більш сучасного обладнання;
- розташування принтерів та різноманітного устаткування колективного користування на значній відстані від більшості робочих місць працівників;
- переведення жорсткого диска в режим сну (Standby), якщо комп'ютер не працює протягом визначеного часу;
- використання блоків живлення ПК з вентиляторами на гумових підвісках;

Неправильне проектування або несправність систем опалення та вентиляції в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо.

Метеорологічні умови в приміщенні офісу – температура повітря, відносна вологість повітря й швидкість його переміщення відповідають встановленим санітарно-гігієнічним вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень»[53] і ГОСТ 12.1.005-88 (1991)«ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны»[54]. Роботи в офісному приміщенні, належать до категорії Іб - легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21-23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;

- у теплий період року: температура 22-24°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Забезпечення таких параметрів мікроклімату досягається оснащенням приміщень пристроями кондиціонування, вентиляції та дезодорації повітря, системами опалювання.

Оптимальні рівні позитивних (n+) і негативних (n-) іонів у повітрі приміщення з ВДТ відповідають вимогам ГН 2152-80 «Санітарно-гігієнічні норми допустимих рівнів іонізації повітря виробничих та громадських приміщень»[55] і становить: n+=1500-30000 (шт. на 1см³); n- = 3000-5000 (шт. на 1см³). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечуються за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

Для запобігання виділення шкідливих та небезпечних речовин у повітря робочої зони при роботі з ПК слід дотримуватися таких вимог:

- Експлуатація усіх складових ПК та оргтехніки повинна здійснюватися згідно з рекомендованими режимами;
- У разі виявлення несправності слід припинити використання обладнання;
- Влаштування штучної та природної вентиляції у приміщеннях, де експлуатується ПК, згідно СНиП 2.04.05 – 91 «Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха. Нормы проектирования»[56];

Для запобігання синдрому професійного вигорання або зниження ступеня його виразності існує ряд рекомендацій:

1. Оволодіння вміннями та навичками саморегуляції сприяють зниженню рівня стресу;
2. Професійний розвиток і самовдосконалення (працівникам надається програма тренінгів по підвищенню кваліфікації; один раз в квартал проводяться мастер-класи націлені на розширення кола навичок робітників);
3. Уникнення непотрібної конкуренції;
4. Емоційне спілкування з колегами (на підприємстві діє принцип «Твій колектив – твоя сім'я», проводиться групове справляння всіх свят);
5. Підтримка гарної фізичної форми (один раз на місяць на вихідних організують День здоров'я, програма заходів залежить від побажань колективу та затверджується методом голосування).

Заходи з пожежної безпеки

Пожежна безпека – це стан об'єкта, при якому з регламентованою ймовірністю виключається можливість виникнення та розвиток пожежі і впливу на людей її небезпечних факторів, а також забезпечується захист матеріальних цінностей.

Для ліквідації пожежі на початковій стадії її розвитку силами персоналу підприємства використовуються первинні засоби пожежогасіння, такі як вогнегасники, пожежний інвентар, системи автоматичного пожежогасіння.

Своєчасне виявлення ознак займання й виклик пожежних підрозділів дає змогу швидко локалізувати осередки пожежі та вжити заходи щодо її ліквідації, а отже, створює можливість суттєво зменшити обсяги заподіяної шкоди. Найшвидшим та найнадійнішим засобом сповіщення про виникнення пожежі вважаються установки електричної пожежної сигналізації (ЕПС). За схемою з'єднання на підприємстві використовується кільцева установка ЕПС.

В кільцевій установці ЕПС вприміщенні бухгалтерії встановлено адресований пожежний сповіщувач. Адресований сповіщувач постійно або періодично активно формує сигнал про стан пожежонебезпечності у захищуваному приміщенні та про власну працездатність із зазначенням свого номера (адреси).

В дію введено також тепловий автоматичний пожежний сповіщувач типу ІТМ.

Для офісного приміщення бухгалтерії згідно ДБН В.1.1.7 – 2002 «Пожежна безпека об'єктів будівництва»[57] залежно від агрегатного стану й особливостей горіння різних горючих речовин та матеріалів актуальні такі класи пожеж:

- клас А – пожежі твердих речовин, переважно органічного походження, горіння яких супроводжується тлінням (деревина, текстиль, папір);
- клас Е (додатковий) – пожежі, пов'язані з горінням електроустановок.

Згідно НАПББ.03.002–2007 "Норми визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою»[58] офісне приміщення відноситься до найнижчої категорії Д.

Для офісного приміщення бухгалтерії підприємства ПСП Агрофірма «Росія» категорії Д площею 72 м² слід застосовувати один вогнегасник типу ВВ-5 (для гасіння загорянь електроприладів).

Заходи по забезпеченню безпеки у надзвичайних ситуаціях

Порядок проведення аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт.

У ході аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт організується і проводиться їх всебічне забезпечення - комплекс заходів, здійснюваних з метою створення умов для успішного виконання завдань залучаються до робіт силами ліквідації НС. До основних видів забезпечення відносяться: розвідка, радіаційна та хімічний захист, інженерне, протипожежний, дорожнє, гідрометеорологічне, технічне, метрологічне, матеріальне та медичне забезпечення, комендантська служба і охорона громадського порядку.

Послідовність проведення аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт у зоні лиха багато в чому залежить від характеру сформованої обстановки і визначається головою комісії з НС. Як правило, всі завдання виконуються в три етапи в певній послідовності і в мінімально короткі терміни.

Перший етап - вирішуються завдання із екстреної захисту персоналу об'єктів і населення, запобіганню розвитку чи зменшенню впливу вражаючих факторів джерел аварій (катастроф) і підготовці до проведення (виконання) аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт. У першу чергу сповіщають персонал об'єкта і населення про НС.

Другий етап - основним завданням є безпосереднє виконання аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт. Одночасно продовжується виконання завдань першого етапу. У першочерговому

порядку проводяться роботи по влаштуванню проїздів і проходів в завалах до захисних споруд, пошкодження і руйнування будівель і споруд, де можуть перебувати потерпілі, місцям аварії.

Після закінчення робіт по влаштуванню проїздів (проходів) формування механізації спільно з аварійно-технічними та рятувальними формуваннями, а при пожежах на об'єктах - і з командами пожежогасіння, висуваються до місць робіт і приступають до розшуку і порятунку людей, розкриттю завалених захисних споруд, при необхідності подачі в них повітря і до проведення інших робіт. Газорятувальний загін підприємства веде роботи в загазованих будівлях і спорудах. У першу чергу перекривається газопровід, встановлюються причини витоку газу та здійснюється їх усунення, провітрюються всі приміщення з метою запобігання вибухів і виникнення пожеж.

Одним із головних завдань аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт, що вирішуються в початковій стадії розвитку хімічної аварії, є призупинення або обмеження викиду (витоку) ОХВ. Для цього перекривають крани і засувки на магістралях і ємностях, використовують бандажі, хомути, тампони, заглушки, перекачують рідину з аварійної ємності в запасну (резервну).

Для зниження швидкості випаровування НХР та обмеження глибини розповсюдження їх парогазової фази можна використовувати наступні способи: розсіювання (поглинання) парогазової і рідкої фази НХР; ізоляцію рідкої фази пенами, плівковим матеріалом, настилом і т.п.; дегазацію (нейтралізацію) ОХВ розчинами хімічно активних реагентів.

Хіміки-розвідники спільно з групами знезараження визначають, якими ОХВ утворений осередок хімічного зараження, ступінь зараження місцевості, будівель, споруд і позначають межі осередку та шляхи їх обходу. Групи знезараження в першу чергу локалізують осередок хімічного зараження, дегазують проходи до об'єктів, де необхідно вести гасіння

пожеж, розшукують уражених і надають їм допомогу, а також виводять людей із зараженої місцевості.

Команди пожежогасіння, взаємодіючи з іншими формуваннями, по влаштованим проездам підходять до місць пожеж. В першу чергу вони ведуть боротьбу з пожежами, що перешкоджають просуванню сил до ділянок (об'єктів) робіт та утруднюють проведення аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт. Надалі команди пожежогасіння локалізують і гасять пожежі в місцях розміщення апаратури, що знаходиться під високим тиском, вибухонебезпечних і небезпечних хімічних речовин, рятують і евакуюють людей з палаючих будівель, споруд та зони пожежі.

Протипожежні формування рятують людей з палаючих будівель і споруд разом з рятувальними та іншими формуваннями. Завершили роботи протипожежні формування виходять з осередку ураження, проводять спеціальну обробку, ремонтують пожежну техніку і поповнюють запаси засобів огнетушення.

Рятувальні формування, посилені засобами механізації, санітарними дружинами (ланками), з виходом на ділянку (об'єкт) робіт розосереджуються, розшукують уражених, витягають їх з завалів, розкривають захисні споруди, рятують людей із пошкоджених та палаючих будинків, надають їм першу медичну допомогу і виносять до місць навантаження на транспорт. Конструкції будинків і споруд, що загрожують обвалом та перешкоджають веденню рятувальних робіт, зміцнюють або обрушають.

Уражених, що знаходяться поблизу поверхні завалу і під дрібними уламками, витягають, розбираючи завал зверху вручну, а знаходяться в глибині завалу (під завалом) - через галереї, що влаштовуються в завалі, використовуючи порожнечі і щілини, що утворилися від великих елементів зруйнованих будівель, або розбираючи завал зверху.

Витягуючи уражених з-під завалів або з-під окремих уламків, слід уникати зрушень елементів завалу (уламків) і нанесення ураженому додаткових травм, звільняючи в першу чергу голову і верхню частину тулуба.

Після вилучення враженого йому надають першу медичну допомогу, а при можливості допомогу надають і до його вилучення з-під завалу.

Якщо у пошкоджених та палаючих будинків зруйновані входи і сходи, рятувальні, протипожежні та інші формування виводять і виносять людей через прорізи, що проробляються в суміжні приміщення зі збереженими виходами, або по влаштованим для цього трапах, а також через віконні отвори і балкони за допомогою драбин, автопідйомників і рятувальних мотузок. Рятувальні ланки складаються з трьох-чотирьох чоловік, один з яких призначається старшим.

При рятуванні людей із завалених сховищ та інших захисних споруд насамперед установлюється зв'язок з укриттям, виявляється їх стан, ступінь пошкодження фільтровентиляційного обладнання, після чого визначається спосіб розтину. У споруди, якщо це необхідно, в першу чергу подається повітря. При загрозі затоплення або загазування притулку негайно відключаються пошкоджені комунально-енергетичні мережі. Особовий склад формувань, що працює на відкопуванні і розтині захисних споруд, повинен мати електро- і газозварювальні апарати, керосінорези, вогнегасники, а при наявності хімічного зараження - ЗІЗ, антидоти, індивідуальний протихімічний пакет.

Перша медична допомога ураженим виявляється в порядку саме- і взаємодопомоги, а також особовим складом медичних пунктів формувань, санітарних дружин і рятувальних формувань безпосередньо на місці виявлення постраждалих. При цьому насамперед допомогу надають ураженим НХР (одягають на них протигази, при необхідності вводять антидоти, з відкритих ділянок тіла змивають отруйну рідину), а також з асфіксією, кровотечею, з проникаючими пораненнями живота і грудей. Легко уражені слідує в медичні пункти пішки самотійно або з супроводжуючими.

На місцях навантаження на автотранспорт проводиться медичне сортування уражених по терміновості евакуації, перевіряється правильність

накладення джгутів, пов'язок, шин, вводяться знеболюючі засоби, перевіряється пристосування транспорту до перевезення уражених, їх правильне розміщення на транспорті, призначаються супроводжуючі з числа медичного персоналу або легкопоражених. Перша лікарська допомога ураженим виявляється в загонах першої медичної допомоги і в лікувальних установах.

Після закінчення встановленого часу або при отриманні особовим складом встановлених доз опромінення формування змінюються. Порядок зміни визначає старший начальник.

Після передачі об'єктів робіт сменяемое формування збирається у встановленому місці, де перевіряють наявність людей та інструментів, потім слідує в район збору.

Третій етап - вирішуються завдання щодо забезпечення життєдіяльності населення в районах, постраждалих в результаті аварії (катастрофи), і по відновленню функціонування об'єкта. Здійснюються заходи з відновлення житла (або зведення тимчасових житлових будівель), енерго- і водопостачання об'єктів комунального обслуговування, ліній зв'язку, організації медичного обслуговування виробничого персоналу і населення, постачання продуктами і предметами першої необхідності. При зараженні житлового масиву проводиться його дезактивація, дегазація та дезінфекція. По закінченні цих робіт повертаються евакуйовані виробничий персонал і населення. Одночасно з цими роботами починаються роботи але відновленню функціонування об'єктів економіки.

Таким чином, охорона праці - це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження здоров'я і працездатності людини в процесі праці. Головний об'єкт охорони праці - це людина в процесі праці, виробниче середовище, організація праці на виробництві. Основна мета охорони праці - це створення здорових і безпечних умов праці. Законодавство про охорону праці складається з

Кодексу законів про працю України: закону України „Про охорону праці” та інших нормативних актів.

За результатами проведеного аналізу стану охорони праці у відділі бухгалтерії, було виявлено, що в цілому вона відповідає як внутрішнім документам з питань охорони праці, так і нормативно-законодавчим актам. Щодо умов праці співробітника бухгалтерії, то вони відповідають існуючим санітарно-гігієнічним нормам, за винятком ненормованого режиму праці та малорухомого характеру роботи. Приміщення бухгалтерії по категорії вибухо- і пожежонебезпечності та ступеню вогнестійкості відповідають нормам, але важливо звернути увагу на утримання в справному стані засобів протипожежного захисту та своєчасне інформування пожежної охорони про несправність пожежної техніки.

Характеризуючи стан охорони праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях на підприємстві, слід відзначити, що на підприємстві відповідально ставляться до їх забезпечення. Проте, на нашу думку, керівництву підприємства слід звернути більшу увагу на забезпечення постійного контролю за дотриманням правил безпеки працівниками при роботі з оргтехнікою, сприяти встановленню короткочасних додаткових перерв під час роботи з комп'ютерами, забезпечити додаткову вентиляцію та теплообмін в адміністративних приміщеннях.

ВИСНОВКИ

Дана дипломна робота присвячена вивченню методології ефективного управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств, які в умовах уповільнення платіжного обігу постійно стикаються з проблемою взаємних неплатежів.

На основі проведеного дослідження економічної природи дебіторської заборгованості та аналізу підходів різних економістів до її трактування найбільш повним та обґрунтованим слід вважати таке її визначення: дебіторська заборгованість - це сума боргів, що належать підприємству і свідчать про вилучення коштів з його обігу дебіторами - юридичними чи фізичними особами, що мають відповідну фінансову заборгованість перед підприємством.

Зважаючи на різноманіття класифікацій дебіторської заборгованості найбільш доцільним є розгляд дебіторської заборгованості у розрізі таких її *видів*, як: одержані векселі; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, строк оплати яких не наступив; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що неоплачені у вказаний термін; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом; дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом; інші види дебіторської заборгованості. Наведена класифікація поєднує визначені у П(С) БО види дебіторської заборгованості з традиційним поділом дебіторської заборгованості на строкову та прострочену. Даний підхід є найбільш оптимальним, оскільки він відображає об'єктивний склад дебіторської заборгованості, дозволяє ефективно контролювати терміни виконання договорів та визначати сумнівність заборгованості. Водночас слід зауважити, що лише *деталізований аналітичний облік дебіторської заборгованості за контрагентами* дозволяє правильно оцінити фінансовий стан підприємства і стати базою для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

При дослідженні причин виникнення дебіторської заборгованості було встановлено, що у сучасних умовах господарювання, за наявності

конкуренції як невід'ємного елемента ринкової економіки та складнощів реалізації і збуту продукції підприємства вимушені продавати продукцію, використовуючи форми послідовної оплати. Таким чином, у підприємств з'являється дебіторська заборгованість, яка виступає важливою складовою оборотного капіталу.

Розгляд дебіторської заборгованості має доповнюватись аналізом кредиторської заборгованості. Врахувавши те, що серед науковців немає єдиного погляду щодо економічної сутності кредиторської заборгованості, можна дійти до висновку, що найдоцільніше розглядати *кредиторську заборгованість*, як складову частину зобов'язань, що представляє собою кошти, які повинен заплатити боржник кредитору за одержані цінності, надані послуги чи виконані роботи.

Стосовно причин виникнення заборгованості на підприємствах, то вони поділяються на об'єктивні (причини, що не залежать від підприємств) та суб'єктивні (пов'язані з прорахунками менеджерів підприємств). Здійснивши дослідження стану дебіторської заборгованості, що склалася на Україні, та факторів, що вплинули на її формування, можна встановити, що на сьогоднішній день найбільше на виникнення заборгованості у вітчизняних підприємств впливають такі фактори, як:

- належність підприємства до адміністративно-командної системи збуту (наявність держзамовлень);
- тривалий виробничий цикл (через тривалий розрив між комплектуванням виробів, виготовленням та оплатою кінцевими користувачами);
- відсутність або слабкість побудови управлінського обліку та фінансового менеджменту компанії;
- неврегульованість законодавчої бази відповідальності за порушення платіжної дисципліни; неплатоспроможність та навіть банкрутство споживачів.

На основі розрахованих показників та проведеного аналізу стало зрозумілим, що значні розміри дебіторської заборгованості підприємства «Запорізький пивоварний завод» пов'язані із низьким рівнем управління заборгованістю підприємства, що спричинений відсутністю окремого відділу (управління), що займається менеджментом заборгованості, браком персоналу з відповідним рівнем знань та кваліфікації, несформованістю принципів збутової та кредитної політики підприємства. Крім того на підприємстві відсутнє необхідне комп'ютерне забезпечення для ефективного відслідковування строків оплати чи стягнення платежів.

Після всебічного вивчення зарубіжного досвіду управління дебіторською заборгованістю та аналізу можливостей його використання на вітчизняних підприємствах, в тому числі і для підприємства «Запорізький пивоварний завод», стало зрозумілим, що багато застосовуваних методів оптимізації кредитної та збутової політики підприємств не можуть бути використані в умовах української економіки, оскільки:

- українська нормативна та законодавча база з питань стягнення заборгованості є недосконалою;
- економіка України відчуває дефіцит грошових коштів;
- вплив інфляції на окремі групи товарів є нерівномірним;
- багато вітчизняних підприємств є неплатоспроможними;
- вітчизняні підприємства широко використовують систему взаємозаліків, бартеру та інших сурогатних платежів;
- грошово-кредитна система в Україні ще повністю не нормалізувалася, що не дозволяє підприємствам використовувати весь арсенал методів управління дебіторською заборгованістю (наприклад, факторингом, форфейтингом, обліком векселів).

Однак, на мою думку, на сьогоднішній день *найважливішими* проблемами, що потребують вирішення в Україні, є залежність певних підприємств-постачальників від певних підприємств-покупців (постачальники вимушені надавати відстрочки платежу покупцям, які не

поспішають погашати свою заборгованість) та брак достовірної інформації про платоспроможність підприємств-покупців, що не дозволяє підприємствам-постачальникам здійснювати вчасні заходи щодо забезпечення погашення заборгованості.

З вищезазначеними проблемами стикається і підприємство «Запорізький пивоварний завод». Для їх вирішення, а також для забезпечення оптимізації розміру дебіторської заборгованості, керівництво підприємства має вдаватися до певних заходів, що забезпечать ефективну кредитну та збутову політику підприємства.

Після вивчення всієї сукупності методів, що можуть використовуватися з метою удосконалення управління дебіторською заборгованістю, я вважаю, що першочерговими та найбільш необхідними для впровадження на підприємстві «Запорізький пивоварний завод» є:

- розробка методології управління та послідовності перевірки дебіторської заборгованості;
- формування відділу (управління) для роботи з дебіторами, а також персоналізація роботи з ними, призначення спеціальних менеджерів по окремих групах боржників, залежність оплати праці від динаміки дебіторської заборгованості;
- комп'ютеризація менеджменту дебіторської заборгованості;
- стимулювання дострокової оплати за продукцію (послуги);

формування оптимальних форм розрахунків з покупцями, максимальне використання передоплати (навіть часткової), акредитивів, оформлення дебіторської заборгованості векселями;

- формування взаємовигідних строків розрахунків (завданням підприємства-кредитора є їх скорочення) та постійний контроль за практикою розрахунків з контрагентами;

- стимулювання своєчасної оплати продукції через впровадження системи заохочень (наприклад, використання знижок за оплату поставок протягом

визначеної кількості днів) та системи штрафів за несвоєчасну виплату дебіторської заборгованості;

- планування дебіторської заборгованості, її лімітів та нормативів, а у випадках необхідності, планування її зменшення як в цілому, так і окремо за товарним кредитом, споживчим кредитом, виданим авансам та у розрізі окремих груп дебіторів - на цій основі формувати оптимальні розміри дебіторської заборгованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, від 16.07.1999 р. №996-XIV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №2 „Баланс”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 „Дебіторська заборгованість”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. №237.
4. Вітлінський В. В., Скіцько В. І. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності / Фінанси України №5, 2006 – 127 – 133 стр.
5. Смачило В. В., Дубровська Є. В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / Фінанси України №7, 2007 – 35 – 45стр.
6. Іванілов О. С., Смачило В. В., Дубровська Є. В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / Актуальні проблеми економіки №1(67), 2007 – 156 – 163 стр.
7. Назаренков О. Ф. Стан та тенденції структури оборотних коштів промислових підприємств в Україні / Актуальні проблеми економіки №6 (60), 2006 – 53 -63 стр.
8. Маргасова В. Г. Оцінка діючої системи управління оборотним капіталом на підприємствах харчової промисловості Чернігівського регіону / Актуальні проблеми економіки №9 (63), 2006 – 75 -83 стр.
9. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / Актуальні проблеми економіки №4 (58), 2006 – 17 – 23 стр.

10. Бланк И. А. Финансовый менеджмент Учебный курс- Киев, Ника – Центр, 2004 – 592 стр.
11. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент/ Навчальний посібник – Чернігів, ЧДУЕУ, 2001 р. – 197-211 стр.
12. Краснова В. В., Жиякін Б. О. Фінансовий менеджмент підприємства/ Навчальний посібник – Донецьк, Альфа-Прес, 2005 р. – 91-97 стр
13. Финансовый менеджмент: теория и практика/ Учебник 5 изд. Под ред. Стояновой Е. С. – М.: Перспектива, 2000 – 352-356стр.
14. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник за редакцією проф.. Г. Г. Кіреева – Чернігів, Київ ,2002 р.
15. Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств. А/р к.е.н., Тернопіль, ТАНГ, 2002 – 23 стр.
16. Сурніна К. С. Удосконалення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості промислових підприємств. А/р к.е.н. Луганськ Сх. УНУ, 2002, - 19стр.
17. Н. С. Акімова, Н. В. Новицька Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей/ Научно – технічний збірник№77, Харків – 2006 р
18. Белялов Т. Е. Аналіз форм та методів управління дебіторською заборгованістю в складі оперативних фінансових активів корпорації / Актуальні проблеми економіки – 2005 - №9(51) – с. 30-36
19. Скакальський Ю. С. Факторинг, як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств / Тези доповідей. – К.: Укр. ІНТЕУ 2006 – 256 с.
20. Дубович І. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств м. Переяслав _Хмельницький, 2007 р.
21. Бакун Ю. Особливості відображення у бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку / Практична бухгалтерія / 2006 р.

22. Квартирка П. В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Наукові записки, Випуск 14, 2005 рік
23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №11 „Зобов’язання”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. №20.
24. Арефьева Е. Научись управлять дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2002. - № 5. – С. 73-77.
25. Бабич Л.М. Формування оптимальної структури оборотних коштів підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2001. - № 9-10. – С. 12-23.
26. Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы фин. управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях: Учеб. пособие. – М., Дело, 2002. – 272 с.
27. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. - №12. – С. 24-36.
28. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
29. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. („Энциклопедия финансового менеджера”, Вып. 2). – 448 с.
30. Бланк И.А. Управление активами. – К.: „Ника-Центр”. – 2000. (Серия „Библиотека финансового менеджера”, Вып. 6). – 720 с.
31. Брігхем Євген. Основы финансового менеджменту: Пер. з англ. – Київ, Молодь, 1997. – 1000 с.
32. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” / Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
33. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит» Вид. 2-е, допов. і переробл. – Житомир: ЖІТІ, 2000. 640 с.

34. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Л. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 800 с.
35. Голов С.Ф., Єфименко В.І. Фінансовий та управлінський облік: К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1999. – 544 с.
36. Гольцберг М. Как управлять дебиторской задолженностью // Бизнес. – 2004. - №7. – С. 60-61.
37. Данілова Л.І. Управління дебіторською і кредиторською заборгованістю // Наукове видання. Вісник Економіка – 2000. – Випуск 45. – С. 55-56.
38. Заруба О.Д. Причины взаимной заборгованости підприємств та шляхи її подолання // Фінанси України. – 1996. - № 2. – С. 25-31.
39. Калюжний В., Михаліцька Н. Про аналітичні властивості показника відносної кредиторської заборгованості підприємств // Економіст.- 2003. - № 8.- серпень. – С. 32-34.
40. Карбовник А.М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів // Фінанси України. – 2001. - № 9. – С. 92-97.
41. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия.- М., 1997.- с. 378 с.
42. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 728 с.
43. Косой А.М. Дебиторско-кредиторская задолженность // Деньги и кредит.- 1998.- № 2. – С. 20-31.
44. Крайник О.П., Клепикова З.В. Фінансовий менеджмент. Навч. посібник. – Львів.: Держ. ун-т „Львівська політехніка” (інформаційно-видавничий центр „ІНТЕЛЕКТ+” Інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів). – К.: „Дакор”, 2000. – 260 с.
45. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во „Дело и Сервис”, 2001. – 400 с.

46. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К., КНЕУ, 2001. – 387 с.
47. Лисицький В. Заборгованість підприємств та шляхи її подолання // Вісник НБУ. – 2007. - № 3. – С. 25-34.
48. Лобанова Е.Н., Лимитовский М.А. Финансовый менеджер. – М.: ООО Издательско-Консалтинговая Компания „ДеКА”, 2001. – 416 с.
49. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 1 (19). – С. 22-27.
50. Ляшенко Г.П. Управління капіталом підприємства: Конспект лекцій. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 346 с.
51. Овсийчук М. Ф., Сидельникова Н. А. Финансовый менеджмент.- М.,1996. – с. 324.
52. Оніщенко О. Порядок списання дебіторської заборгованості з балансу підприємства // Финансовая консультація. – 2006. – № 21-24. – С. 35-40.
53. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 400 с.
54. Павловська О.В., Білик М.Д., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. - Фінансовий аналіз: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 458с.
55. Пещанская И.В. Кредит и оборотный капитал // Финансы. – 2006. - № 2. – С. 20-22.
56. Реверчук Н.Й. Вплив кредитування на економічну безпеку підприємств // Фінанси України. – 2002.- № 7. – С. 66-70.
57. Сіднів С. Скорочення розмірів заборгованості підприємств на основі аналізу їх єдиної сітки // Економіка України. – 1996. - № 10. – С. 86-87.
58. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник – 3-є вид. переробл. і допов. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
59. Статистичний щорічник за 2007 р. – К.: Видавництво „Консультант”, 2008. – 600 с.

60. Стоянова Е.С., Быкова Е.В., Бланк И.А. Управление оборотным капиталом / Под ред. Е.С. Стояновой. – (Серия „Финансовый менеджмент для практиков”) – М.: Изд-во Перспектива, 1998. – 128 с.
61. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський і фінансовий облік на підприємствах України: Підручник. 5-е вид. переробл. і допов. – К.: А.С.Х., 2000. – 784 с.
62. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков; под ред. В.И. Терехина. – М.: ОАО „Издательство „Экономика”, 1998. – 350 с.
63. Финансовый менеджмент: руководство по технике эффективного менеджмента. – М.: Корпорация КАРАНА, USAID-RPC, 2007. – 290 с.
64. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф.. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
65. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф.. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
66. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 495 с.
67. Хом'як С., Марченко Н. Операції з дебіторською та кредиторською заборгованістю // БАЛАНС. Всеукраїнський бухгалтерський тижневик. – 2002.- № 11 (396). – 12 березня. – С. 53-55.
68. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і допов. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
69. Ченг Ф. Ли, Джозеф Й. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
70. Шелудько Н. Деякі аспекти механізму комерційного кредитування // Вісник НБУ. – 1999. - № 1. – січень. – С. 51-54.
71. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Финансовый менеджмент / Перевод с англ. – М.: Информационно-издател. дом „Филинь”, 1996. – 400 с.
72. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.

73. Л. О. Лігоненко, Н. М. Новикова Управління дебіторською заборгованістю підприємства: Навчальний посібник – К. 2005
74. Г.М. Колпакова Управление дебиторской задолженностью предприятия. – М 2000г
75. Про податок на додану вартість: Закон України №168/97-ВР від 03.04.1997р. (із змінами і доповненнями).
76. Про впорядкування відшкодування податку на додатну вартість та розрахунків з бюджетом: Постанова КМУ від 26.09.2001 р. №1270
77. . Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2016. Вип. 16(1). С. 135–138. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_16%281%29__35 (дата звернення: 05.06.2019).
78. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. Фінанси України. 2003. № 12. С. 24–36.
79. Власова І.О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. Схід. Серія «Економіка». 2011. № 5(112). С. 17–20.
80. Дубровська Є.В. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 253–256.
81. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2011_36_53.
82. Исикава К. Японские методы управления качеством / под. ред. А.В. Гличева. Москва, 1988. 214 с.
83. Кияшко О.М. Облік дебіторської заборгованості з позиції концепції збереження капіталу. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2009. Вип. 16(1). С. 190–193. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2009_16%281%29__34.

84. Костюк О.М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. Харків : ХНАУ, 2017. 612 с.

85. Міщук Є.В., Сидорова І.І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти. Економічна наука. 2018. № 2. С. 54–57. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2018/12.pdf (дата звернення: 05.06.2019).

86. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка». 2009. № 4. С. 136–140.

87. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. Виклик часу. 2017. № 3. С. 27–32. URL: <http://ua-ekonomist.com/archive/2017/3/payanok.pdf> (дата звернення: 07.06.2019).

88. Пілецька С.Т. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства в системі антикризового управління. Економічний аналіз. 2016. Т. 23. № 2. С. 139–145.

89. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». № 237 від 08.10.1999. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 05.06.2019).

90. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2015. 662 с.

91. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2009. 23 с. 16. Ishikawa K. Guide to Quality Control. Tokyo, Asian Productivity Organization, 1976.

92. www.finance.com.ua