

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет імені Івана Пулюя

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра економіки та фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до дипломного проекту (роботи)

магістр

(спеціальність)

на тему:

Управління дебіторською заборгованістю підприємства
та напрямки оптимізації її структури (на прикладі ТОВ «КІК»)

Виконав: студентка

6 курсу, групи ПФмз-61

спеціальності

072

«Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр і назва спеціальності)

Керівник

Нормоконтроль

Рецензент

Дьодог І.В.

(прізвище та ініціали)

Радинський С.В.

(прізвище та ініціали)

Кудлак В.Я.

(прізвище та ініціали)

Білоус О.С.

(прізвище та ініціали)

м. Тернопіль – 2019

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет Економіки та менеджменту
Кафедра Економіки та фінансів
Освітній рівень магістр
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри д.е.н., професор
Панухник О.В.
26 12 2019 р.

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Дьолоз Іветі Володимирівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Управління дебіторською заборгованістю підприємства та напрямки оптимізації її структури (на прикладі ТОВ «КІК»)

Керівник роботи Радинський Сергій Віталійович, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом по університету № 4/7-691 від «18» липня 2019 р.

2. Термін подання студентом роботи «16» грудня 2019 р.

3. Вихідні дані до роботи Фінансова звітність ТОВ «КІК», статистична звітність, результати самостійних авторських досліджень ринку, фахові наукові публікації, матеріали галузевих сайтів тощо

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КІК»)

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

РОЗДІЛ 5. ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, слайдів)
рис. 1.1. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства; таблиця

1.1. Види поточної дебіторської заборгованості; Рис.1.2. Класифікація дебіторської заборгованості в залежності до класифікаційних ознак

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		закінчення виконання	Закінчення роботи
Спеціальна частина	Марконович І.Б., к.е.н., доцент	30.09.2019 р.	
Обґрунтування економічної ефективності	Павушок О.В., д.е.н., професор	02.10.2019 р.	
Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях	Радинський С.В., к.е.н., доцент, Стручок В.С., ст. викладач	04.10.2019 р.	

7. Дата видачі завдання

« 30 » вересня 2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітки
1	Вибір і затвердження теми дипломної роботи	01.07.2019 р. - 18.07.2019 р.	
2	Робота над планом, затвердження плану	19.07.2019 р. - 26.07.2019 р.	
3	Пошук і підбір літератури, відповідно до затвердженого плану	23.09.2019 р. - 02.10.2019 р.	
4	Робота над теоретичним розділом	03.10.2019 р. - 13.10.2019 р.	
5	Робота над розділами «Спеціальна частина» та «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях»	14.10.2019 р. - 27.10.2019 р.	
6	Робота над аналітично-дослідницьким розділом	28.10.2019 р. - 10.11.2019 р.	
7	Робота над проектно-рекомендаційним розділом	11.11.2019 р. - 17.11.2019 р.	
8	Завершення написання розділу «Спеціальна частина». Підписання розділу в консультанта	18.11.2019 р. - 20.11.2019 р.	
9	Написання розділу «Обґрунтування економічної ефективності» Підписання розділу в консультанта	21.11.2019 р. - 03.12.2019 р.	
10	Завершення написання розділу «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» Підписання розділу в консультантів	04.12.2019 р. - 06.12.2019 р.	
11	Проходження нормоконтролю	09.12.2019 р. - 10.12.2019 р.	
2	Підготовка висновку керівником та зовнішньої рецензії	11.12.2019 р. - 12.12.2019 р.	
3	Попередній захист дипломної роботи	13.12.2019 р. - 14.12.2019 р.	
	Робота ЕК. Захист дипломної роботи	23.12.2019 р. - 27.12.2019 р.	

Студент

(підпис)

Керівник роботи

(підпис)

Дьолог І.В.

(прізвище та ініціали)

Радинський С.В.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Дебіторська заборгованість як економічна категорія.....	9
1.2. Основні завдання та підходи політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	21
1.3. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	31
Висновки до розділу 1.....	41
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КІК».).....	43
2.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства.....	43
2.2. Аналіз стану та структури дебіторської заборгованості підприємства.....	54
2.3. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	60
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	69
3.1. Удосконалення механізмів управління дебіторською заборгованістю підприємства : посилення функції контролю.....	69
3.2. Заходи оптимізації рівня дебіторської заборгованості на підприємстві.....	76
3.3. Реалізація операцій факторингу – напрям рефінансування дебіторської заборгованості.....	82
Висновки до розділу 3.....	86
РОЗДІЛ 4 ОЦІНКА ГАЛУЗІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КІК».....	89

4.1. Оцінка стану та тенденцій розвитку вітчизняної будівельної галузі.....	89
4.2. Конкурентоспроможність підприємства ТОВ «КІК» на вітчизняному будівельному ринку.....	94
Висновки до розділу 4.....	99
РОЗДІЛ 5 МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РІВНЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	100
5.1. Прогнозування та оптимізація рівня дебіторської заборгованості підприємства.....	100
5.2. Реструктуризація дебіторської заборгованості з використанням факторингових операцій.....	103
5.3. Вплив заходів на фінансово-економічні показники діяльності підприємства.....	106
Висновки до розділу 5.....	109
РОЗДІЛ 6 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ.....	110
6.1. Охорона праці на підприємстві ТОВ «КІК».....	110
6.2. Реалізація заходів щодо створення і використання матеріальних резервів для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та їх наслідків.....	114
6.3 Проведення оцінки стійкості роботи об'єкта торгівлі (суб'єкта господарювання) до впливу ударної хвилі ядерного вибуху.....	117
Висновки до розділу 6.....	120
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	122
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	127
ДОДАТКИ.....	135

ВСТУП

Актуальність теми обумовлюється тим, що розвиток ринкової економіки в нашій країні супроводжується значним уповільненням платіжного обігу, що стимулює зростання розміру дебіторської заборгованості. У призмі зазначеного стратегічним завданням фінансового менеджменту є формування ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства. Тільки ефективна політика управління дебіторською заборгованістю забезпечить економічний розвиток підприємства, розширюватиме ринки збуту товарів, залучатиме нових реалізаторів продукції, проте прорахунки в роботі із дебіторами можуть обумовити непередбачувані наслідки, що може призвести до банкрутства підприємства.

Для повноцінного функціонування та реалізації стратегічних ініціатив підприємству слід забезпечити необхідний розміром оборотних фінансових ресурсів. Безпосередньо нестача оборотного капіталу обумовлює необхідність додаткового залучення коштів (фінансування), а й відповідно і додаткових витрат на його забезпечення. Зміна величини оборотного капіталу викликається зміною наступних складових: величини запасів, дебіторської заборгованості або кредиторської заборгованості. Управління кожною із складових вимагає формування ефективної політики.

Підприємства надають перевагу попередній оплаті або оплаті по факту доставки, адже в цьому разі не виникає ризику неповернення грошових коштів за реалізовану продукцію. В той же час загострення конкуренції за канали розповсюдження продукції між виробниками, які працюють в одному ринковому сегменті, диктує свої вимоги. Відвантаження продукції з відстрочкою платежу стає однією із основних умов при підписанні договорів на продаж продукції.

Дебіторська заборгованість (сума, очікувана до надходження від клієнтів, за вже продані товари) здійснює прямий вплив на величину оборотного капіталу. Чим більша величина дебіторської заборгованості, тим більшу суму

додаткового фінансування необхідно знайти для покриття поточних витрат.

Основною умовою ефективної реалізації політики управління дебіторами виступає дотримання граничних обсягів дебіторської заборгованості та термінів її погашення. Але якщо перший чинник знаходиться в межах компетенції підприємства-виробника продукції, то другий часто напряму від нього не залежить. Єдиним способом забезпечення дотримання умов договорів виступає попередній аналіз кожного дебітора. Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами.

Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості по видах; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості і обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризація дебіторської заборгованості.

Важливу роль в системі управління дебіторською заборгованістю відіграють відділи збуту продукції. Саме пов'язаність системи мотивації персоналу відділу збуту із розміром дебіторської заборгованості може стати чинником своєчасного погашення дебіторської заборгованості, але винагороди персоналу відділу збуту не повинні перевищувати витрати підприємства на дебіторів. На жаль, в сучасних умовах в Україні не дуже багато методів впливу на несумлінних дебіторів.

Дослідження особливостей управління дебіторською заборгованістю підприємства представлені у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів, таких як Багрова І.В., Бугай В. З., Власюк Г.В., Гоцуляк С.М., Єдинак Т.С., Іваненко С.С., Карп'як Я.С., Лівощко Т.В., Нашкерська М.М., Рудик О. Р., Семенов Г.А., Таратута Л. В., Харакоз Л. В., Черненко Л. В. та ін.

Метою написання випускної роботи є узагальнення теоретичних основ та дослідження практичних аспектів реалізації системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, а також представлення практичних заходів

щодо оптимізації її структури та загальної мінімізації.

Завданнями даної випускної роботи є вивчення наступних проблемних питань:

- розгляд сутності та характерних рис дебіторської заборгованості;
- дослідження основних завдань та підходів в аспекті реалізації політики управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- узагальнення методичних підходів до оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «КІК»;
- аналіз стану, структури та ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- посилення функцію контролю як напрямку удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- пропонування механізмів оптимізації рівня дебіторської заборгованості;
- реалізація операції факторингу – основного напрямку рефінансування дебіторської заборгованості;
- прогнозування, оптимізація та реструктуризація дебіторської заборгованості з використанням факторингових операцій;
- дослідження впливу заходів на фінансово-економічні показники діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження виступає фінансово-господарська діяльність підприємства ТОВ «КІК».

Предметом дослідження являються взаємовідносини між суб'єктами підприємництва в процесі управління дебіторською заборгованістю на вітчизняному підприємстві.

Інформаційною базою при написанні випускної роботи стали науково-періодичні джерела, нормативно-правові акти, Інтернет-ресурси, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність та дані офіційного

сайту підприємства ТОВ «КІК».

При написанні магістерської роботи були використані наступні методи дослідження: узагальнення, порівняння, графічний метод, індукції та дедукції, спостереження, аналізу та синтезу, діалектичний метод.

Наукова новизна представленого дослідження полягає у представленні організаційно-економічних підходів в аспекті реалізації комплексного управління рівнем та структурою дебіторської заборгованості з урахуванням сучасного інструментарію дослідження.

Практична значимість одержаних результатів дослідження обумовлюється тим, що окремі рекомендаційні положення представлені в роботі можуть бути використанні для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та забезпечення оптимізації її структури на підприємстві ТОВ «КІК», а також на інших вітчизняних підприємствах.

Теоретичною та методологічною основою написання дипломної роботи є джерела навчальної, монографічної та періодичної літератури з обраної теми, а також нормативно-правові документи присвячені організації управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні аспекти представлені у дослідженні обговорювалися на наукових семінарах та конференціях. Зокрема, теоретичні підходи щодо управління дебіторською заборгованістю підприємства представлені також і в магістерській роботі висвітлені на II міжнародному студентському науковому форумі «Креативна економіка очима молоді» у 2-х томах (29-31 березня 2018 р.).

Структура і обсяг випускної роботи. Випускна робота складається із вступу, шести розділів, висновків до розділів та загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Основна частина роботи викладена на 126 сторінках та містить 26 таблиць, 28 рисунків і 8 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Дебіторська заборгованість як економічна категорія

Сучасні процеси розвитку ринкової української економіки обумовлюють різноманіття господарської поведінки власників та менеджерів промислових підприємств. Специфіка виробничої діяльності потребує значного обсягу оборотних активів, в тому числі активів у розрахунках, тому для цих підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю, спрямованого на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації, має вельми важливе значення. Погашення дебіторської заборгованості в стислі терміни, недопущення її збільшення вище допустимої межі - реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотного капіталу [79, с.102].

Зазначена проблематика обумовлює першочергову необхідність з'ясувати категорію яка застосовується в економічному обороті «дебіторську заборгованість». Необхідно відмітити різноманітність поглядів, щодо даної економічної категорії, зокрема методологічні засади формування та обліку інформації про дебіторську заборгованість, а також вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності визначено відповідно у НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість - це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [67].

За НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість є одним із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від підприємства [68].

Згідно з визначенням Є. Панченко, дебіторська заборгованість - це борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських

відносин з іншими юридичними і фізичними особами [59, с.303].

На переконання науковця Каніщенко Л. «дебіторська заборгованість - частина обігового капіталу підприємства, компанії; сума, яку заборгували підприємству, організації, компанії інші юридичні особи і компанії, а також громадяни, що є їх боржниками (дебіторами) за поставку товарів, виконання робіт, надання послуг тощо» [59, с.529].

Найбільш наближене визначення дебіторської заборгованості до того, яке подано в НП(С)БО 10 подав А.Г. Загородній. На його погляд дебіторська заборгованість - означає суму заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів) на певну дату, яка виникає в процесі господарських стосунків між ними [33, с.196].

Відомий науковець Голов С.Ф., підходить із іншої позиції ніж вищезазначені автори, і вважає, що дебіторська заборгованість - фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони [23, с.195]. Дещо ідентична позиція у Кірейцева Г.Г., який наголошує, що дебіторська заборгованість - це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [84, с.133]. Цікавий підхід, щодо визначення сутності досліджуваної категорії у Білозерцева В., який вважає, що дебіторська заборгованість — грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами, була у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений у балансі підприємства як актив [8, с.26].

Крайник О.П., Клепікова З.В. формуючи своє бачення дебіторської заборгованості зазначають, що «це форма відстрочки платежу - відкритий кредит, угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізації продукції покупцю з відстрочкою оплати за них» [8, с.27].

Власну позицію, щодо даного проблемного поняття має Момот Т., який

визначає дебіторську заборгованість, як безвідсоткову позику контрагентам [8, с.27]. В науковій праці Сурніної К.С. визначено, що дебіторська заборгованість - це частина оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів. Тому найбільш точна її дефініція наступна: «Дебіторська заборгованість - це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів». Наведене визначення дає уявлення про економічну природу дебіторської заборгованості і визначає її місце в бухгалтерському обліку [77].

Отже, як ми бачимо, всі автори розглядають одну і ту саму проблему під різним кутом. Систематизувавши усі розглянуті визначення поняття «дебіторська заборгованість» різними авторами, ми виділили основні риси, переваги та недоліки (додаток А).

На нашу думку, більшість наведених визначень є неповними, не розкривають сутність «дебіторської заборгованості» або розглядають тільки одну з її сторін. Вважаємо найбільш вдалим визначенням авторів Сурніною К.С. [77], Загороднім А.Г. [33], Головом С.Ф. [23] та Білозерцевим В. [8], але й вони потребують доповнення. Тому, узагальнюючи підходи зазначених авторів, на наш погляд, дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін. Дебіторська заборгованість є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому оскільки по суті незавершеною залишається така угода». «Дебіторська заборгованість – матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучені у підприємства» [31, с.55].

Сутність дебіторської заборгованості, на нашу думку, полягає саме у двоїстому її характері: з одного боку, це певною мірою вигідно для підприємства: - зростає товарообіг, а отже, й маса валового доходу та

прибутку (за інших незмінних умов). Це - основна вигода; - швидше реалізуються запаси, що дає змогу скоротити частку змінних витрат на них; - іноді є можливість зробити заборгованість доходним активом, тобто брати відсотки за надання товарного кредиту (однак, так буває нечасто, тому що це погано впливає на динаміку товарообігу).

Разом з тим дебіторська заборгованість, по суті, є відволіканням з господарського обігу обігових коштів підприємства, що супроводжується непрямими втратами його доходів: а) чим довший період погашення заборгованості, тим менший дохід від коштів, вкладених у дебіторів (адже дебіторська заборгованість, як і інші активи, повинна давати прибуток, який за інших однакових умов тим вищий, чим вища оборотність); б) кошти в заборгованості можуть знецінюватися через інфляцію; в) як і для інших активів, для фінансування заборгованості потрібне відповідне джерело, яке, звичайно, теж має свою ціну. Ця ціна включає: видатки на фінансування (підприємство фінансує комерційний кредит або за рахунок власних коштів, або за рахунок запозичених); видатки на управління; видатки, які з'являються через несвоєчасну оплату (фінансові втрати через продаж заборгованості третім особам, оплат послуг адвокатів, судова тяганина).

На рівень дебіторської заборгованості впливає чимало внутрішніх і зовнішніх факторів[38], зокрема: - вид та специфіка товару; - місткість ринку; - ступінь насиченості ринку; - застосування різних методів стимулювання попиту; - система розрахунків, прийнята на підприємстві; - фінансовий стан підприємства; - кредитна політика підприємства тощо.

Дослідження зазначеної категорії «дебіторська заборгованість», окрім з'ясування підходів до визначення поняття та сутності потребує розгляду класифікаційних ознак та різновидів. Саме від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею. Для наочного відображення класифікації дебіторської заборгованості відобразимо ознаки класифікації та її різновиди

на рисунку 1.1.

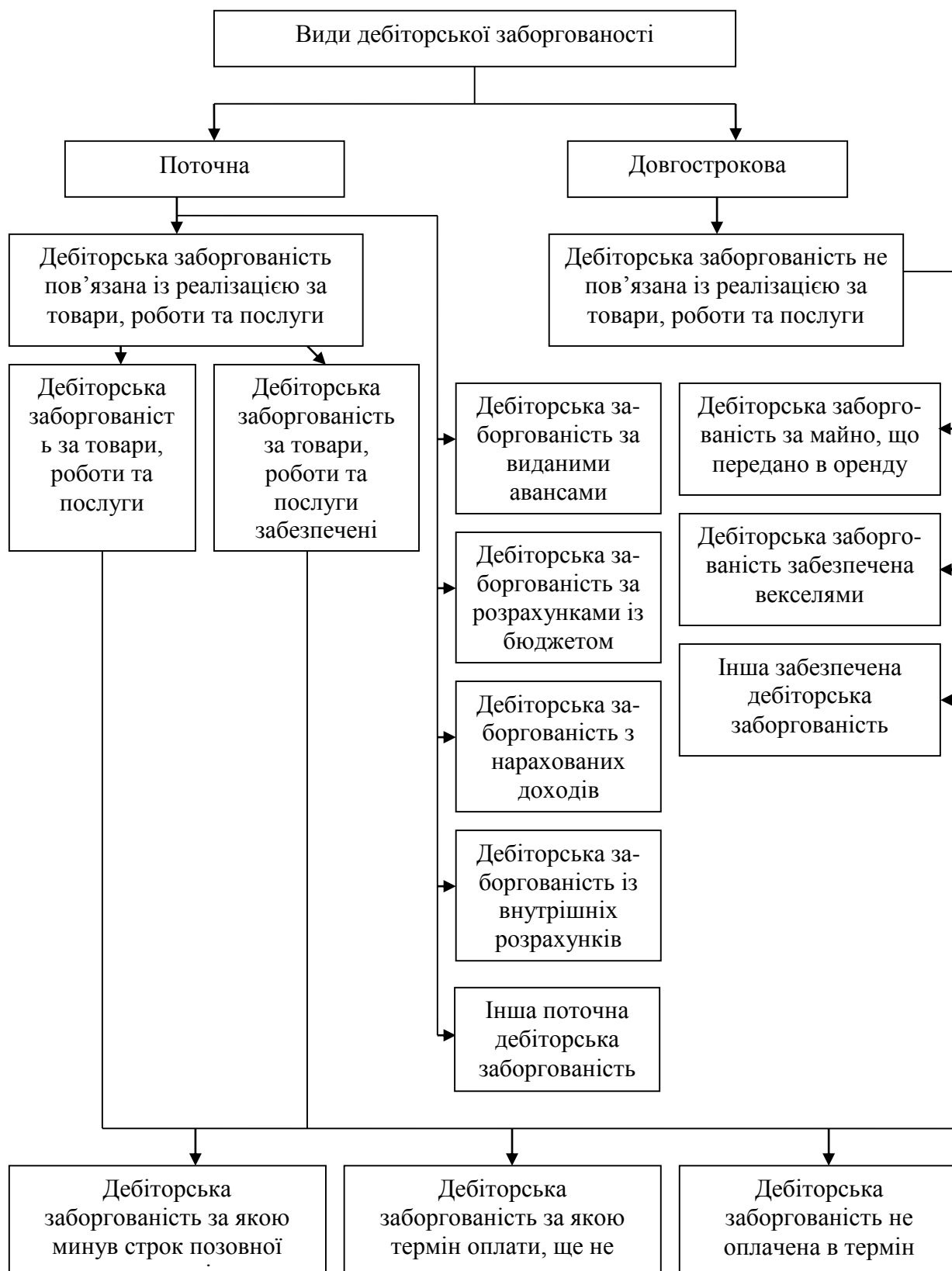


Рис. 1.1. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства [8, с.28]

Як бачимо із представленого рисунку 1.1. за терміном погашення дебіторську заборгованість підприємства поділяють на поточну та довгострокову.

Визначаючи поняття поділу, необхідно відмітити, що довгострокова дебіторська заборгованість — сума дебіторської заборгованості, яка не виникає й ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу, а поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Виділяють такі види довгострокової дебіторської заборгованості: довгострокова заборгованість за товари, роботи, послуги; довгострокові векселі одержані; інша довгострокова дебіторська заборгованість. Поточна дебіторська заборгованість поділяється на три види, які представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Види поточної дебіторської заборгованості [18, с.137]

Вид заборгованості	Визначення	Умови переходу до іншого стану
Нормальна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її погашенні боржником	Перехід заборгованості у сумнівну супроводжується нарахуванням резерву сумнівних боргів
Сумнівна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником	Перехід заборгованості у безнадійну пов'язаний із списанням заборгованості із балансу, оскільки вона перестав відповідати визначенню балансу
Безнадійна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її непогашенні боржником або строк позовної давності якої закінчився	

Таким чином поточна дебіторська заборгованість поділяється на три види. При цьому сумнівна впливає з нормальної при нарахуванні резерву сумнівних боргів, а безнадійна із сумнівної при списанні заборгованості з

балансу.

Така класифікація статей дебіторської заборгованості в балансі враховує рівень ліквідності статей, корисніша для користувачів фінансової звітності щодо оцінки фінансового стану підприємства, надає найбільш повну інформацію про рівень дебіторської заборгованості й можливість перетворення фінансових зобов'язань у грошові кошти.

Дебіторська заборгованість за об'єктами, щодо яких виникають зобов'язання дебіторів, класифікується як:

– дебіторська заборгованість, пов'язана з нормальною діяльністю підприємства з реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

– дебіторська заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, а виникає внаслідок здійснення інших операцій.

Дебіторську заборгованість, пов'язану з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, поділяють на: дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги; векселі, одержані в забезпечення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги.

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

Дебіторську заборгованість, не пов'язану з реалізацією продукції, робіт, послуг, складають [25, с.71]:

- дебіторська заборгованість за виданими авансами;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- дебіторська заборгованість з нарахованих доходів;
- дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків.

Зазначені види поточної дебіторської заборгованості (в тому числі поточної частини довгострокової заборгованості), що не пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, відображуються у балансі як окремі статті [4, 13, 24].

Довгострокова дебіторська заборгованість представлена:

- заборгованістю за майно, що передано у фінансову оренду;
- заборгованістю, забезпеченою довгостроковими векселями;
- іншою довгостроковою заборгованістю [38, 42, 44].

Залежно від своєчасності оплати дебіторську заборгованість поділяють на:

- дебіторську заборгованість, термін оплати якої не настав (нормальна);
- дебіторську заборгованість, не оплачену в термін (прострочена);
- дебіторську заборгованість, за якою минув строк позовної давності (безнадійна).

Важливого значення набуває поділ заборгованості за термінами. У реєстрах обліку відображення очікуваного й реального термінів погашення заборгованості немає. Доцільніше було б за реальним строком погашення поділяти дебіторську заборгованість на термінову, прострочену і відстрочену, що в обліку знаходить відображення на відповідних аналітичних рахунках, де контролюється термін виконання договорів.

При визначенні сумнівності заборгованості для обліку важливим є поділ заборгованості за забезпеченістю (гарантія, застава, порука, вексель). На нашу думку, слід окремо виділяти заборгованість забезпечену і незабезпечену.

Умовно всю дебіторську заборгованість також можна поділити на два види: допустиму і невиправдану, що набуває великого значення в управлінні.

Допустима дебіторська заборгованість не є наслідком недоліків у господарській діяльності підприємства і виникає в результаті застосовуваних форм розрахунків за товари і послуги. Невиправдана дебіторська заборгованість виникає внаслідок недоліків у діяльності підприємства, наприклад, при виявленні недостач, розкрадань товарно-матеріальних цінностей і коштів.

Поділ дебіторської заборгованості на ці два види дає можливість простежити порушення фінансово-розрахункової дисципліни і виявити: неякісну роботу контрагента – відсутність коштів у покупця, незадовільну

організацію роботи його бухгалтерії; неякісну роботу підприємства-постачальника – порушення договорів поставки.

Підбиваючи підсумок викладеного вище, класифікацію дебіторської заборгованості можна подати так, як показано на рисунку 1.2.

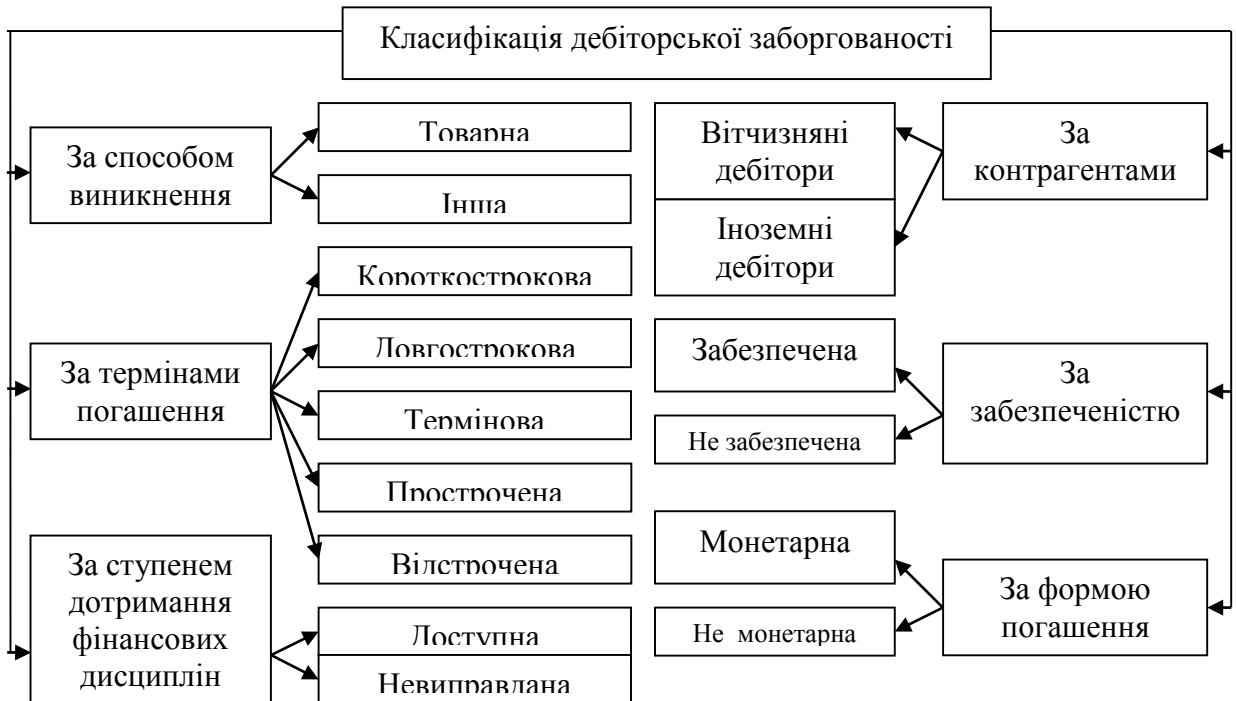


Рис.1.2. Класифікація дебіторської заборгованості в залежності до класифікаційних ознак [73, с.199]

У якості додаткових ознак класифікації дебіторської заборгованості ряд авторів пропонують проводити поділ дебіторської заборгованості за суб'єктом (юридичні та фізичні особи, резиденти та нерезиденти), а також сумою заборгованості тощо.

В цілому, зазначена класифікація дає можливість розподілити різновиди наявної дебіторської заборгованості на підприємстві та сформувавши інструментарій управління нею.

Досліджуючи економічну сутність дебіторської заборгованості, необхідно відмітити, що актуальним і практично не дослідженим питанням є рефінансування дебіторської заборгованості – це система фінансових операцій, що забезпечують прискорене перетворення дебіторської заборгованості в грошові активи.

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості можуть бути: факторинг; облік векселів; форфейтинг.

Найбільш популярнішою формою рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг - це комплекс банківських послуг, що надаються компаніям, які здійснюють свої розрахунки з відстрочкою платежу, в обмін на уступку дебіторської заборгованості, яка включає фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості та регулярне надання відповідних звітів клієнтові, а також контроль своєчасності сплати за роботу з дебіторами.

Факторинг – це також фінансова комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою: миттєвого отримання більшої частини платежу; гарантії повного погашення заборгованості; зниження витрат по веденню рахунків[82, с.239].

Факторинг є беззаставною формою фінансування. Забезпеченням повернення коштів банку в ідеалі є, власне, сама дебіторська заборгованість покупців.

Водночас реальна банківська практика передбачає масу винятків з цього правила. Так, зокрема, банки можуть вимагати додаткового забезпечення: якщо у банку є підстави вважати запропоновану клієнтом дебіторську заборгованість недостатньо якісною; якщо передбачена у договорі постачання відстрочка в оплаті за відвантажені товари перевищує певний термін, встановлений практикою банку; якщо розмір потрібного фінансування перевищує розрахунковий ліміт фінансування та в інших випадках — на розсуд банку.

При прийнятті рішення підприємством про застосування такого методу управління дебіторською заборгованістю як факторинг, необхідно чітко визначити відмінності факторингу від таких широко розповсюджених фінансових інструментів, як, наприклад, кредит і овердрафт. Їх порівняння наведено у таблиця 1.2.

Порівняння факторингу з кредитуванням та овердрафтом [35, с.60]

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Фінансування погашається з грошових коштів, що надійшли від дебіторів	Кредит / овердрафт повертається банкові підприємством	
Фінансування продовжується безстроково	Одержання кредиту / овердрафту не гарантує одержання нового	
Фінансування виплачується при наданні договору поставки, накладної та повідомленні дебітора	Для одержання кредиту / овердрафту необхідно оформити велику кількість документів	
Плату за користування факторингом банк одержує наприкінці строку фінансування після одержання платежу від покупця	Відсотки за користування кредитом / овердрафтом необхідно сплачувати щомісячно в чітко оговорені строки не залежно від стану розрахунків з покупцями	
При факторингу перехід клієнта на розрахунково-касове обслуговування до банку, який надає факторинг, не вимагається	Кредит / овердрафт передбачає перехід клієнта на розрахунково - касове обслуговування до банку	
Фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу	Кредит видається на фіксований строк, зазвичай передбачає погашення траншами	Встановлюються жорсткі строки користування траншем, як правило, не більше 30 днів.
Фінансування виплачується в день поставки товару	Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день	Строк дії договору по овердрафту або кредитній лінії не перевищує 6-12 місяців
Для фінансування застава не вимагається	Кредит видається під заставу, а також вимагає підтримки певних оборотів по рахунку	Забезпечення у вигляді застави не вимагається. Але надання овердрафту передбачає підтримку обороту у певному відношенні до ліміту по овердрафту
При факторингові у клієнта ніяких додаткових комісійних витрат не виникає	Розгляд кредитного проекту, його супровід, видача траншей, як правило, передбачає додаткові комісії, які суттєво збільшують вартість фінансування	
Ніяких додаткових витрат, пов'язаних з забезпеченням, не виникає	Виникають додаткові витрати на оформлення застави (до 0,2% от його вартості), оцінку (від 300 грн. и вище), страховку (від 0,2% до 6,5% від вартості забезпечення)	Додаткових витрат, пов'язаних з забезпеченням, як правило, не виникає
Обсяг фінансування не обмежений та може збільшуватися пропорційно збільшенню обсягів продажів компанії	Кредит видається на заздалегідь визначену бізнес-планом або забезпеченням суму	Ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 10-30% від місячних кредитових надходжень на поточний рахунок підприємства

Форфейтинг – це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги). Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту.

Форфейтинг має багато спільного з «експортним факторингом». При цьому факторинг потрібно трактувати як короткостроковий інструмент фінансування, а форфейтинг – як середньо- та довготерміновий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій, оскільки його термін становить від 180 днів до 5 років [29, с.233].

У країнах з ринковою економікою факторинг і форфейтинг широко застосовуються, але в Україні такі операції поки що не одержали широкого розповсюдження з причин недосконалості правової бази, методики обліку тощо.

Урахування векселів, виданих покупцями – це форма кредитування банком юридичної або фізичної особи шляхом придбання векселя до настання терміну платежу за ним зі знижкою (дисконтом) за кошти з метою одержання прибутку від погашення векселя у повній сумі. Внаслідок операції врахування вексель повністю переходить у власність банку.

Узагальнюючи результати дослідження дебіторської заборгованості, як економічної категорії, необхідно відмітити, що дефініція «дебіторська заборгованість» відображає заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін. Класифікація дебіторської заборгованості поділяє її на поточну та довгострокову, товарну та іншу, забезпечену та незабезпечену, вітчизняних та іноземних дебіторів, що дає можливість розподілити різновиди наявної дебіторської заборгованості на підприємстві та сформулювати інструментарій управління нею.

1.2. Основні завдання та підходи політики управління дебіторською заборгованістю підприємства

Господарська діяльність підприємств пов'язана з економічними відносинами з різними контрагентами та оформлюється платіжними розрахунками, одна частина з яких здійснюється одразу, а інша переходить до розряду заборгованості. Більшість підприємств не здатні функціонувати без надання відстрочок платежу, тому для більшості компаній проблема управління дебіторською заборгованістю є однією з найбільш актуальних, оскільки отримання платежів від дебіторів - один з основних джерел надходжень грошових коштів для підприємства. До дослідження дефініції поняття «управління дебіторською заборгованістю» неодноразово в своїх працях зверталися вітчизняні вчені та практики. Зокрема, Гоцуляк С.М. пропонує під управлінням дебіторською заборгованістю розуміти засіб забезпечення конкурентоздатності підприємства, з одного боку, та ліквідності його балансу з іншого боку [25, с 70].

Російська вчена Коренева І.М. наголошує, що управління дебіторською заборгованістю - це система ухвалення та реалізації рішень щодо величини дебіторської заборгованості, що приводить до оптимізації грошових потоків підприємства при мінімізації сукупних витрат щодо управління дебіторською заборгованістю за певний період часу [47, с.10]. Наведене визначення є більш схожим на дефініцію поняття «кредитна політика», оскільки управління дебіторською заборгованістю передбачає не лише ухвалення та реалізацію рішень відносно величини дебіторської заборгованості, а також й формування системи кредитних умов, стандартів оцінки покупців та диференціацію умов надання кредиту, формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань та формування системи стимулювання покупців за дострокове або своєчасне погашення боргу, визначення процедури стягнення заборгованості, а також використання сучасних форм рефінансування заборгованості тощо.

Скорба О. А. зазначає, що управління дебіторською заборгованістю передбачає прийняття управлінських рішень щодо зменшення безнадійної заборгованості з одного боку та зростання реалізації з іншого [73, с.197]. В основі даного визначення знаходиться основний принцип політики управління дебіторською заборгованістю, але вважаємо, що управління дебіторською заборгованістю повинно бути спрямовано на недопущення перетворення поточної (нормальної) дебіторської заборгованості в прострочену, а тим більше в безнадійну. Тому прийнятною є лише друга частина даного визначення.

О. Ареф'єва вважає, що управління дебіторською заборгованістю - це найбільш доступний та відносно швидкий спосіб поповнення рахунка підприємства грошовими коштами [2, с.73].³ Цим поглядом неможливо не погодитися, але дане визначення не розкриває повного економічного змісту цього поняття, тобто зазначено який результат можна отримати у результаті управління дебіторською заборгованістю, а яким чином досягти цього бажаного результату у визначенні не представлено.

Новікова Н.М., Харакоз Л.В., Вдовіна А.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О. зазначають, що управління дебіторською заборгованістю - це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства [61, с.75; 86, с.53; 80, с.85].

У статті Бугай В.З. та Головка Н.О. зазначено, що управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає прийняття управлінських рішень щодо двох протилежно спрямованих процесів: зростання боргів покупців, з одного боку, і збільшення обсягів продажу - з іншого [13, с.61].

Представлені дефініції Новіковою Н.М., Харакозом Л.В., Вдовою А.С., Гоцуляк С.М., Бугай В.З. та Головка Н.О. носять більш загальний характер та не розкривають основного змісту даного поняття.

Белялов Т.Е. під управлінням дебіторською заборгованістю розуміє

наступні дії [7, с.33]: визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців і видів продукції; аналіз і ранжирування покупців залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і пропонувані умов оплати; контроль розрахунків із дебіторами за відстроченими або простроченими заборгованостями; визначення прийомів прискорення погашення боргів та зменшення обсягу безнадійних боргів; розробка умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження грошових коштів; прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації. З цією позицією можна погодитися, оскільки таке трактування дає чітке уявлення про процес управління дебіторською заборгованістю, але вищеперелічені визначення також заслуговують на увагу, оскільки в їх основу покладену головну мету управління дебіторською заборгованістю.

На основі консеквентного синтезу наведених дефініцій пропонується визначити сутність поняття «управління дебіторською заборгованістю» як процес планування, організації та контролю дебіторської заборгованості, що спрямований на досягнення її керованого стану та недопущення виникнення некерованої дебіторської заборгованості.

Метою управління дебіторською заборгованістю є визначення оптимального її розміру і забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Об'єктом управління є дебіторська заборгованість, тобто неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Суб'єктом управління є фінансові менеджери, економісти підприємства.

Предметом управління дебіторською заборгованістю є взаємовідносини між господарюючими суб'єктами, пов'язані з її виникненням та погашенням [17, с.19].

Управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, необхідне починати з формування цілей і задач управління цим активом, при цьому вони

не повинні суперечити загальній стратегії підприємства. Основною метою управління дебіторською заборгованістю є мінімізація її розміру та строків інкасації боргу [24, с.198], а також максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування інкасації дебіторської заборгованості [34, с.12].

Відповідно до мети поставлені завдання та задачі управління дебіторською заборгованістю, що визначаються в працях українських та російських вчених, але цим працям властива неоднозначність. Так, Г.Г. Кірейцев основними завданнями управління дебіторською заборгованістю вважає [84, с.213]:

- сприяння зростанню обсягу продажу шляхом надання комерційного кредиту й тим самим зростання прибутку;
- підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочки платежів;
- визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця;
- розрахунок планового розміру резерву сумнівних боргів;
- надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями.

В процесі управління дебіторською заборгованістю Коваленко Л.О. пропонує вирішувати наступні задачі [44, с.68]: визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість по комерційному та споживчому кредиту; формування принципів та умов кредитної політики по відношенню до покупців продукції; визначення складу потенційних дебіторів; забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

На погляд автора, найбільш повно ці завдання знайшли відображення в статті Сурніної К.С. [76, с.18], де відзначено основні завдання процесу управління дебіторської заборгованості: мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних із можливістю збитків від списання безнадійних боргів та з можливим дефіцитом грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства; мінімізація втрат від можливого інфляційного знецінення суми

заборгованості; мінімізація неодержаного доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість. У статтях Новікової Н.М. та Черненко Л.В. доповнено завдання, які були виділені Сурніною К.С. та зазначено, що процес управління дебіторською заборгованістю повинний бути спрямований на вирішення наступних завдань [61, с.76; 77, с.107]: перебудова управління дебіторською заборгованістю за допомогою маркетингу в умовах неплатежів; раціональне використання різних механізмів повернення боргів.

Узагальнюючи вищерозглянуте, можна зробити висновок, що завдання управління дебіторською заборгованістю треба розглядати, виходячи з того, що дебіторська заборгованість в економіці має дві суттєві ознаки: джерело безплатних коштів для дебіторів та можливість збільшення ринку збуту продукції, робіт послуг для кредитора, таким чином, ці завдання можна класифікувати, як з точки зору маркетингу, так й з точки зору фінансового менеджменту. Систематизацію завдань управління дебіторською заборгованістю представимо на рисунку 1.3.



Рис.1.3. Завдання управління дебіторською заборгованістю [69, с.165]

Доповнюючи запропоновані авторами необхідно відмітити основні завдання управління дебіторською заборгованістю підприємства:

1) систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства;

2) моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових потреб підприємства в оборотних інвестиціях з метою зменшення витрат на їх обслуговування;

3) забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, яка дає змогу скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню;

4) виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та поточну платоспроможність і ліквідність активів підприємства;

5) забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів;

6) захист від інфляції;

7) виявлення умов, які сприяють виникненню ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності діяльності підприємства;

8) контроль за заборгованістю, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк;

9) розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів;

10) розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості;

11) сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і цим самим - зростанню прибутку;

12) визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями;

13) надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців;

14) підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування

платежів. Із зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба в управлінні дебіторською заборгованістю. У сучасних умовах господарювання розроблення ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових завдань у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні [63, с.153].

Політика управління дебіторською заборгованістю складається із умов, правил та процедур, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. На основі цього пропонуємо загальну схему управління дебіторською заборгованістю, яка є специфічною багатофункціональною та багатокомпонентною системою, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, що відчують на собі вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і створюють певну цілісність. Схема складається з десяти блоків, що відображають необхідні дії та заходи у їх взаємозв'язку та взаємозалежності, реалізація яких сприятиме результативному здійсненню управлінських рішень у певній сфері діяльності (рис.1.4).

На дебіторську заборгованість впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До внутрішніх чинників, що визначають кредитну політику, вчені відносять: професійну підготовленість, кваліфікацію та досвід персоналу; цінову політику; клієнтуру підприємства [52].

До основних зовнішніх чинників під час розроблення управлінських рішень треба віднести стан розрахунків у країні, ефективність грошово-кредитної політики центрального банку та комерційних банків, фондів, фінансові ринки, рівень інфляції, види продукції та послуг, стан сегментів товарного ринку, фінансову стабільність і підтримку бізнесу тощо.

Для управління дебіторською заборгованістю підприємство має сформувати кредитну політику, що дає змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продаж, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

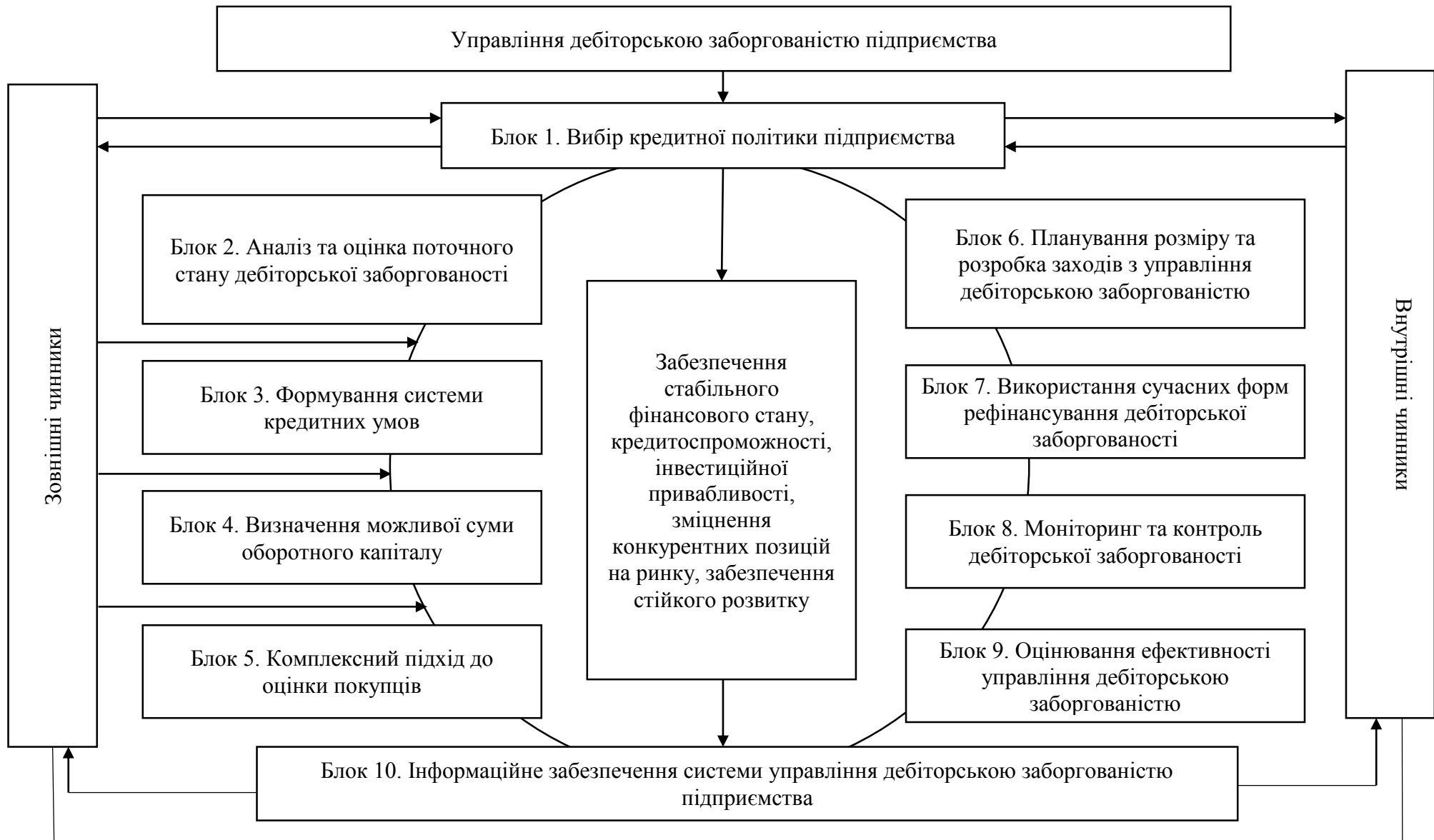


Рис.1.4. Структура управління дебіторською заборгованістю підприємства [55, с.37]

Перший блок (кредитна політика) за своєю суттю передбачає обґрунтований вибір типу кредитної політики підприємства щодо покупців продукції. Кредитну політику потрібно розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки. Доцільність кредитної політики можна оцінити шляхом моделювання наслідків реалізації розробленої кредитної політики на формування прибутку підприємства за методикою, що представлена в працях [60, 73].

Другий блок формує аналіз та оцінку поточного стану дебіторської заборгованості, що передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства; поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

Третім блоком кредитної політики є формування системи кредитних умов: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію.

Визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом, є четвертим блоком системи управління дебіторською заборгованістю. Розрахунок цієї суми передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит. Прискорення оборотності коштів у розрахунках у динаміці розглядають як позитивну тенденцію.

П'ятим блоком є комплексний підхід до формування стандартів оцінки покупців, що передбачає визначення системи характеристик, які оцінюють

кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності; диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями; надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних покупців.

Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами. Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості за видами; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризація дебіторської заборгованості.

Сьомим блоком у процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків є використання сучасних форм її рефінансування: процес клірингу; факторинг; форфейтинг; облік векселя; застава; аутсорсинг; надання замовникам знижок; реструктуризація заборгованості.

Восьмим блоком є контроль та моніторинг дебіторської заборгованості, який передбачає визначення строків повернення суми боргу, що організується в межах побудови загальної системи фінансового контролю на підприємствах як самостійний його блок, а також контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

Оцінювання дебіторської заборгованості дає змогу зробити висновок про ефективність кредитної політики, що проводиться підприємством, виявити її недоліки і врахувати їх у розробленні нової кредитної політики. Якщо стан дебіторської заборгованості свідчить про недосконалу кредитну політику підприємства, або про її відсутність взагалі, то за такої ситуації важливим є

налагодження претензійної роботи за простроченою та безнадійною заборгованістю.

Десятий блок - організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами. Керівнику підприємства з метою отримання повної й оперативної інформації щодо різних видів дебіторської заборгованості, які становлять значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців.

Таким чином, узагальнена схема системи управління дебіторською заборгованістю підприємства є сукупністю підсистем, що відображують агреговані комплекси дій з підвищення фінансових можливостей підприємства. У зв'язку зі складністю та багатоаспектністю проблеми, загальна схема не відображає з високим ступенем деталізації всіх організаційно-економічних та облікових методів з управління дебіторською заборгованістю підприємства. Але така структуризація дає змогу здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних компонентів організаційно-економічного забезпечення внутрішньофірмового управління для концентрації зусиль і управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал підприємства, який дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей.

1.3. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні важливого значення набуває аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання. Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних фінансового

обліку. Поточна дебіторська заборгованість входить до складу поточних активів та істотно впливає на показники фінансового стану суб'єктів господарювання. Аналіз дебіторської заборгованості здійснюється для надання інформації користувачам фінансових звітів. Для проведення аналізу дебіторської заборгованості використовуються традиційні методики, процедури; розраховуються аналітичні показники, яким необхідно дати економічну інтерпретацію.

На сьогодні відсутня методика аналізу дебіторської заборгованості, визначених показників. Як правило, аналіз показників дебіторської заборгованості розглядається в контексті аналізу інших об'єктів, водночас дебіторська заборгованість заслуговує на особливу увагу користувачів, і тому результати аналізу повинні задовольняти інформаційні потреби користувачів фінансової звітності, бути корисними та зрозумілими.

З огляду на це в методології аналізу важливі системність і взаємозв'язок показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості.

Методологія проведення аналізу та результати аналізу повинні розкривати взаємозв'язок між інформацією про стан дебіторської заборгованості за звітний період, загальним напрямом зміни суми дебіторської заборгованості, прийнятими рішеннями, що дає можливість оцінити результати діяльності суб'єкта господарювання, ефективність управлінських рішень за минулі періоди та спрогнозувати діяльність суб'єкта на майбутній період. На основі фінансової звітності приймаються управлінські рішення, отже, якість рішень залежить від якості використовуваної інформації за результатами аналізу [83, с.172].

Аналітики використовують результати аналізу для складання прогнозів, що можуть безпосередньо впливати на рішення, які приймають користувачі фінансових звітів.

Мета аналізу поточної дебіторської заборгованості - оцінювання рівня, структури дебіторської заборгованості, ефективності інвестування в дебіторську заборгованість фінансових засобів, визначення фактично

непогашеної заборгованості за попередні періоди. Завданням аналізу дебіторської заборгованості представлені на рисунку 1.5.

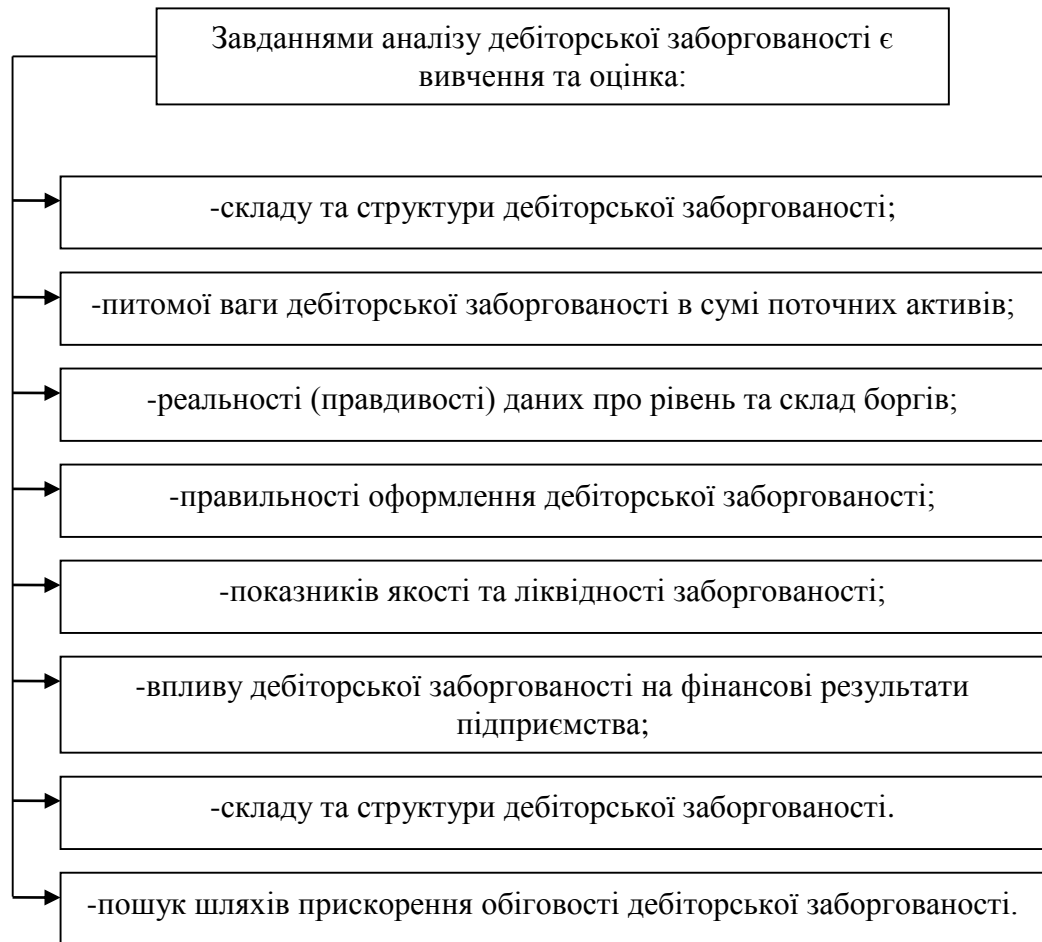


Рис. 1.5. Завдання аналізу дебіторської заборгованості підприємства [84, с.201]

Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішня звітність. Для розуміння, тлумачення результатів аналізу дебіторської заборгованості застосовують такі методи аналізу: порівняння, аналіз коефіцієнтів, аналіз відсоткових відношень, побудова аналітичних таблиць, розробка та використання аналітичних показників, метод середніх величин, метод групування, методи фінансових розрахунків.

Основні види аналізу дебіторської заборгованості: горизонтальний, вертикальний, аналіз трендів, аналіз фінансових коефіцієнтів.

Етапність аналізу дебіторської заборгованості підприємства можна представити у вигляді рисунку 1.6.

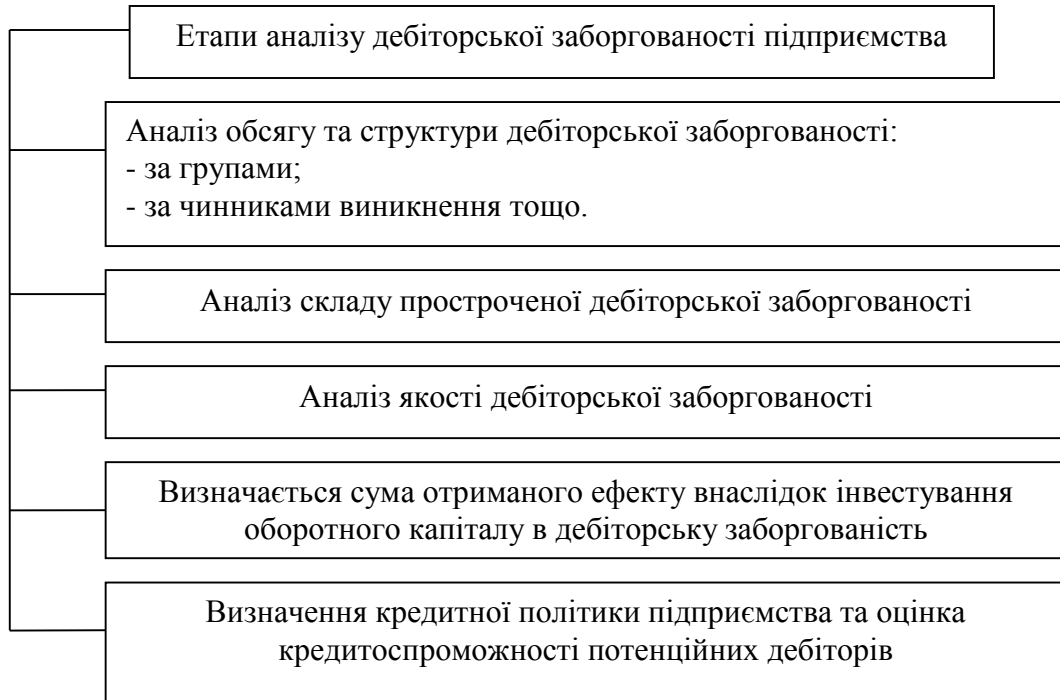


Рис. 1.6. Методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства [45, с.361]

Аналіз дебіторської заборгованості передбачає вивчення структури, динаміки та складу дебіторської заборгованості.

Основні види аналізу дебіторської заборгованості: горизонтальний, вертикальний, аналіз трендів, аналіз фінансових коефіцієнтів.

У загальній сумі поточної дебіторської заборгованості дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги має найбільшу питому вагу, тому в процесі аналізу цей вид дебіторської заборгованості аналізується окремо.

З цією метою складають аналітичні таблиці. На кожному етапі аналізу аналітичні таблиці мають конкретну мету. На підготовчому етапі збирається вихідна інформація, поточна дебіторська заборгованість систематизується, групується, розраховуються проміжні показники. На етапі аналітичної обробки інформації за допомогою аналітичних таблиць здійснюються обчислення показників дебіторської заборгованості.

На заключному етапі в аналітичні таблиці заносяться основні показники, отримані в результаті аналізу. За допомогою аналітичних таблиць аналізуються динаміка, структура дебіторської заборгованості, стан дебіторської заборгованості. Нижче наведені макети таблиць для аналізу дебіторської заборгованості (таблиці 1.3 - 1.6).

Таблиця 1.3

Аналіз складу дебіторської заборгованості

Вид дебіторської заборгованості	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Горизонт, аналіз	Відносне відхилення	Вертикальний аналіз		
					На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відхилення
За роботи, товари, послуги							

Таблиця 1.4

Аналіз динаміки складу і структури дебіторської заборгованості

Вид дебіторської заборгованості	Залишки за балансом, тис. грн.			Структура, %		
	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна
За роботи, товари, послуги						

Таблиця 1.5

Аналіз дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги

Покупець	Дата утворення	Заборгованість на початок періоду	Реалізовано			Сплачено		Заборгованість на кінець періоду
			Дата	Сума	У т.ч. ПДВ	Дата	Сума	

Таблиця 1.6

Аналіз стану дебіторської заборгованості

Статті дебіторської заборгованості	Усього на кінець звітного періоду	Утому числі за часом виникнення				
		До 1 міс.	Від 1 до 3 міс.	Від 3 до 6 міс.	Від 6 міс. до одного року	Більше ніж рік
За роботи, товари, послуги						

Далі здійснюється оцінка складу простроченої дебіторської заборгованості, виділяється сумнівна та безнадійна.

Сумнівна дебіторська заборгованість (сумнівний борг) - це заборгованість, відносно якої існує ймовірність її неповернення боржником.

До безнадійної (безнадійного боргу) належить дебіторська заборгованість, відносно якої існує впевненість у її неповерненні боржником, або позовний строк якої минув.

Діюче податкове законодавство виділяє наступні причини безнадійної дебіторської заборгованості: закінчення строку позовної давності; недостатність майна боржника для погашення боргу; дія форс-мажорних обставин (смерть позичальника і т.п.).

На частку простроченої дебіторської заборгованості вказує коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості ($K_{пзд}$), який розраховується за формулою [24, с.144]:

$$K_{пзд} = \frac{ДЗ_{пр}}{ДЗ}, \quad (1.1)$$

де: $ДЗ_{пр}$ - сума простроченої дебіторської заборгованості;

$ДЗ$ - загальна сума дебіторської заборгованості.

Середній вік простроченої дебіторської заборгованості ($ТО_{пзд}$) визначається як [24, с.145]:

$$ТО_{пзд} = \frac{ДЗ_{пр}}{ОР_{од}}, \quad (1.2)$$

де $ОР_{од}$ - сума одноденної реалізації в аналізованому періоді.

Аналіз обсягів та питомої ваги окремих вікових груп заборгованості (періодів існування заборгованості) в загальному обсязі заборгованості дозволяє наочно виявити стан погашення дебіторської заборгованості та гостроту проблеми з простроченими кредитами.

Висока питома вага нормальної (до 90 днів) вікової групи в складі заборгованості свідчить про високу платіжну дисципліну дебіторів підприємства. Що більша питома вага заборгованості старших вікових груп,

то більші ускладнення можуть виникнути з її погашенням.

Найпростішим методом контролю є відслідковування термінів заборгованостей («віку») та структури дебіторської заборгованості. Для аналізованого періоду складається таблиця ранжирування кожного клієнтського рахунка. Несплатений в одному періоді рахунок переміщується у наступну вікову групу, тобто «старіє».

За даними фінансової звітності визначаються основні показники, які характеризують стан, якість, ліквідність дебіторської заборгованості.

Основними показниками є: оборотність дебіторської заборгованості - розраховується як відношення виручки від реалізації до середнього залишку дебіторської заборгованості; період погашення дебіторської заборгованості - обчислюється як відношення кількості календарних днів у періоді (360 днів) до оборотності дебіторської заборгованості;

– середній період інкасації дебіторської заборгованості - визначається як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості до суми одноденного обороту з реалізації продукції у визначеному періоді;

– коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості - розраховується як відношення суми дебіторської заборгованості, не оплаченої у встановлений строк, до загальної суми дебіторської заборгованості;

– частка дебіторської заборгованості (D_a) у загальному обсязі поточних активів обчислюється за формулою[9, с.294]:

$$D_a = \frac{D_a}{\Pi_3} \times 100\%, \quad (1.3)$$

де D_3 - дебіторська заборгованість; Π_a - поточні активи;

-відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації розраховується за такою формулою:

$$D_3 = \frac{D}{B}, \quad (1.4)$$

де D - середня величина дебіторської заборгованості; B - виручка від реалізації;

– коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість - обчислюється як відношення суми ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями, до середнього залишку дебіторської заборгованості у визначеному періоді;

– якість дебіторської заборгованості - характеризується: часткою сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості (%), питомою вагою вексельної форми розрахунків. Аналіз показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості за попередній період, дає змогу визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Далі аналізується ефект, отриманий від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, визначається за формулою:

$$E = \text{ПРД} - \text{ПВ} - \text{ФВ}, \quad (1.5)$$

де E - сума ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями; ПРД - додатковий прибуток підприємства, отриманий у результаті збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок наданого кредиту; ПВ - поточні витрати підприємства на кредитування та інкасацію боргу; ФВ - сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу.

Поряд з абсолютним показником використовується і відносний - коефіцієнт ефективності інвестування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість (K_e) [9, с.297]:

$$K_e = \frac{E_{\text{дз}}}{\overline{\text{ДЗ}}}, \quad (1.6)$$

де: $E_{\text{дз}}$ - ефект отриманий внаслідок інвестування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість; $\overline{\text{ДЗ}}$ - середній залишок дебіторської заборгованості в період, за який проводиться аналіз.

При аналізі коефіцієнтів, що характеризують дебіторську заборгованість, необхідно дотримуватися наступних принципів:

– порівнювати їх із середньогалузевими і з коефіцієнтами підприємства цієї ж галузі. Велика розбіжність із вказаними показниками у будь-який бік потребує уваги;

– враховувати циклічність бізнесу, тобто розраховувати коефіцієнти окремо для періодів зростання і для періодів спаду;

– порівнювати їх значення при зміні кредитної політики, яка проводиться підприємством, і тим самим визначати ефективність цієї політики;

– розрізняти продаж в кредит і за готівку. Якщо у підприємства переважає продаж за готівку, а за продажем в кредит мають місце постійні затримки і середній період сплати занадто високий, то можливо варто припинити продаж в кредит взагалі і продавати товари та послуги тільки за готівку;

– прагнути до балансу між кредиторською заборгованістю і дебіторською, адже кредиторська заборгованість є безкоштовним джерелом фінансування [12, с.21].

Значний вплив на рівень дебіторської заборгованості справляє кредитна політика підприємства. Вона визначає умови реалізації продукції в кредит і має на меті підвищення ефективності основної та фінансової діяльності підприємства.

Основні завдання кредитної політики підприємства - визначення форм реалізації продукції в кредит, вибір оптимального типу кредитної політики. Від типу кредитної політики залежить співвідношення рівнів прибутковості та ризику втрат через безнадійні борги. Кредитна політика може впливати на обсяги реалізації. Наприклад, якщо конкуренти збільшують кредитування, а підприємство - ні, то стратегія підприємства може гальмувати проведення заходів з маркетингу. В міжнародній практиці на фірмах існують нормативи кредитоспроможності, тобто мінімальні характеристики кредитної заявки, яку приймає фірма. Оптимальна кредитна політика підприємства - це розширення комерційного (товарного) кредиту доти, поки додатковий прибуток від

збільшення обсягів реалізації не буде дорівнювати прибутку, необхідному для покриття витрат з додаткової дебіторської заборгованості, яка потрібна для досягнення такого обсягу реалізації.

Управлінські рішення щодо формування системи кредитних умов повинні враховувати: строк надання кредиту; його розмір; вартість наданого кредиту (система цінових знижок при здійсненні розрахунків на відповідних умовах).

Також слід оцінити кредитоспроможність потенційних дебіторів з метою зниження ризику неповернення боргів. Перед тим, як надати товарний кредит, підприємство повинно бути впевненим, що йому повернуть борг у повному обсязі і у встановлений термін.

Для позитивного вирішення питання про можливість надання товарного кредиту діяльність клієнта повинна аналізуватися за різними напрямками, а саме [30, с.10]:

- характеристика клієнта, його ділова репутація;
- результативність господарської діяльності (обсяг господарських операцій і стабільність їх здійснення, якість отриманого прибутку);
- склад та якість його дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- фінансова стійкість.

Методика оцінювання потенційної кредитоспроможності суб'єктів господарювання передбачає використання об'єктивних даних, сформованих на основі фінансової звітності, та суб'єктивних даних, отриманих на основі опитування спеціалістів-експертів.

Для кількісного вираження критеріальних показників, як правило, використовується метод бальної оцінки. Кожному критерію присвоюється певна кількість балів з врахуванням його важливості, а тоді за допомогою методу сум встановлюється інтегральний показник, що відображає загальну кількість балів, при якій кредитоспроможність вважається хорошою, задовільною і низькою.

Перелік основних критеріїв оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання відображена в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Перелік основних критеріїв оцінки надійності позичальника [38]

Критерії	Можливі варіанти кількісної оцінки, бали		
	0	1	2
Ділова репутація	низька	середня	висока
Якість прибутку	низька	середня	висока
Якість дебіторської заборгованості	низька	середня	висока
Якість кредиторської заборгованості	низька	середня	висока
Коефіцієнт загальної ліквідності	менше 1	від 1 до 2	2 і більше
Коефіцієнт проміжної ліквідності	менше 0,3	0,3-0,59	0,6-0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	менше 0,1	0,10-0,24	0,25-0,5
Коефіцієнт автономії	менше 0,5	0,5	1
Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом	менше 0,1	0,1	більше 0,1
Коефіцієнт співвідношення позиченого і власного капіталу	більше 0,5	0,5	менше 0,5
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних активів власним оборотним капіталом	менше 1	1	більше 1

Коефіцієнти важливості критеріїв встановлюються з використанням методу розташування пріоритетів, матриці більшості, матриці крокової оцінки. Реалізуючи зазначену методику оцінки керівники підприємств мають змогу різносторонньо досліджувати обсяг своєї дебіторської заборгованості. Проте, вони в більшості випадків ігнорують проведення її комплексного фінансового аналізу, не розуміючи, яку користь при цьому втрачають. Адже управління дебіторською заборгованістю потребує зваженого наукового підходу.

Висновки до розділу 1

Узагальнюючи результати проведеного у розділі 1 дослідження необхідно відмітити наступне:

1. Дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємству, котра виникає в ході реалізації нормального операційного циклу, уособлюється

підприємством як оборотний актив, котрий отримає матеріальну форму розрахунку після погашення боргу перед підприємством.

2. На стан, структуру та динаміку обсягу дебіторської заборгованості підприємства впливає значна кількість чинників, зокрема до них необхідно віднести: специфіку та різновид продукції; загальна місткість ринку та ступінь конкуренції на ньому; фінансові показники та фінансовий стан ринку; різноманітні підходи в аспекті стимулювання попиту та подальшої реалізації продукції підприємства; політика кредитування підприємства.

3. Основна мета управління дебіторською заборгованістю підприємства є оптимізації її розміру, структури та можливості своєчасної її погашення. Об'єктом управління виступає дебіторська заборгованість, тобто неоплачений на даний момент продукція чи послуги, що набувають форму тимчасово вилучених із обігу грошових засобів підприємства.

Суб'єктом управління виступає безпосередньо підприємство, а саме управлінців у сфері фінансів (фінансовий директор, економіст, фінансовий менеджер тощо), а також потенційним суб'єктом управління може бути аутсорсингова компанія, котра на себе бере зобов'язання управління дебіторською заборгованістю.

4. Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства складається із правил, процедур та різноманітних умов, для досягнення запланованого результату – мінімізації розміру дебіторської заборгованості. В роботі запропоновано схему управління даною заборгованістю, котра складається із комплексу взаємопов'язаних блоків, що відчують вплив внутрішніх та зовнішніх чинників та створюють певну цілісність у системі управління. Представлена у роботі схема складається із десяти взаємопов'язаних блоків, що відображають необхідні заходи та дії у взаємозалежності та взаємозв'язку, реалізація яких сприятиме результативній реалізації управлінських рішень у певних сферах діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КІК»)

2.1 Оцінка фінансово-господарської діяльності та показників фінансового стану підприємства

Об'єктом дослідження виступає підприємства ТОВ «КІК», яке реалізує свою діяльність у сфері будівництва житлових та нежитлових будівель. Товариство розпочало свою діяльність у 2005 році та розміщується у смт. Дубове Тячівського району Закарпатської області. У відповідності до представлених КВЕДів основними напрямками діяльності даного товариства є:

- 41.10 Організація будівництва будівель;
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 43.39 Інші роботи із завершення будівництва.

Основний штат працівників нараховує 8 осіб адміністративного персоналу, працівники виробничих бригад наймаються на тимчасовій основі для виконання будівельно-монтажних робіт.

Очолює підприємство директор Каганець Денис Васильович. Директор підприємства має досить великі повноваження, він призначає і звільняє начальників відділів, в його повноваження входить визначати напрямки розвитку підприємства, до основних обов'язків слід віднести забезпечення ефективності господарської діяльності, формуванні професійного штату працівників підприємства, забезпечувати підприємство новітніми засобами і технологіями.

До компетенції Директора належить:

- розробка основних напрямків діяльності та розвитку підприємства;

–визначення напрямків поточної діяльності підприємства, затвердження оперативних планів роботи та контроль за їх виконанням;

–організація господарської діяльності та фінансування підприємства;

–вчинення правочинів від імені підприємства на свій розсуд, якщо ринкова вартість майна, що є його предметом, становить до десяти відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності підприємства;

–винесення на вирішення Наглядовій раді питання про реалізацію правочину, у тих випадках коли вартість майна становить понад десяти відсотків загальної вартості активів у відповідності до даних останньої річної фінансової звітності досліджуваного підприємства;

–видача наказів та розпоряджень з питань діяльності, обов'язкових до виконання усіма працівниками підприємства;

–підготовка та подання на затвердження Наглядовою радою підприємства проектів стратегічного плану розвитку підприємства, річних бізнес-планів (маркетингових та фінансових), річного бюджету Товариства та ін.

Окрім керівника підприємства на ТОВ «КІК» існують наступні відділи: відділ збуту, відділ кадрів, автотранспортний відділ.

Відділ кадрів приймає та оформляє на роботу працівників підприємства, слідкує за професійною підготовкою прийнятих кадрів, проводить атестації кадрів раз на рік. Очолює відділ головний менеджер із персоналу, в компетенцію якого входить проведення набору і професійної підготовки кадрів.

Відділ збуту займається реалізацією квартир, використовує інструментарій маркетингу (рекламу, засоби стимулювання збуту, комунікаційні заходи тощо).

Транспортерний відділ займається доставкою матеріалів для реалізації виробничо-господарської діяльності.

Розрахунок основних техніко-економічних показників підприємства ТОВ «КІК» за останні п'ять років, а також висновок щодо його діяльності можемо зробити за допомогою таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Основні фінансово-економічні показників підприємства
ТОВ «КІК» за період 2014-2018 роки

Показники						Відхилення			
	2014	2015	2016	2017	2018	Абс. 2018/ 2014	Абс. 2018/ 2017	Відн. 2018/ 2014	Відн. 2018/ 2017
Активи, тис. грн.	1854	1357,1	1304,5	7052,1	6531,6	4677,6	-520,5	252,3	-7,38
Основні засоби, тис. грн.	104,7	63,9	82,4	66,2	46,1	-58,6	-20,1	-55,97	-30,36
Оборотні активи, тис.грн.	1744,2	1288,1	1217	6980,8	6480,4	4736,2	-500,4	271,54	-7,17
Власний капітал, тис. грн.	1037,9	774,3	782,5	4600	4719,7	3681,8	119,7	354,74	2,6
Вартість реалізованої продукції, тис. грн.	1370,6	1169	1300,7	8901,2	8808,2	7437,6	-93	542,65	-1,04
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	911,3	1397,8	1191,2	3821,5	7564,7	6653,4	3743,2	730,1	97,95
Операційні витрати, тис. грн.	146,8	54,5	113,1	942,2	1100,1	953,3	157,9	649,39	16,76
Кількість працюючих, чол.	7	7	5	6	6	-1	0	-14,29	0
Середня заробітна плата одного працівника за місяць, грн.	7806	8056	9182	11075	12062	4256	987	54,52	8,91
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	1582,8	314,3	536,8	4572,3	4936,2	3353,4	363,9	211,87	7,96
Чистий прибуток, тис. грн.	293,7	-263,6	8,2	3817,5	119,7	-174	-3697,8	-59,24	-96,86

Досліджуючи дані таблиці 2.1. слід зробити висновок про зростання загальної вартості активів у 2018 р. (на 252,3% в порівнянні із 2014 роком) та незначне її зменшення порівняно із 2017 р. (на 7,38%). Основними аспектами

зростання активів за досліджуваний період стало зростання оборотного капіталу підприємства у досліджуваному періоді, зокрема показник зростає на 4736,2 тис.грн. або на 271,54% за період 2014-2018 рр. до значення 6480,4 тис.грн. Поряд із цим, зменшується загальна вартість основного капіталу (основних засобів) підприємства ТОВ «КІК» із 104,7 тис.грн. до рівня 46,1 тис.грн., при цьому темп зниження показника за період 2014-2018 рр. становив 55,97%, а сам показник знижується на 58,6 тис.грн.

В структурі джерел формування майна необхідно відмітити зростання показника власного капіталу підприємства, що свідчить про підвищення фінансової стійкості підприємства. Зокрема показник збільшується на 3681,8 тис.грн. або на 354,74% за період 2014-2018 рр. та на 119,7 тис.грн. або на 2,6% за період 2017-2018 рр.

Оцінюючи результати комерційної діяльності підприємства необхідно відмітити зростання загального обсягу реалізованої підприємством продукції, зокрема показник збільшується на 7437,6 тис.грн. або на 542,65% за період 2014-2018 рр., при цьому за два роки спостерігається зниження показника на 93 тис.грн. або на 1,04% за період 2017-2018 рр. (рис. 2.2).

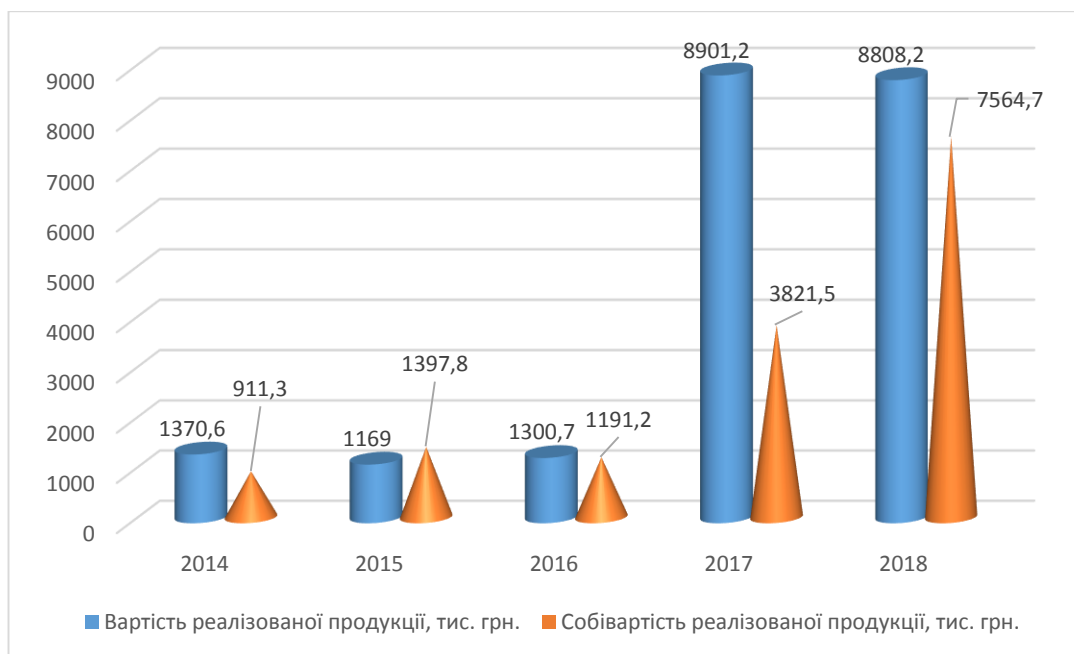


Рис. 2.2. Динаміка зміни вартості реалізованої продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 роки

Зміна обсягів реалізації продукції обумовило зростання собівартості реалізації, при чому темп збільшення собівартості реалізації за період 2017-2018 рр. був більший ніж вартості реалізації. Протягом досліджуваного періоду собівартість реалізації збільшується із 911,3 тис.грн. до рівня 7564,7 тис.грн., при цьому спостерігається зростання показника за період 2014-2018 рр. на 6653,4 тис.грн. або 730,1%. Показник собівартості реалізації значно зріс із 3821,5 тис.грн. у 2017 році до значення показника 7564,7 тис.грн. у 2018 році, а абсолютний приріст становив 3743,2 тис.грн., а темп зростання склав 97,95%.

Зміни собівартості реалізації продукції обумовлено в тому числі і змінами рівня операційних витрат підприємства, зростанням на 157,9 тис.грн. або на 16,76% за період 2017-2018 рр. та на 953,3 тис.грн. або на 649,39% за період 2014-2018 рр. Зростання операційних, в тому числі і матеріальних витрат, обумовлює зростання матеріаломісткості виробництва продукції.

Досліджуючи трудовий потенціал підприємства та його мотиваційну складову необхідно відмітити зниження кількості працюючих, що обумовлено зниженням обсягу виробництва продукції, а також автоматизацію виробничих процесів підприємства. Зокрема показник знижується на 1 особу або на 14,29% за період 2014-2018 рр. та залишається незмінним за останні два роки.

Спостерігається зростання розміру річної оплати праці, зокрема у 2014 році рівень виплат виробничому персоналу складав 7806 грн. на працівника на місяць, а у 2018 році значення показника збільшується на 4256 грн. або на 54,52%. У 2018 році значення показника збільшується на 987 грн. або на 8,91% до показника 12062 грн. за рік.

Значний вплив на структуру оборотного капіталу та наявність вільних оборотних засобів даного підприємства має зміна дебіторської заборгованості. Рівень дебіторської заборгованості на підприємстві зростає, зокрема якщо у 2014 році показник становив 1582,8 тис.грн., то у 2018 році значення зростає на 3353,4 тис.грн. або на 211,87%, при цьому за період 2017-2018 рр. приріст показника складав 363,9 тис.грн., а темп зростання показника становив 7,96%, відповідне значення складало 4936,2 тис.грн. на кінець 2018 року.

Зростання розміру дебіторської заборгованості свідчить про відсутність дієвої політики боротьби із боржниками підприємства, активними формами зниження розміру дебіторської заборгованості повинні стати – робота із дебіторами направлена на вчасне погашення заборгованості, судові позови в разі прострочення дебіторської заборгованості або її необґрунтованої пролонгації, використання факторингових операцій для зниження її розміру.

Аналізуючи рівень чистого прибутку необхідно відмітити зниження показника чистого прибутку на 174 тис.грн. або на 59,24% за період 2014-2018 рр. показник знижується із 293,7 тис.грн. у 2014 році до 119,7 тис. грн. у 2018 році, за останні два роки спостерігаються тенденції до зниження показника на 3697,8 тис.грн. або на 96,86% (рис.2.3).

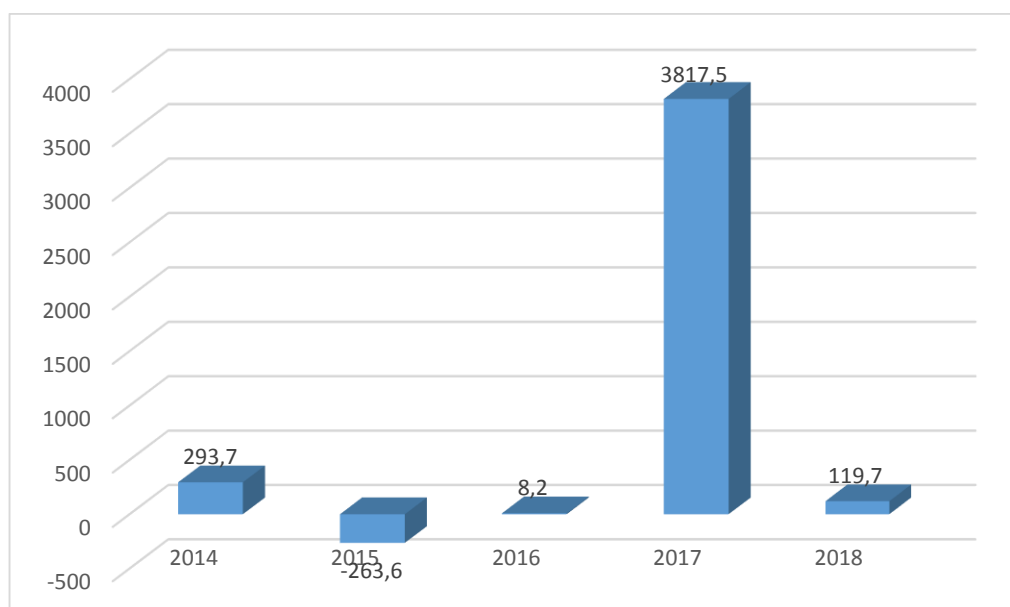


Рис. 2.3. Динаміка зміни рівня чистого прибутку ТОВ «КІК» протягом 2014-2018 років

Про фінансове становище підприємства свідчать склад і структура його активів (майна), капіталу і зобов'язань станом на початок і кінець звітного періоду; зміни в розміщенні коштів і джерела їх формування на кінець року в порівнянні з початком року і т.д. Це дозволяє виявити причини відхилень і оцінити перспективи розвитку фінансового становища підприємства в майбутньому.

Аналіз майнового стану підприємства є першим етапом аналізу фінансового стану. Тому, щоб провести найбільш повний і достовірний аналіз фінансового стану підприємства необхідно провести аналіз майнового стану, який є одним з пріоритетних напрямків в оцінці фінансового становища (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Результати показників майнового стану на підприємстві
ТОВ «КІК» за період 2014 – 2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (2018 – 2014)	Абсолютне відхилення (2018 - 2017)
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів $K_{pvoz} = \frac{\Phi.1p.1010}{\Phi.1p.1300}$	0,06	0,05	0,06	0,01	0,01	-0,05	0
Коефіцієнт зносу основних засобів $K_{zoz} = \frac{\Phi.1p.1012}{\Phi.1p.1011}$	0,67	0,83	0,81	0,84	0,83	0,16	-0,01
Коефіцієнт придатності основних засобів $K_{noz} = \frac{\Phi.1p.1010}{\Phi.1p.1011}$	0,33	0,17	0,19	0,16	0,17	-0,16	0,01
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах $Ч_{обвф} = \frac{\Phi.1p.1101 + p.1102}{\Phi.1p.1195}$	0,08	0,07	0,43	0,28	0,23	0,15	-0,05

Отже, за даними таблиці 2.2. бачимо, що коефіцієнт реальної вартості основних засобів має незначну різницю між 2015 і 2016 роками, проте у 2018 році відбувається його зниження. Це є негативним показником діяльності підприємства, оскільки його виробничі потужності використовуються не досить ефективно.

Коефіцієнт зносу основних засобів має негативну тенденцію до

збільшення, наближаючись до оптимального значення у 2014р., та значно збільшуючись у 2018р.

Коефіцієнт придатності основних засобів показує, що у 2014р. 33% основних засобів були придатними для експлуатації; у 2017р. цей показник зменшився до 17%, а у 2018 році показник становив 17%. Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах характеризує ту частину оборотних активів, що знаходяться у виробничій сфері. За даних три роки можемо прослідкувати певну тенденцію до незначного зниження даного показника, оскільки у 2016р. відбулось незначне його збільшення, проте загалом його значення суттєво зменшилось.

Фінансовий стан даного підприємства оцінюється з точки зору короткострокової (платоспроможності та ліквідності) і довгострокової (фінансової стійкості) перспективи. Ліквідність категорія котра відображає здатність підприємства швидко реалізовувати активи й отримувати кошти для погашення своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства визначається співвідношенням високоліквідних активів (грошових коштів та їх еквіваленти, цінних паперів та дебіторська заборгованість) до короткострокової заборгованості. Показники ліквідності підприємства ТОВ «КІК» представлені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Результати показників ліквідності на підприємстві ТОВ «КІК» за період 2014 – 2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (2018 – 2014)	Абсолютне відхилення (2018 - 2017)
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{ал} = \frac{\Phi.1р.1160 + p.1165}{\Phi.1р.1695 + p.1700}$	0,03	0,04	0,04	0,02	0,02	-0,01	0

продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт проміжної ліквідності $K_{пл} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165 + p.(1120 + \dots + 1155)}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$	0,54	0,48	0,72	1,05	1,22	0,68	0,17
Коефіцієнт поточної ліквідності $K_{пл} = \frac{\Phi.1p.1195 + p.1200}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$	1,49	1,43	1,38	1,86	2,03	0,54	0,17

Отже, за даними таблиці 2.3 бачимо, що коефіцієнт абсолютної ліквідності за три роки не досяг нормативного показника і має негативну тенденцію до зниження у 2018р. (на 2%). Це означає, що підприємство за необхідності не зможе погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних грошових коштів.

Коефіцієнт проміжної ліквідності у 2016р. досяг нормативного показника і має позитивну тенденцію до зростання (у 2016р. – на 24%, у 2017р. – на 33%, у 2018 році – на 17%). Зазначене засвідчує потенційну можливість підприємства ТОВ «КІК» погасити свої поточні зобов'язання при умові отримання від дебіторів всієї суми короткострокової заборгованості.

Коефіцієнт поточної ліквідності також має позитивну тенденцію до зростання, при незначному зменшенні його значення у 2016р. (на 5%). Це свідчить про достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів і показує, що 1,43 грн. (2015р.), 1,38 грн. (2016р.), 1,86 грн. (2017р.) та 2,03 грн. (2018 р.) оборотних коштів (засобів) припадає на одну гривню поточних зобов'язань підприємства ТОВ «КІК».

Фінансова стійкість підприємства формується під час організації та реалізації його виробничо-господарсько-фінансової діяльності і є основним інструментом забезпечення його стабільності. Ряд чинників впливають та визначають фінансову стійкість підприємства ТОВ «КІК», зокрема номенклатура та асортимент виготовленої та реалізованої продукції, величина та структура власного капіталу, стан наявних фінансових ресурсів та

ефективність використання майна. В науковій літературі фінансову стійкість характеризують як переважання отриманих доходів над видатками підприємства, адже зазначений факт забезпечує вільне маневрування коштів, а також безперебійний процес виробничо-збутової діяльності.

Аналізування фінансової стійкості передбачає об'єктивну і всебічну оцінку обсягу та структури активів і джерел їх формування на підприємстві, а також подальше визначення на даній основі розміру його фінансової незалежності (автономії) і забезпечення відповідності господарської діяльності підприємства його статутним цілям (табл. 2.4):

Таблиця 2.4

Результати показників фінансової стійкості

ТОВ «КІК» за період 2014 – 2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (2018 – 2014)	Абсолютне відхилення (2018 – 2017)
Коефіцієнт фінансової незалежності $K_{\phi n} = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1900}$	0,56	0,57	0,60	0,65	0,72	0,16	0,07
Коефіцієнт фінансової залежності $K_{\phi z} = \frac{\Phi.1p.1900}{\Phi.1p.1195}$	1,79	1,75	1,67	1,53	1,38	-0,40	-0,15
Коефіцієнт фінансового ризику $K_{\phi p} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1495}$	0,79	0,75	0,67	0,53	0,38	-0,40	-0,15
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу $K_{kпк} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1900}$	0,44	0,43	0,40	0,35	0,28	-0,04	0,01

Отже, за даними таблиці 2.4. бачимо, що коефіцієнт фінансової незалежності знаходиться в межах норми і має незначну позитивну тенденцію

до збільшення (на 16% за 2014-2018 рр.), що означає підвищення фінансової стійкості підприємства. Коефіцієнт фінансової залежності також знаходиться в межах норми, маючи у 2018р. незначне зниження (на 15%) порівняно із попереднім періодом, що свідчить про зниження частки залучених коштів у фінансуванні підприємства. Проте цей показник зменшується у 2018р. (на 40%) порівняно із 2014 роком, говорячи про те, що підприємство наближається до повного самофінансування.

Коефіцієнт фінансового ризику показує досить позитивну тенденцію до зниження (за період 2014-2018 рр. – на 0,4 пункти, у 2017-2018 рр. – на 0,15 пункти), що свідчить про зменшення ризику вкладання капіталу в дане підприємство. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу знаходиться в межах норми і має незначну, проте стійку тенденцію до зниження, що є позитивним моментом і свідчить про те, що частка залученого майна в активах підприємства становить менше 50%.

В цілому, досліджуючи результати фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ «КІК» та досліджуючи показники його фінансового стану слід відзначити їх зростання, а саме приріст обсягів виробництва та реалізації продукції, зростання розміру активів та власного капіталу, приріст середньорічного розміру заробітної плати, при цьому спостерігається зростання загального обсягу дебіторської заборгованості, що негативно впливає на фінансові ресурси і обумовлює зниження оборотності коштів. За рахунок зазначеного спостерігається зростання, за рахунок пришвидшення оборотності, - показників ліквідності та за рахунок зростання власного капіталу - фінансової стійкості даного підприємства.

Оцінивши показники фінансового стану необхідно відмітити загальне зниження виробничого потенціалу підприємства ТОВ «КІК» оскільки має місце збільшення зношеності основних засобів та зниження показників придатності основних засобів та коефіцієнту реальної вартості ОЗ. Негативним моментом також є приріст собівартості реалізації продукції та зростання обсягу операційних витрат діяльності.

2.2 Аналіз стану та структури дебіторської заборгованості підприємства

Оцінюючи рівень дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» необхідно відмітити, що основними дебіторами досліджуваного підприємства є торгівельні підприємства, а також індивідуальні замовники продукції.

В попередньому параграфі нами відмічено те, що рівень дебіторської заборгованості підприємства є достатньо великий, при цьому показник з року в рік збільшується. Показники, котрі характеризують стан та динаміку дебіторської заборгованості ТОВ «КІК» подано у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Оцінка стану та тенденцій зміни обсягів дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.

Показник	Роки					Відхилення (+;-)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
ДЗ, тис.грн.	1582,8	314,3	536,8	4572,3	4936,2	222,5	4035,5	363,9	3353,4
Динаміка зміни рівня ДЗ, %	193,98	-80,14	70,79	751,77	7,96	150,94	680,98	-743,81	-186,02
Питома вага ДЗ в структурі активів, %	85,37	23,16	41,15	64,84	75,57	17,99	23,69	10,74	-9,8
Співвідношення рівня ДЗ та КЗ	1,94	0,54	1,03	1,86	2,72	0,49	0,84	0,86	0,78

Отже, показник розміру дебіторської заборгованості зростає, зокрема у базовому 2014 році значення становило 1252 тис.грн., а у 2018 році обсяг дебіторської заборгованості змінився та склав 1715 тис.грн. Поряд із цим, спостерігається приріст показника динаміки зміни розміру дебіторської заборгованості даного підприємства. Зокрема, у 2014-2015 рр. збільшився на 102,24%, при цьому, надалі, спостерігається зниження розміру дебіторської

заборгованості у 2016-2017 рр. на 30,7%, 2017-2018 рр. на 17,02% і за досліджуваний період значення даної заборгованості знижується на 12,94%.

Зростає частка показника дебіторської заборгованості в загальних активах підприємства, якщо у базовому 2014 році показник був на рівні 46,05%, у 2016 році – 37,4%, у 2017 році – 50,36%, то у 2018 році значення показника було найбільшим і склало 56,92% (рис.2.5).

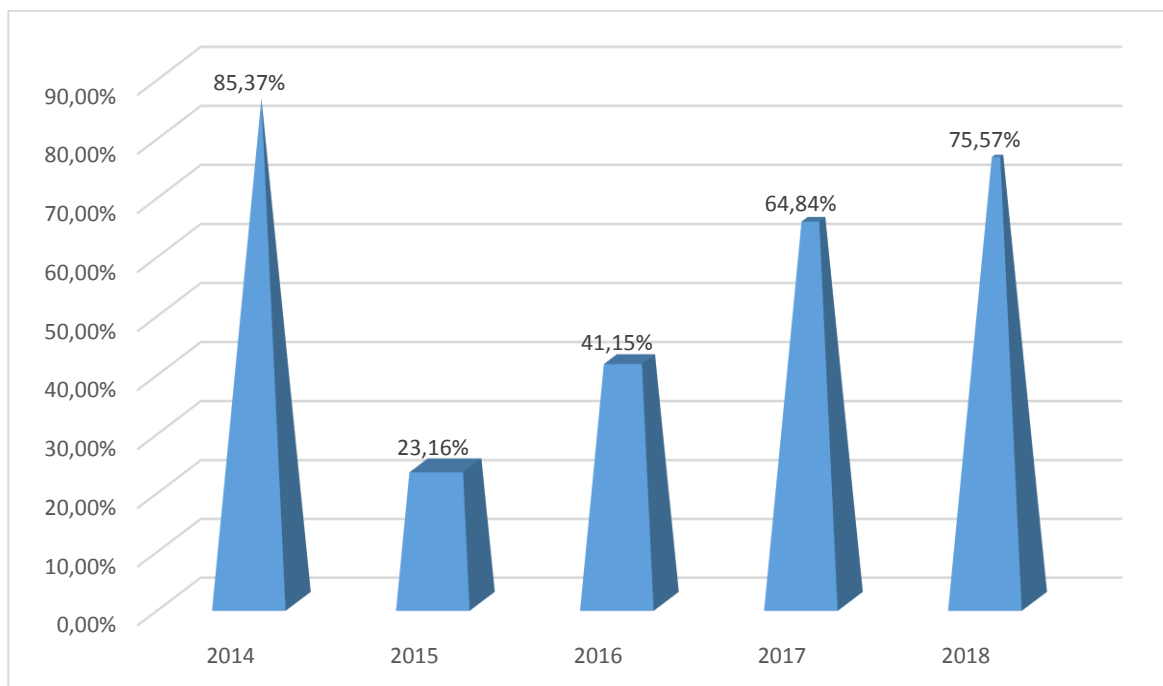


Рис.2.5. Питома вага дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.

Зростання розміру показника дебіторської заборгованості обумовлює накопичення додаткових боргів перед підприємство і має негативний вплив на формування структури капіталу підприємства.

Відповідне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей становили 1,94 : 1 у 2014 році, 1,03 : 1 у 2016 році, 1,86 : 1 у 2017 році, 2,72 : 1 у 2018 році. Значне переважання дебіторської заборгованості над кредиторською обумовлюють можливість одномоментного погашення зобов'язань підприємства.

Досліджуючи склад та структуру дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр. побудуємо таблицю 2.6.

Таблиця 2.6

Склад, структура та динаміка дебіторської заборгованості підприємства
ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018		Відхилення (+;-)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2018- 2014	2018- 2017
Розрахунки з дебіторами, всього	1582,8	100	314,3	100	536,8	100	4572,3	100	4936,2	100	3353,4	363,9
у тому числі:												
-за роботи, товари послуги	1392,2	87,96	88,8	28,25	86,3	16,08	3537	77,36	3736,3	75,69	2344,1	199,3
-за розрахунками з бюджетом	1,3	0,08	2	0,64	29,8	5,55	1,9	0,04	2,9	0,06	1,6	1
-інша поточна дебіторська заборгованість	189,3	11,96	223,5	71,11	420,7	78,37	1033,4	22,6	1197	24,25	1007,7	163,6
Питома вага дебіторської заборгованості за роботи, товари, послуги, %	87,96		28,25		16,08		77,36		75,69		-12,27	-1,67

В структурі дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» у 2018 році необхідно відзначити наявність ДЗ за продукцію – 93,99%, за розрахунками із бюджетом – 0,52% та іншої поточної дебіторської заборгованості у частці 3,97%.

Наступним етапом аналізу стане дослідження стану та структури дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» протягом 2014-2018 рр. за термінами її утворення. Показники подамо у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Стан дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» (за
термінами її утворення) за період 2014-2018 рр.

Показник	Залишок на початок періоду, тис. грн.	Залишок на кінець періоду, тис. грн.	У тому числі за термінами утворення					
			термін оплати не настав	від 1 до 30 днів	від 31 до 90 днів	від 91 до 180 днів	від 181 до 360 днів	більше 1 року
2014								
Дебіторська заборгованість – всього	538,4	1252,8	934,5	235,9	42,6	39,8	-	-
У тому числі: протермінована	92,3	318,3	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	17,14%	25,41%	-	-	-	-	-	-
Із неї:								
сумнівна	62,3	82,4	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	67,50%	25,89%	-	-	-	-	-	-
2015								
Дебіторська заборгованість – всього	1252,8	314,3	283,1	31,2	-	-	-	-
У тому числі: протермінована	318,3	31,2	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	25,41%	9,93%	-	-	-	-	-	-
Із неї:								
сумнівна	82,4	0	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	25,89%	0	-	-	-	-	-	-
2016								
Дебіторська заборгованість – всього	314,3	536,8	334,2	95,6	75,4	31,6	-	-
У тому числі: протермінована	31,2	202,6	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	-9,93%	37,74%	-	-	-	-	-	-
Із неї:								
сумнівна	0	107	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	0,00%	52,81%	-	-	-	-	-	-
2017								
Дебіторська заборгованість – всього	536,8	4572,3	3864,2	346,7	174,3	187,1	-	-
У тому числі: протермінована	202,6	708,1	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	37,74%	15,49%	-	-	-	-	-	-
Із неї:								
сумнівна	107	361,4	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	52,81%	51,04%	-	-	-	-	-	-
2018								
Дебіторська заборгованість – всього	4572,3	4936,2	3785,6	744,2	316,2	90,2	-	-
У тому числі: протермінована	708,1	1150,6	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	15,49%	23,31%	-	-	-	-	-	-
Із неї:								
сумнівна	361,4	406,4	-	-	-	-	-	-
% до підсумку	51,04%	35,32%	-	-	-	-	-	-

Досліджуючи дані таблиці 2.7. необхідно відмітити наявність у 2014 році дебіторської заборгованості оплата якої ще не настала, так дебіторська

заборгованість від 1 до 30 днів склала 235,9 тис.грн., за період від 31 до 90 днів становила 42,6 тис.грн., за період від 91 до 180 днів склала 39,8 тис.грн.

У 2015 році спостерігається наявність незначного розміру протермінованої дебіторської заборгованості 31,2 тис.грн. (9,93%), при цьому показник дебіторської заборгованості термін оплати якої ще не настав складав 283,1 тис.грн., дебіторська заборгованість досліджуваного підприємства за період від 1 до 30 днів становила 31,2 тис.грн.

У 2016 році спостерігається наявність дебіторської заборгованості термін оплати якої не настав – 332,4 тис.грн., поряд з цим існує і протермінована дебіторська заборгованість, зокрема за період від 1 до 30 днів становила 95,6 тис.грн., за період від 31 до 90 днів – 75,4 тис.грн., а також за період від 91 до 180 днів – 31,6 тис.грн.

У 2017 році мала місце прострочена дебіторська заборгованість, зокрема підприємство ТОВ «КІК» мало незначний розмір та питому вагу протермінованої дебіторської заборгованості 202,6 тис.грн. (питома вага склала - 37,74%), при цьому показник ДЗ термін оплати якої не настав складав 334,2 тис.грн. Мала місце і протермінована дебіторська заборгованість, зокрема за період від 1 до 30 днів становила 95,6 тис.грн., за період від 31 до 90 днів – 174,3 тис.грн., а також за період від 91 до 180 днів – 187,1 тис.грн.

У звітному 2018 році показник дебіторської заборгованості становив 4936,2 тис.грн., при цьому термін оплати якої не настав становив 3785,6 тис.грн. Дебіторська заборгованість за період від 1 до 30 днів становила 744,2 тис.грн., за період від 31 до 90 днів – 316,2 тис.грн., а також за період від 91 до 180 днів – 90,2 тис.грн.

Досліджуючи структуру дебіторської заборгованості підприємства, слід відмітити негативну динаміку до зростання довгострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр. (таблиця 2.8).

У 2014 році питома вага дебіторської заборгованості розподілилася наступним чином, зокрема значну частку складає дебіторська заборгованість

терміном до трьох місяців, яка складає 42,6 тис.грн. або 3,4% загального обсягу, терміном від трьох до шести місяців 39,8 тис.грн. або 3,18% загального обсягу.

Таблиця 2.8

Склад та структура дебіторської заборгованості (за періодом непогашення) підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.

Період дебіторської заборгованості	2014		2015		2016		2017		2018		Відхилення (+;-)		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	% Δ
Всього дебіторської заборгованості	1252,8	100	314,3	100	536,8	100	4572,3	100	4936,2	100	3683,4	294,01	0
-поточна	934,5	74,59	283,1	90,07	334,2	62,26	3864,2	84,51	3785,6	76,69	2851,1	305,09	2,10
- до 1 міс.	235,9	18,83	31,2	9,93	95,6	17,81	346,7	7,58	744,2	15,08	508,3	215,47	-3,75
- від 1 до 3 міс.	42,6	3,4	-	-	75,4	14,05	174,3	3,81	316,2	6,41	273,6	642,25	3,01
- від 3 міс до 6 міс.	39,8	3,18	-	-	31,6	5,89	187,1	4,09	90,2	1,83	50,4	126,63	-1,35

У 2015 році мала місце прострочена дебіторська заборгованість показник якої складав 31,2 тис.грн. або 9,93% загального обсягу дебіторської заборгованості, з них до 1 місяця – 31,2 тис.грн. або 9,93%.

У 2016 році загальна сума дебіторської заборгованості становила 536,8 тис.грн., при цьому значну частку в простроченій дебіторській заборгованості складає заборгованість до 1 міс. – 95,6 тис.грн. або 17,81%, від 1 до 3 міс. питома вага якої складає 14,05%, при цьому її розмір становив 75,4 тис.грн., від 3 до 6 міс. – 31,6 тис.грн.

У 2017 році вся дебіторська заборгованість становила 4572,3 тис.грн., при цьому поточна складала 3864,2 тис.грн. або 84,51%, за період до 1 міс. – 346,7 тис.грн. або 7,58%, за період від 1 до 3 міс. – 174,3 тис.грн. або 3,81%, за період від 3 до 6 міс. – 187,1 тис.грн. або 4,09%.

У 2018 році значну частку у структурі протермінованої дебіторської

заборгованості займала поточна дебіторська заборгованість терміном до 1 міс. розмір якої становив 744,2 тис.грн. або 15,08%, за період від 1 до 3 міс. – 316,3 тис.грн. або 6,41%, за період від 3 до 6 міс. – 90,2 тис.грн. або 1,83%.

В цілому узагальнюючи результати дослідження, необхідно відмітити приріст дебіторської заборгованості на підприємстві, що є негативним аспектом, при цьому вона в більшості вона переорієнтовується на короткострокову, в цілому даний факт є позитивним аспектом.

2.3 Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства

Поряд із дослідження стану, динаміки та структури дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства важливе значення має оцінки ефективності управління даною заборгованістю, котра передбачає визначення рівня та структури дебіторської заборгованості, ефективність інвестування фінансових засобів в дебіторську заборгованість, визначення розміру непогашеної заборгованості утвореної у попередніх періодах тощо. Рациональне управління дебіторською заборгованістю підприємства є однією із найважливіших ланок в діяльності керівництва, як і реалізація управління ТМЗ підприємства ТОВ «КІК», грошовими коштами та їх еквівалентами, і котра потребує щоденного та щогодинного контролю за її станом, структурою та динамікою, а також визначає необхідність прийняття ефективних рішень в аспекті реалізації управління.

Ефективність управлінських рішень, котрі стосуються управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «КІК», повинні забезпечувати рівномірність та баланс між: отриманим прибутком підприємства та ліквідністю діяльності; інкасацією дебіторської та заборгованості кредитною політикою.

Реалізуючи аналізування ефективності управління дебіторською заборгованістю проведемо аналіз ключових показників, що її якісно

характеризують (таблиця 2.9). До них слід віднести: коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість, період погашення, середній період інкасації, коефіцієнт простроченої, відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації, питома вага даної заборгованості у загальному обсязі поточних активів, а також якість дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.9

Показники ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.

Показник	Роки					Відхилення (+;-)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/	2016/	2017/	2018/
						2014	2015	2016	2017
ДЗ, тис.грн.	1582,8	314,3	536,8	4572,3	4936,2	-1268,5	222,5	4035,5	363,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис.грн.	1370,6	1169	1300,7	8901,2	8808,2	-201,6	131,7	7600,5	-93
Оборотність ДЗ	0,87	3,72	2,42	1,95	1,78	2,85	-1,30	-0,48	-0,16
Період погашення ДЗ, днів	421,51	98,13	150,64	187,49	204,55	-323,38	52,50	36,85	17,06
Середній період інкасації ДЗ, днів	282,44	296,17	119,42	104,75	197,01	13,72	-176,75	-14,67	92,26
Коефіцієнт простроченої ДЗ	0,20	0,10	0,38	0,15	0,23	-0,10	0,28	-0,22	0,08
Частка ДЗ у загальному обсязі поточних активів	85,37	23,16	41,15	64,84	75,57	-62,21	17,99	23,69	10,74
Частка ДЗ у загальному обсязі оборотних активів, %	90,75	24,4	44,11	65,5	76,17	-66,35	19,71	21,39	10,67
Відношення середньої величини ДЗ до виручки від реалізації	1,15	0,27	0,41	0,51	0,56	-0,89	0,14	0,10	0,05
Ефект інвестування коштів у ДЗ, тис.грн.									
Коефіцієнт ефективності інвестування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість	1,10	4,10	2,27	1,53	1,31	3,00	-1,83	-0,74	-0,21

Ключовим показником оцінки ефективності управління дебіторською

заборгованістю є оборотність дебіторської заборгованості, котра розраховується як добуток виручки від реалізації продукції до середнього її залишку. Здійснимо розрахунок оборотності дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.:

$$\text{ОДЗ}_{2014} = 1370,6 : 1582,8 = 0,87$$

$$\text{ОДЗ}_{2015} = 1169 : 314,3 = 3,72$$

$$\text{ОДЗ}_{2016} = 1300,7 : 536,8 = 2,42$$

$$\text{ОДЗ}_{2017} = 8901,2 : 4572,3 = 1,95$$

$$\text{ОДЗ}_{2018} = 8808,2 : 4936,2 = 1,78$$

Отже, спостерігається зростання оборотності дебіторської заборгованості на ТОВ «КІК», якщо у 2014 році показник становив 0,87 обороти, то у звітному році зростає до значення 1,78 пункти.

Зазначене засвідчує зростання періоду погашення дебіторської заборгованості (даний показник визначається як добуток періоду розрахунку (365 або 360 днів) до оборотності дебіторської заборгованості):

$$\text{ППДЗ}_{2014} = 365 : 0,87 = 421,51 \text{ днів}$$

$$\text{ППДЗ}_{2015} = 365 : 3,72 = 98,13 \text{ днів}$$

$$\text{ППДЗ}_{2016} = 365 : 2,42 = 150,64 \text{ день}$$

$$\text{ППДЗ}_{2017} = 365 : 1,95 = 187,49 \text{ днів}$$

$$\text{ППДЗ}_{2018} = 365 : 1,78 = 204,55 \text{ днів}$$

Відповідно зниження оборотності даної заборгованості зумовило зростання терміну її погашення, що є негативним проявом в фінансово-господарській діяльності досліджуваного підприємства, адже характеризує неефективність рішень у сфері управління дебіторською заборгованістю. Даний показник, що визначає повний цикл обороту, і зменшується із 421,51 днів у 2014 році до значення 204,55 днів у 2018 році.

Досліджуючи середній період інкасації дебіторської заборгованості за товарооборотом, який визначається як добуток одноденного обороту із реалізації продукції та середнього залишку дебіторської заборгованості

підприємства у досліджуваному періоді. Визначаючи дані підприємства ТОВ «КІК» необхідно відмітити зростання показника інкасації:

$$\text{ІнкДЗ}_{2014} = (538,4 + 1582,8) : 2 : 3,75 (1370,6 : 365) = 282,82 \text{ днів}$$

$$\text{ІнкДЗ}_{2015} = (1582,8 + 314,3) : 2 : 3,2 (1169 : 365) = 296,17 \text{ днів}$$

$$\text{ІнкДЗ}_{2016} = (314,3 + 536,8) : 2 : 3,56 (1300,7 : 365) = 119,41 \text{ днів}$$

$$\text{ІнкДЗ}_{2017} = (536,8 + 4572,3) : 2 : 24,38 (8901,2 : 365) = 104,75 \text{ днів}$$

$$\text{ІнкДЗ}_{2018} = (4572,3 + 4936,2) : 2 : 24,13 (8808,2 : 365) = 197,1 \text{ днів}$$

Отже, спостерігається зменшення показника інкасації дебіторської заборгованості із 282,82 днів у 2014 році до 197,1 дні у 2018 році. Порівнюючи дані показника інкасації дебіторської заборгованості 2018 року із середньогалузевим рівнем по галузі (184,5 дні) необхідно відзначити значно нижче значення (відповідно більший період оборотності) рівня інкасації дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства (197,01 день), що, в цілому, негативно впливає на господарську діяльність підприємства (рис.2.8).

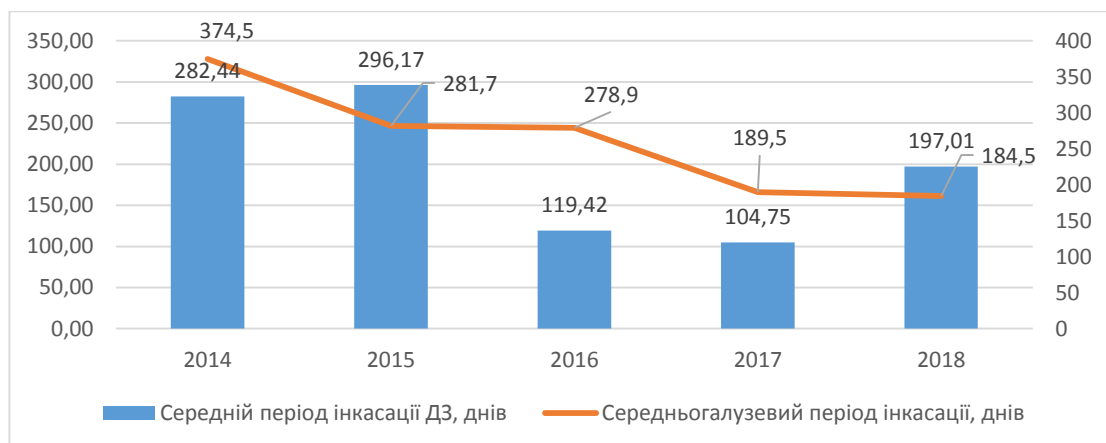


Рис.2.8. Порівняння періоду інкасації дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр. із середньогалузевим показником

В структурі дебіторської заборгованості необхідно відмітити наявність простроченої заборгованості. У відповідності до представлених даних підприємства ТОВ «КІК» розрахуємо частку простроченої дебіторської заборгованості в структурі заборгованості розрахунків із дебіторами:

$$\text{ПДЗ}_{2014} = 318,3 : 1582,8 = 0,2 \text{ (або } 20,1\%)$$

$$\text{ПДЗ}_{2015} = 31,2 : 314,3 = 0,099 \text{ (або 9,9\%)}$$

$$\text{ПДЗ}_{2016} = 202,6 : 536,8 = 0,377 \text{ (або 37,7\%)}$$

$$\text{ПДЗ}_{2017} = 708,1 : 4572,3 = 0,155 \text{ (або 15,5\%)}$$

$$\text{ПДЗ}_{2017} = 1150,6 : 4936,2 = 0,233 \text{ (або 23,3\%)}$$

Підприємство ТОВ «КІК» зазвичай здійснює укладання договорів постачання із терміном виконання на 1-3 місяці, у ряді випадків зобов'язання по оплаті за поставлену продукцію відтермінуються від 3-6 місяців, а в ряді випадків і до 1 року, таким чином формується прострочена дебіторська заборгованість. Прострочена заборгованість на підприємстві ТОВ «КІК» мала місце протягом усього досліджуваного терміну, так у 2014 році показник склав 318,3 тис.грн., а частка даної заборгованості становила 20,1% питомої ваги дебіторської заборгованості, а у 2018 році було 1150,6 тис.грн. простроченої дебіторської заборгованості і відповідна частка склала 23,3%.

Також найбільшу частку займає дебіторська заборгованість в структурі поточних активів підприємства, при цьому розмір її знижується і знижується показник частки. Здійснимо аналіз даного:

$$\text{ЧаДЗ}_{2014} = 1582,8 : 1744,2 = 0,8537 \text{ (85,37\%)}$$

$$\text{ЧаДЗ}_{2015} = 314,3 : 1288,1 = 0,2316 \text{ (23,16\%)}$$

$$\text{ЧаДЗ}_{2016} = 536,8 : 1217 = 0,4115 \text{ (41,15\%)}$$

$$\text{ЧаДЗ}_{2017} = 4572,3 : 6980,8 = 0,6484 \text{ (64,84\%)}$$

$$\text{ЧаДЗ}_{2018} = 4936,2 : 6480,4 = 0,7557 \text{ (75,57\%)}$$

В цілому, спостерігається збільшення обсягу дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» із показник 1744,2 тис.грн. до значення 6480,4 тис.грн. Протягом досліджуваного періоду також знижується показник її частки в структурі активів, якщо у 2014 році значення склало 85,37%, то у 2018 році становив 75,57%, що на 9,8 відсотка менше ніж у 2014 році.

Дебіторська заборгованість підприємства ТОВ «КІК» займає значну частку і в структурі оборотних активів:

$$\text{ЧоаДЗ}_{2014} = 1582,8 : 1854 = 0,9075 \text{ (90,75\%)}$$

$$\text{ЧоаДЗ}_{2015} = 314,3 : 1357,1 = 0,244 \text{ (24,4\%)}$$

$$\text{ЧоаДЗ}_{2016} = 536,8 : 1304,5 = 0,4411 (44,11\%)$$

$$\text{ЧоаДЗ}_{2017} = 4572,3 : 6980,8 = 0,6484 (64,84\%)$$

$$\text{ЧоаДЗ}_{2018} = 4936,2 : 6531,6 = 0,7617 (76,17\%)$$

Відповідний показник питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів знижується із 90,75% у 2014 році до 76,17% у 2018 році (рис.2.9). Значний показник питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі активів та оборотного капіталу має негативний характер, оскільки значні кошти не використовуються і можуть в подальшому не використовуватися протягом тривалого періоду діяльності підприємства.

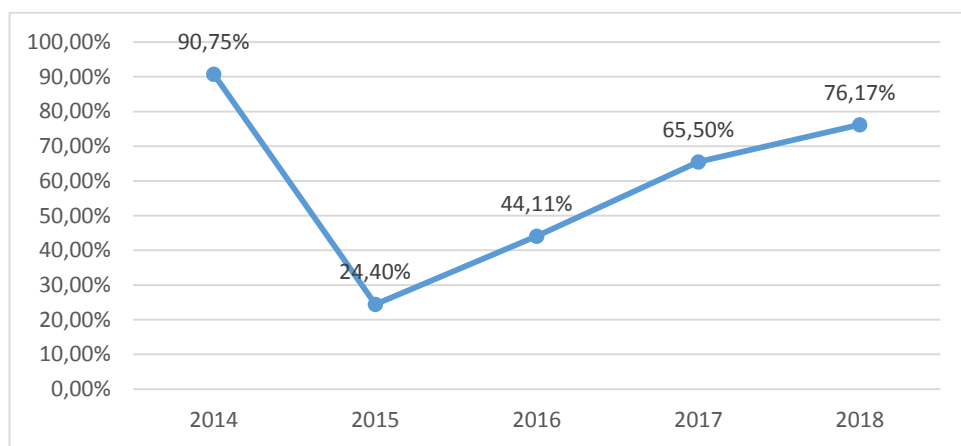


Рис.2.9. Динаміка зміни питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства ТОВ «КІК» за період 2014-2018 рр.

Оцінюючи співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до розміру виручки від реалізації досліджуваного підприємства слід відзначити дещо більші темп приросту дебіторської заборгованості ніж збільшення обсягу збуту продукції:

$$\text{ДЗ/ВР}_{2014} = 1582,8 : 1370,6 = 1,15$$

$$\text{ДЗ/ВР}_{2015} = 314,3 : 1169 = 0,27$$

$$\text{ДЗ/ВР}_{2016} = 536,8 : 1300,7 = 0,41$$

$$\text{ДЗ/ВР}_{2017} = 4572,3 : 8901,2 = 0,51$$

$$\text{ДЗ/ВР}_{2018} = 4936,2 : 8808,2 = 0,56$$

Показник відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації збільшується із 1,15 пункти у 2014 році до 0,56 пункти

у звітному 2018 році. Відповідно на 1 грн. реалізованої продукції є 1,15 грн. дебіторської заборгованості у 2014 році та 0,56 грн. у 2018 році. В базовому 2014 році показник був дуже високий, проведення ряду заходів по зниженню рівня дебіторської заборгованості знизили даний показник. Більші темпи приросту дебіторської заборгованості свідчать про те, що підприємство переважно продає готову продукцію на складі у борг.

Формування механізмів управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «КІК» обумовлює необхідність оцінювання ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість. Показник визначається за формулою 1.5. (представлену у параграфі 1.3):

$$E_{2014} = 110,5 - 14,7 - 0 = 95,8 \text{ тис.грн.}$$

$$E_{2015} = -118,7 - 71,2 - 4,2 = -194,1 \text{ тис.грн.}$$

$$E_{2016} = 8,2 - 35,7 - 0 = -27,5 \text{ тис.грн.}$$

$$E_{2017} = 2393,7 - 422,3 - 50,0 = 1921,4 \text{ тис.грн.}$$

$$E_{2018} = 119,7 - 23,2 - 0 = 96,5 \text{ тис.грн.}$$

За рахунок отримання додаткового прибутку розмір ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість становив 95,8 тис.грн. у 2014 році, 1921,4 тис.грн. у 2017 році, 96,5 тис.грн. у 2018 році. Протягом 2015-2016 рр. спостерігалось відсутність ефекту від інвестування коштів в дебіторську заборгованість, оскільки показник був від'ємний.

Поряд з абсолютним показником використовується і відносний показник - коефіцієнт ефективності інвестування оборотного (робочого) капіталу в дебіторську заборгованість даного підприємства (K_e):

$$K_{B2014} = 1744,2 : 1582,8 = 1,1$$

$$K_{B2015} = 1288,1 : 314,3 = 4,1$$

$$K_{B2016} = 1217 : 536,8 = 2,27$$

$$K_{B2017} = 6980,8 : 4572,3 = 1,53$$

$$K_{B2018} = 6480,4 : 4936,2 = 1,31$$

В цілому необхідно відмітити незначний ефект від інвестування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, про що свідчать низькі значення коефіцієнтів ефективності інвестування, які у 2014 році склали 0,73 пункти, а у 2017 році показник становив - 0,54 пункти та у звітному 2018 році показник склав 0,66 пункти і мали найнижче значення.

Таким чином, за період 2014-2018 рр. спостерігається приріст обсягу дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «КІК». Найбільшу питому вагу в структурі становить утворена дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, показник значний та складає більше 60%. В структурі даного виду заборгованості необхідно відзначити утворення дебіторської заборгованості за результатами розрахунків із бюджетом і також іншої дебіторської заборгованості, частка якої найменша.

Проаналізувавши показники ефективності управління дебіторською заборгованістю слід відзначити зниження її оборотності на досліджуваному підприємстві, наявність значного обсягу простроченої заборгованості, що зростає, збільшення періоду інкасації та зростання рівня середньої величини даної заборгованості у співвідношенні до виручки від реалізації продукції підприємства ТОВ «КІК».

Висновки до розділу 2

Узагальнюючи результати проведеного у розділі 2 дослідження необхідно відмітити наступне:

1. Дослідивши результати фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ «КІК» та досліджуючи показники його фінансового стану слід відзначити їх зростання, а саме приріст обсягів виробництва та реалізації продукції, зростання розміру активів та власного капіталу, приріст середньорічного розміру заробітної плати, при цьому спостерігається зростання загального обсягу дебіторської заборгованості, що негативно впливає на фінансові ресурси і обумовлює зниження оборотності коштів. За рахунок зазначеного спостерігається зростання, за рахунок

пришвидшення оборотності, - показників ліквідності та за рахунок зростання власного капіталу - фінансової стійкості даного підприємства. Оцінивши показники фінансового стану необхідно відмітити загальне зниження виробничого потенціалу підприємства ТОВ «КІК» оскільки має місце збільшення зношеності основних засобів та зниження показників придатності основних засобів та коефіцієнту реальної вартості ОЗ. Негативним моментом також є приріст собівартості реалізації продукції та зростання обсягу операційних витрат діяльності.

2. Здійснивши аналіз стану та динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «КІК», необхідно відмітити її зростання, що є негативним проявом в фінансово-господарській діяльності даного підприємств. При цьому дебіторська заборгованість в більшості переорієнтовується на короткострокову, що є позитивним аспектом в діяльності підприємства і свідчить про проведення ряду заходів по її управлінні.

3. Зростає питома вага дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства, зокрема у 2014 році питома вага становила 85,37%, у 2016 році – 41,15%, у 2017 році – 64,84% і у 2018 році – 75,57%. Зростання даного показника є негативним і свідчить про більші темпи приросту дебіторської заборгованості ніж загальних активів підприємства.

4. За період 2014-2018 рр. спостерігається приріст обсягу дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «КІК». Найбільшу питому вагу в структурі становить утворена дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, показник значний та складає більше 60%. В структурі даного виду заборгованості необхідно відзначити утворення дебіторської заборгованості за результатами розрахунків із бюджетом і також іншої дебіторської заборгованості, частка якої найменша. Проаналізувавши показники ефективності управління дебіторською заборгованістю слід відзначити зниження її оборотності на досліджуваному підприємстві, наявність значного обсягу простроченої заборгованості, що зростає, збільшення періоду інкасації та зростання рівня середньої величини даної заборгованості у співвідношенні до виручки від реалізації продукції підприємства ТОВ «КІК».

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Удосконалення механізмів управління дебіторською заборгованістю підприємства : посилення функції контролю

Результати проведеного в розділі 2 аналізу стану, тенденції, структури та ефективності управління дебіторською заборгованістю засвідчують ряд негативних тенденцій пов'язаних із її зростанням як обсягу так і питомої ваги в структурі активі. Зазначене впливає на формування значних сум, а в ряді випадків і прострочення строків погашення дебіторської заборгованості та відповідно формує кризу не платежів на досліджуваному підприємстві. Зазначене призводить, в тому числі від відволікання значної частини фінансів із виробничо-господарської діяльності підприємства, як наслідок – втрата потенційних доходів, прибутку, неможливість повноцінного використання даних грошових коштів. В даному аспекті, необхідно формувати виважену політику управління дебіторською заборгованістю, котра базуватиметься, по-перше на формуванні загальної концепції (моделі) управління, по-друге, вибудовуватиме подальші відносини із споживача, партнерами та пріоритетними клієнтами досліджуваного підприємства.

Побудова раціонального управлінського рішення в аспекті управління дебіторською заборгованістю повинне мати наступну структуру і визначати взаємопов'язану послідовність дій, зокрема:

1. розрахунок оптимального співвідношення між загальним розміром та різновидами дебіторської заборгованості, виходячи з визначених умов та можливості діяльності і подальшого розвитку підприємства;
2. характеристика можливостей формування відповідного рівня інвестицій у дебіторську заборгованість;

3. розробка методик та прийняття стандартів кредитування щодо кола агентів, тобто, визначення критеріїв кредитоспроможності споживачів об'єктів будівництва ТОВ «КІК» й встановлення відповідних кредитних комерційних лімітів для різних споживачів у відповідності до визначених критеріїв;

4. визначення періоду надання кредиту для кожної із груп сподивачів;

5. розробка системи стимулювання більше ранньої оплати дебіторської заборгованості й вдосконалення системи розрахунків;

6. формування системи контролю та моніторингу погашення утвореної дебіторської заборгованості;

7. формування політики інкасації заборгованості, тобто одержання платежів за відстроченими боргами і сплата простроченої заборгованості.

В аспекті побудови раціональних рішень у сфері управління дебіторською заборгованістю підприємства представимо схему (модель) управління дебіторською заборгованістю, котра передбачатиме наявність ряду взаємопов'язаних етапів, що представлені на рисунку 3.1.

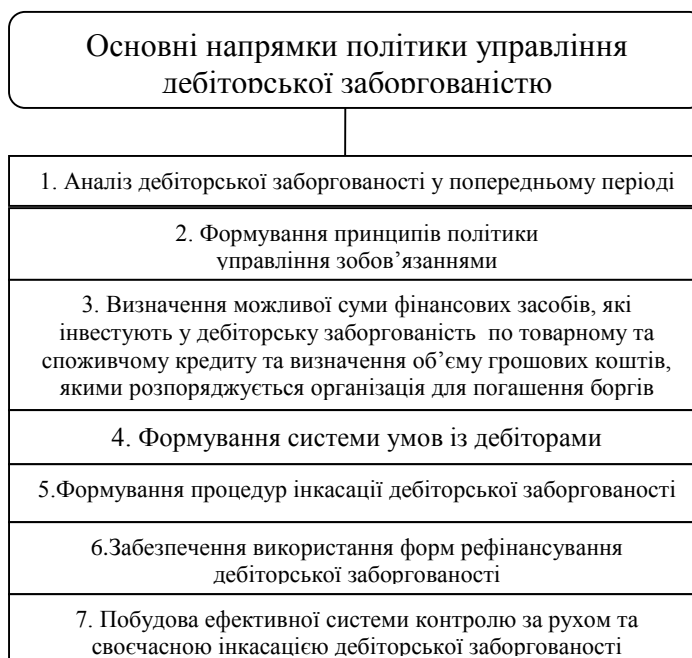


Рис. 3.1. Етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «КІК» [адаптовано автором на основі [42, с.698]]

Проаналізуємо кожен із представлених етапів, визначимо їх особливості для досліджуваного підприємства ТОВ «КІК».

На першому етапі важливо провести аналіз стану, тенденцій та структури дебіторської заборгованості у попередніх періодах. Проводиться комплексний аналіз рівня дебіторської заборгованості, при цьому важливими параметрами, котрі характеризують її стан є середньорічний розмір, термін сплати (погашення), питома вага дебіторської заборгованості в структурі доходів від реалізації основної операційної діяльності. Поряд із цим, важливим є аналіз якісного та кількісного складу дебіторської заборгованості, визначити коефіцієнти її оборотності, розрахувати співмірність її із обсягом кредиторської заборгованості за сумами, строками оплати, станом, а також врахувати її вплив на основні фінансові показники та результати діяльності ТОВ «КІК» в цілому. Даний етап слід вважати підготовчим.

На другому етапі важливим є розробка та впровадження принципів політики кредитування по відношенню до споживачів. Слід відмітити, що обраний тип кредитної політики та формування партнерських відносин, визначатимуть, в подальшому співмірність доходів, прибутковості та ризику здійснення кредитування підприємством ТОВ «КІК». Як свідчить практика та показують результати діяльності даного підприємства (значне зростання дебіторської заборгованості) важливо реалізовувати консервативний або жорсткий тип реалізації кредитної політики, адже саме він спрямований на мінімізацію кредитних ризиків. Можливо слід обмежитися із видачею кредитів усім, а концентрувати увагу лише на надійних споживачів, котрі вчасно розраховуватимуться маючи хорошу платоспроможність та позитивний кредитний рейтинг.

Реалізація даної політики спрямована на зменшення кола споживачів продукції (об'єктів будівництва), мінімізація та оптимізація термінів кредитування; зменшення розмірів виданих кредитів та встановлення жорстких лімітів; підвищення вимог до кредитування та збільшення обсягу необхідної документації; підтвердження платоспроможності та гарантування

сплати за кредитами; жорсткі процедури інкасації дебіторської заборгованості. Реалізуючи зазначений ти кредитної політики підприємство ТОВ «КІК» не прагнучиме отримати високий додатковий дохід (прибуток) зразу, а акцентуватиме увагу на якість і безпечність, що в подальшому дасть більші дивіденди.

На третьому етапі визначаються необхідні параметри у відповідності до обраного типу кредитної політики, котру реалізовуватиме підприємство ТОВ «КІК»:

- встановлення рівня кредитного ліміту, як граничної межі обсягу дебіторської заборгованості. Даний ліміт значно знизить кредитні ризики та забезпечуватиме прогнозованість рівня дебіторської заборгованості;

- лімітування строків інкасації дебіторської заборгованості підприємства;

- визначення нормативного рівня рентабельності при формуванні договірних цін на об'єкти будівництва. Специфіка будівельної галузі обумовлює зміну цін і відповідні наслідки при укладенні договорів купівлі-продажу, слід враховувати можливість виникнення дебіторської заборгованості внаслідок зміни ціни;

- визначення знижок при реалізації розрахунків із споживачами (замовниками) при здійсненні попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасування дебіторської заборгованості.

Практика встановлення лімітів в діяльності підприємства ТОВ «КІК» значно знижуватиме ризики не сплати, обмежуючи тим самим обсяги та період кредитування. Поряд із цим, даний показник (лімітування) обумовлюватиме значний ризик втрати ліквідності, адже значна кількість платежів відтерміновуватимуться.

Четвертий етап передбачає так звану процедуру «фільтрування», коли визначаються стандарти оцінювання покупців об'єктів будівництва підприємства ТОВ «КІК», а також формується диференціація умов надання кредитів. Зазначений процес базується на дослідженні кредитоспроможності

споживачів.

Основними акцентами при формуванні стандартів оцінювання покупців повинні бути наступні елементи: представлення набору характеристик, що визначають конкурентоспроможності окремих груп споживачів, формування експертної оцінки інформаційної складової реалізації аналізу кредитоспроможності покупців, обрання із ряду методик найбільш оптимальної для оцінювання, подальше групування покупців за рівнем кредитоспроможності, завершальний етап – диференціація кредитних умов в залежності від рейтингу позичальника [48, с.40].

На п'ятому етапі слід створити механізм інкасації дебіторської заборгованості, котрий передбачатиме розробку взаємопов'язаних заходів, в аспекті погашення простроченої дебіторської заборгованості, котра виникатиме на підприємстві ТОВ «КІК». Зазначене обумовлює вироблення процедури взаємодії при умові подальшої співпраці, у випадках порушення договірних умов оплати, формування системи співпраці та покарання контрагентів, котрі допускать прострочення платежів тощо.

Для нівелювання чинників несплати за договірними умовами можна використати різноманітні методи, котрі слід класифікувати на наступні групи: економічні (реалізація фінансових санкцій – пеня, штрафи, неустойка; передача у заставу майнових прав та майна); юридичні (призупинення договору купівлі-продажу, подача позову до суду, реалізація претензійної роботи); психологічні (постійне нагадування різноманітними методами про борг; використання ЗМІ чи поширення інформації про боржників, що в подальшому загрожуватиме втратою іміджу); фізичні – арешт визначеного майна боржників із залученням органів державної виконавчої служби.

Процедура стягнення дебіторської заборгованості передбачає виконання ряду дій, зокрема:

- телефонування у бухгалтерський відділ (безпосередньо покупцю) із метою нагадування про сформовану суму заборгованості та термін її прострочення;

- ознайомитися із причиною відтермінування платежу та узгодити можливий строк оплати за рахунком (контрактом);
- направлення акту звірки разом із листом, котрий міститиме прохання погасити заборгованість, котра виникла;
- направлення позичальнику вимоги про необхідність сплати боргу у визначений період часу;
- направлення листа боржнику із підписом юриста або працівника юридичного відділу підприємства про подальшу необхідність звернення до судового органу в аспекті стягнення виникнувшої заборгованості;
- подальше звернення до судового органу при виникненні значного розміру дебіторської заборгованості.

На шостому етапі реалізується використання різноманітних форм рефінансування виникнувшої дебіторської заборгованості, що прискорюватиме її переведення до ліквідних коштів в структурі оборотного капіталу. В даному аспекті, для підприємства ТОВ «КІК» доцільно використовувати різноманітні форми рефінансування дебіторської заборгованості: форфейтинг, факторинг, облік векселів, котрі видані споживачами продукції.

Дослідимо кожен із форм рефінансування, зокрема факторинг представляє собою фінансову складову при якій підприємство ТОВ «КІК» може звернутися до банку та забезпечити права переуступки вимоги на об'єкти будівництва банківській установи, а та в свою чергу реалізовуватиме управління дебіторською заборгованістю.

Форфейтинг представляє собою фінансову оперативні при розрахунках за товарним кредитом шляхом можливої передачі індосаменту, тобто переказного векселя на користь банківської установи із подальшою сплатою їй комісійної винагороди.

На сьомому етапі відбувається побудова раціональної системи організації контролю за рухом та повноцінної і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Зазначена процедура необхідна в аспекті надходження

інформації про особливості поточних розрахунків за дебіторською заборгованістю, а також визначення потенційної ситуації із станом дебіторської заборгованості в перспективному періоді.

Схему контролю за розміром дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві ТОВ «КІК» подамо на рис. 3.2.

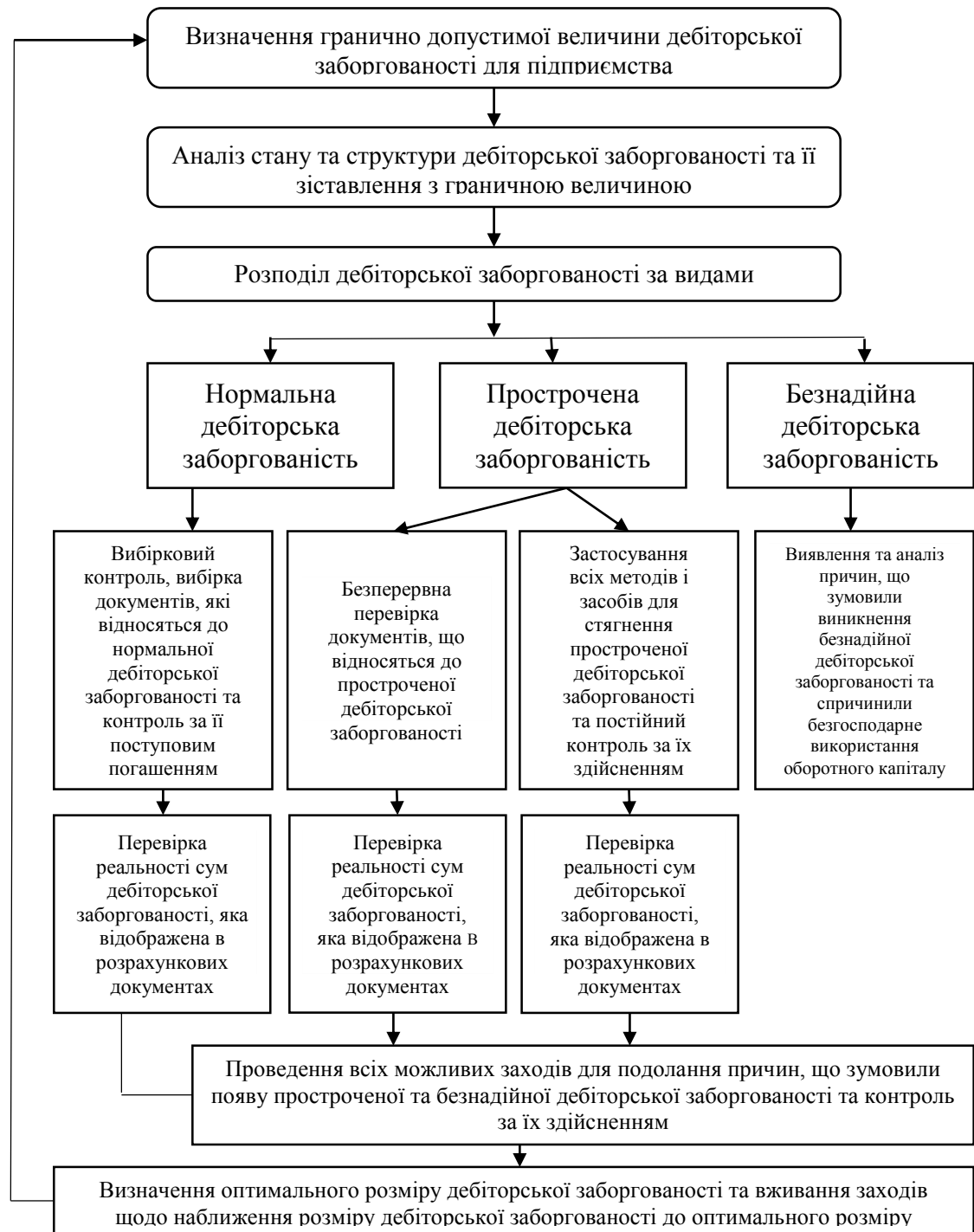


Рис.3.2. Пропонована система контролю за рівнем дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «ТОВ «КІК»

Найбільшого значення набуває реалізація процедури поточного контролю, що дозволить визначати наскільки своєчасно та ефективно відбуватиметься погашення поточної та простроченої дебіторської заборгованості, а також наскільки запропоноване відтермінування платежу за розрахунками відповідатиме вимогам ринку та стану підприємства ТОВ «КІК».

В даному аспекті найбільш важливим на підприємстві ТОВ «КІК» приділення уваги механізму оперативного контролю, що включатиме наступні завдання: представлення та удосконалення інформаційної системи забезпечення; удосконалення аналітичної бази розрахунків за розміром дебіторської заборгованості; координацію системи регулювання, контролю та планування; розробку та координування системи прийняття альтернативних управлінських рішень, а також представлення функцій оперативного контролю; поточний розрахунковий (фінансовий) контроль; реалізація механізмів ретроспективного контролю.

В сучасних умовах реалізації фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «КІК» важливого значення має вирішення одного із ключових питань – раціонального управління дебіторською заборгованістю, що стимулюватиме достатній рівень фінансової безпеки підприємства та генеруватиме ефект управлінських рішень. Лише уміле управління станом, структурою та термінами дебіторської заборгованості дасть змогу раціоналізувати формування та використання фінансових ресурсів підприємства ТОВ «КІК» і забезпечуватиме зміцнення його фінансової безпеки у перспективному періоді.

3.2. Заходи оптимізації рівня дебіторської заборгованості на підприємстві

В аспекті покращення стану дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «КІК» важливо реалізувати заходи її оптимізації. Основою оптимізації дебіторської заборгованості є виважена і вірно обрана кредитна політика, а

також забезпечення можливостей повноцінного розвитку підприємства в її умовах. Залежність приросту обсягів реалізації продукції (об'єктів, послуг) від різноманітних кредитних умов, що виникли в процесі господарської діяльності підприємства представлено на рисунку 3.3.

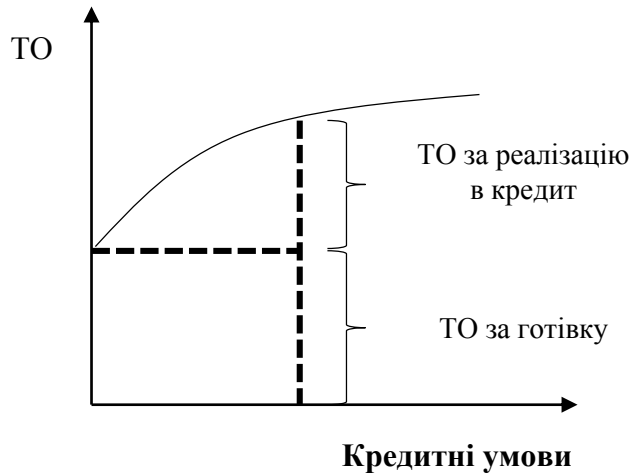


Рис.3.3. Можливості збільшення товарообігу підприємства при покращенні кредитних умов [53, с.23]

За даними рис.3.3. необхідно відмітити, що рівень товарообігу можливо відзначити за допомогою функції, котра зростатиме (знижуватиметься) в залежності від кредитної політики підприємства. Відповідно, якщо кредитні умови ставатимуть сприйнятливими, таким чином продовжуватиметься період надання кредиту та зростатимуть цінові пропозиції та дисконти, зазначена дія сприятиме зростанню товарообігу (в даному випадку обсягу реалізації об'єктів будівництва). Зазначена тенденція із позиції дебіторів аналогічна не прямому зниженню ціни, відповідно зростатиме кількість споживачів, котрі використовуватимуть зазначені умови, так і розмір продукту, котрий купує споживач. Окрім цього виважена політика кредитування може бути основою раціональної конкурентної стратегії підприємства. Під оптимальною кредитною політикою слід розуміти надання відповідних умов кредитування споживачам, що стимулюватиме зростання попиту на продукцію та забезпечуватиме мінімізацію витрат та максимізацію доходів.

В даному випадку процес формування раціональної політики кредитування на підприємстві ТОВ «КІК» важливо проводити через реалізацію ряду етапів, зокрема:

На першому етапі важливим є розробка визначених стандартів кредитування споживачів (критерії відбору потенційних дебіторів та встановлення необхідних кредитних лімітів), що відобразатимуть оптимальний ступінь ризику кредитних рахунків. При цьому досягнення оптимально співвідношення можливе у випадку коли граничні витрати кредитування будуть врівноважені граничними прибутками отримані від зростання попиту на об'єкти будівництва.

На другому етапі слід здійснити визначення періоду кредитування, тобто строку на який надається кредит і під час якого формується у підприємства ТОВ «КІК» дебіторська заборгованість. Звичайно, що продовження кредитного періоду не є оптимальним для підприємства, оскільки зростає кредитна заборгованість та існують значні ризики втрати коштів. В аспекті визначення результативності кредитування важливо щоб прирощуваний прибуток (розмір продажу за мінусом прямих витрат на виробництва, реалізацію продукції та кредитних витрат, котрі пов'язані із додатковими продажами), перевищуватиме граничну вартість продовження періоду кредитування (в практиці використовується вартість капіталу що йде на покриття дебіторської заборгованості), то відповідна зміна кредитною політику буде досить вигідною для аналізованого підприємства.

Таким чином, оптимальним буде той кредитний період під час якого граничні прибутку або більші або дорівнюватимуть граничним витрат на зберігання значної суми при здійсненні розрахунків з дебіторами.

На третьому етапі визначається вартість надання кредиту із урахуванням діючих цін, цінових знижок, стимулювання негайних розрахунків за придбану продукцію (об'єкти будівництва).

На четвертому етапі визначається особливості оплати, система штрафів за прострочення виконання договору купівлі-продажу об'єктів нерухомості.

На п'ятому етапі реалізується контроль та моніторинг погашення дебіторської заборгованості підприємства, що забезпечуватиме управлінський персонал та керівництво досліджуваного підприємства оперативною та достовірною інформацією про стан та результати управлінського впливу [53, с.24].

Зазвичай через неоптимальну та жорстку політику кредитування або відсутність її як такої підприємство може втрачати значну частину потенційних покупців, котрі купуватимуть продукцію у конкурентів на значно вигідніших умовах. При цьому приріст товарообороту (ефект реалізації) від покращення умов кредитування поступово зменшується, адже забезпечення зростання товарообороту обмежено можливостями та потенціалом товарного ринку, в даному аспекті покращення умов кредитування стає вирішальним чинником у конкурентній боротьбі за споживача, що слід враховувати досліджуваному підприємству.

Науковець О.І. Лучков приймає період кредитування підприємства як чинник, котрий поєднуватиме політику кредитування та політику визначення оптимального обсягу інвестування у дебіторську заборгованість.

Позначимо період кредитування як t , а дебіторську заборгованість, що залежить від нього – $D(t)$. Тоді, на підставі вищезазначеного можна визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості підприємства за наступною формулою 3.1.[53, с.24]:

$$D(t) = D_{\max} - D_{\max} \cdot (k/t) = D_{\max} \cdot (1 - (r/t)), \quad (3.1)$$

де kD – коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною $D(t)$.

Надходження фінансових ресурсів від політики управління дебіторською заборгованістю можна визначити на підставі збільшення нею прибутку до оплати податків та обов'язкових платежів за формулою 3.2:

$$P = D \cdot (p_2/p_1), \quad (3.2)$$

де p_1 – ціна закупівлі товарів; p_2 – ціна реалізації товарів на умовах товарного кредитування [5, с.35].

Прийmemo, що всі витрати, що пов'язані з утворенням D, залежать від різноманітних чинників. Тоді витрати, що залежатимуть від розміру D та ті, що залежатимуть від періоду кредитування визначимо за формулою 3.3:

$$ED = D \cdot kD, \quad Et = t \cdot kt, \quad (3.3)$$

Після визначення ключових тенденцій впливу встановимо сукупний ефект. Оптимальний розмір періоду кредитування (t) слід визначати за наступною формулою 3.4:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{kD_{max}(p_2/p_1 \times K_D)}{k_1}}, \quad (3.4)$$

Підставивши вищезазначені показники до формули 3.1 можна визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства за формулою 3.5:

$$D(t_{opt}) = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right) = D_{max} \left(1 - \sqrt{\frac{kk_1}{D_{max}(p_2/p_1 K_D)}}\right), \quad (3.5)$$

Наочно процес знаходження оптимального рівня дебіторської заборгованості підприємства представимо на рис. 3.4.

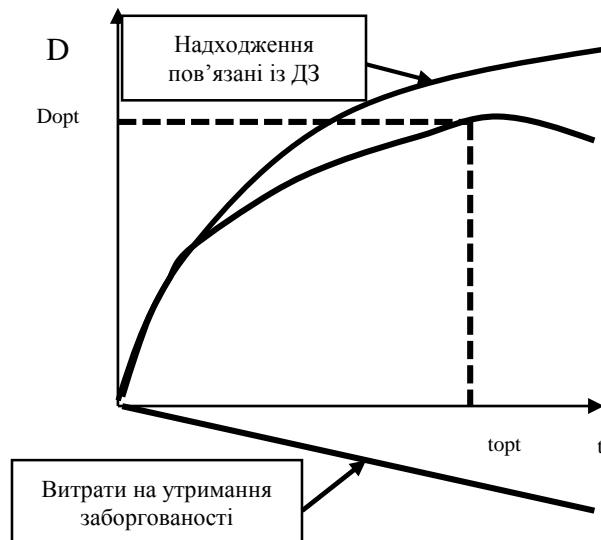


Рис.3.4. Модель визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємства (за методикою О.І. Лучкова) [53, с.25]

Інший науковець Я.І. Костецький запропонував інший метод розрахунку оптимального обсягу дебіторської заборгованості, за формулою 3.6:

$$O_{д.з.} = (OP \times K_{с/ц} (C_{п.о.} + СПП)) / 360, \quad (3.6)$$

де $O_{д.з.}$ – оптимальний розмір дебіторської заборгованості; OP – плановий обсяг збуту продукції з наданням комерційного кредиту; $K_{с/ц}$ – коефіцієнт співвідношення ціни продукції та собівартості; $C_{п.о.}$ – період обороту дебіторської заборгованості в минулому періоді; $СПП$ – середній період прострочення платежів.

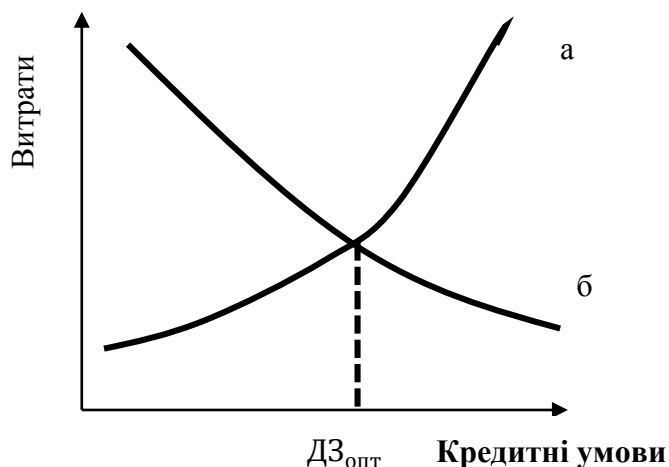


Рис. 3.5. Модель визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості підприємства (за методикою Я.І. Костецького) [44, с.67]

Рисунок 3.5. графічно відображає оптимальний обсяг дебіторської заборгованості з урахуванням різноманітних умов кредитування та витрат, котрі пов'язані із утриманням необхідно розміру дебіторської заборгованості.

Забезпечення зростання рівня прибутковості в управлінні дебіторською заборгованістю пов'язано із необхідністю більше детального розгляду шляхів зниження неявних та явних витрат, що виникають у зв'язку із кредитуванням.

Явні (вимушені витрати) щодо товарної дебіторської заборгованості (крива а) виступають у наступних формах: витрати, що пов'язані зі обслуговування кредиту; витрати від безнадійних боргів; віддача від дебіторської заборгованості, що визначається кредитором.

Всі різновиди витрати зростатимуть в разі зміни (пом'якшення) політики товарного кредитування, і навпаки. Проте, якщо підприємство практикувати жорстку політику кредитування, у нього відповідно відобразиться це в нестачі

кредитування та виникнуть витрати пов'язані із втратою можливостей (крива б) – зниженням доходів, втратою прибутку від реалізації у кредит, зменшенням клієнтської бази. При цьому приріст товарообігу від покращення кредитних умов та можливостей поступово знижуватиметься, оскільки зростання товарообігу буде обмежено рівнем потенціалу товарного ринку, а в умовах значної конкуренції на вітчизняному будівельному ринку покращення умов для клієнтів стає найбільш важливим [56, с.182].

У точці де перетинаються криві витрат втрачених можливостей та вимушених витрат відбуватиметься мінімізація загальних витрат та оптимізація розміру кредитування для досліджуваного підприємства ТОВ «КІК», відповідно в реалізації політики управління дебіторською заборгованістю слід орієнтуватися на вище визначені умови. В разі, якщо підприємство буде надавати більший обсяг кредитів ніж зазначений мінімум, то додаткові грошові потоки від нових споживачів (клієнтів) не в повній мірі покриватимуть вимушені витрати від інвестування в дебіторську заборгованість. Під час реструктуризації дебіторської заборгованості має відбуватися врегулювання політики кредитування підприємством ТОВ «КІК» для встановлення оптимальної залежності.

3.3. Реалізація операцій факторингу – напрям рефінансування дебіторської заборгованості

В попередньому параграфі нами визначено необхідність активізації механізмів рефінансування дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК», одним із таких засобів може стати операції факторингу, котрі набувають значної популярності у банківському секторі. Основою реалізації операцій факторингу покладено принцип придбання банківською установою не оплачених рахунків підприємства за побудови об'єкт (відвантажену продукцію та надані підприємством послуги), тобто фактично відбувається переуступка права вимоги банківській установі на зазначені грошові кошти.

За реалізацію операцій факторингу банківська установа стягує із

підприємства комісійну оплату, обсяг якої залежатиме від платоспроможності покупця, розміру заборгованості та періоду виникнення боргу. Для досліджуваного підприємства операція факторингу – як форми рефінансування утвореної дебіторської заборгованості матиме наступні переваги: а) достатній рівень гарантування стягнення дебіторської заборгованості; б) зниження ризиків кредитування; швидкість отримання коштів та покращення фінансової дисципліни; в) зростання фінансової стійкості та платоспроможності; г) спроможність отримувати короткостроковий кредит.

Для дослідження особливостей факторингової операції в сучасних умовах важливим є дослідження схеми організації операцій факторингу на підприємстві ТОВ «КІК», що представлено на рис.3.6.

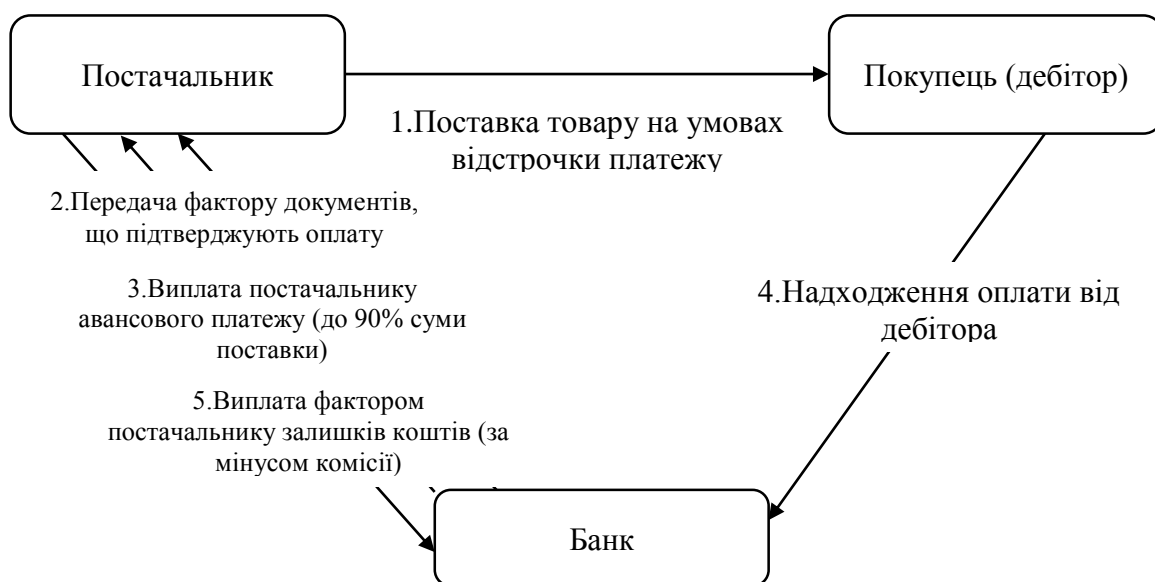


Рис.3.6. Схема реалізації операції факторингу [50, с.119]

Після отримання необхідних документів про купівлю – продаж продукції (об'єкту будівництва) комерційний банк (факторингова компанія) після перевірки платоспроможності покупця, виплачує частину коштів – боргу, переважно у розмірі 60-90 відсотків від суми платежу, решту банк тимчасово утримує через виникнення ризику повноцінного погашення заборгованості. Реалізацію угоди факторингу передуватиме значний обсяг аналітичної роботи.

Зокрема отримавши заявку на реалізацію операцій факторингу комерційний банк (факторингова компанія) протягом одного або двох тижнів вивчає фінансовий

стан потенційного клієнта, ділові зв'язки, історію взаємовідносин із покупцями та іншу необхідну інформацію. З іншого боку комерційний банк (факторингова компанія) вивчає рахунки-фактури, визначаючи кредитоспроможність та платоспроможність покупців.

Факторингова компанія може оплатити рахунок достроково або у момент настання терміну платежу. В останньому випадку вона виконує функції банку, тому що дострокове надання коштів клієнтові рівноцінне видачі йому кредиту.

Найважливішою послугою тут є гарантування платежу споживачу. Окрім цього, комерційний банк визначає максимальну суму за операціями факторингу, у межах котрої реалізовується постачання товару або надання послуг і може проводитися без ризику неотримання платежу. Відобразимо умови факторингових операцій комерційних банків на локальному банківському ринку (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Умови факторингових операцій комерційних банків регіону

Банк	Приватбанк	Сведбанк	Укрсибанк	VAB
Показник				
Відсоток по факторингових операціях, %	12	13	13	13
Період дебіторської заборгованості	до 12 міс.	до 12 міс.	до 9 міс.	до 3 міс. прострочена
Ліміт факторингових операцій, тис.грн.	відсутній	5000	5000	відсутній
Комісійні відрахування проведення операції	0,5	1,2	1,5	1,2

Найбільш прийнятий варіант у АТ «Привабанк» де відсоток за операції факторингу становить 12. У договорі на реалізацію операцій факторингу необхідним є зазначення засобу розрахунку обмежуючої суми й описані обставини, за яких факторинговий відділ зобов'язаний реалізувати платіж на користь постачальника. В разі якщо клієнт починає працювати з фактором, у клієнта з'являється незалежний контролер за рівнем дебіторської

заборгованості.

Адміністрування дебіторської заборгованості фактором, як правило, включає моніторинг дебіторської заборгованості; перевірку платіжної дисципліни боржника; встановлення лімітів фінансування дебіторів.

У вартість факторингових послуг комерційного банку також включається комісія і плата за надані грошові засоби у кредит. Плата за обслуговування стягується за звільнення від необхідності вести облік, а також за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як визначений відсоток від суми заборгованості.

Можливі переваги використання факторингу для підприємства ТОВ «КІК» представлено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Переваги використання факторингу для підприємства
ТОВ «КІК»

№ з/п	Переваги використання операції факторингу	Характеристика переваг
1.	Економічні	- зростання оборотності оборотного капіталу і, як наслідок, зменшення потреби в оборотних засобах; - захист від ризиків та значних втрат; - захист від втраченої вигоди.
2.	Продажу	- розв'язання проблеми взаємозалежності між отримання коштів продавцем і оплатою покупцем; - необхідність забезпечення зростання збуту; - зменшення ризиків при реалізації товарів в кредит; - забезпечення платіжної дисципліни.
3.	Маркетингові	- захист своєї частки на ринку; - розвиток бізнесу; - утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів; - отримання конкурентних переваг; - інноваційна політика виведення товарів та торговим марок; - утримання потенційного покупця; - опанування нових сегментів для власної продукції; - покращення іміджу у свого постачальника завдяки точності в розрахунках та їх регулярності;
4.	Фінансові	- отримання довгострокового необмеженого без заставного фінансування; - покращення ліквідності балансу, зниження кредитного навантаження; - стабільність та прогнозованість грошових надходжень; - гарантія надходжень коштів від покупців у визначений строк; - зниження розміру дефіциту оборотного капіталу; - зменшення вартості оборотного капіталу; - оптимізація оплати податкових платежів; - можливість використання різноманітних джерел фінансування.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно відмітити, що факторинг – як фінансовий інструмент має значно більше переваг і стосується підприємств, котрі утримують значні обсяги дебіторської заборгованості, і виникає питання достатності оборотного капіталу для підприємства. Багато вітчизняних підприємства вирішує за рахунок операцій факторингу проблеми ліквідності та платоспроможності на різних етапах їх життєдіяльності. Відповідно для досліджуваного підприємства ТОВ «КІК» де існує достатньо великий розмір дебіторської заборгованості, при чому вона зростає, операція факторингу може стати вирішальною на шляху формування фінансової незалежності та прибутковості його діяльності.

Висновки до розділу 3

Для забезпечення підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ТОВ «КІК» нами пропонується реалізувати ряд взаємопов'язаних заходів, зокрема:

По-перше, необхідно в системі удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «КІК» акцентувати увагу на посиленні функції оперативного контролю за розміром дебіторської заборгованості. Важливо більше уваги приділити на досліджуваному підприємстві функції оперативного контролю і акцентувати увагу на наступних завданнях, котрі дана функція ставить - удосконалення інформаційного забезпечення; вдосконалення аналітичної бази; планування, регулювання, координацію контролю; визначення та розробку альтернативних варіант прийняття управлінських рішень. Зазначене дасть можливість постійно контролювати стан та динаміку дебіторської заборгованості, більш раціонально та виваженіше підходити до використання наявних фінансових ресурсів, формувати економічну безпеку досліджуваного підприємства у перспективному періоді.

По-друге, необхідно оптимізувати кредитну політику даного

підприємства, тобто надання таких умов кредитування, котрі б стимулювали попит на об'єкти будівництва та забезпечили максимізацію прибутку в аспекті перевищення додаткових доходів на витратами. Послідовність формування політики кредитування на підприємстві ТОВ «КІК» доцільно систематизувати і реалізовувати за наступними етапами – розробка стандартів кредитування; визначення періоду кредитування; встановлення вартості кредитування; визначення порядку збору платежів та встановлення системи штрафів за прострочення платежів та не погашення їх вчасно; контроль та моніторинг погашення заборгованості дебіторів.

По-третє, періодично необхідно визначати оптимальний розмір дебіторської заборгованості та не допускати вище встановленого рівня. Для цього необхідно використовувати методики оптимізації дебіторської заборгованості запропоновані вітчизняними науковцями О.І. Лучковим і Я.І. Костецьким. Дані їх дослідження визначили, що у точці де перетинаються криві витрат втрачених можливостей та вимушених витрат відбуватиметься мінімізація загальних витрат та оптимізація розміру кредитування для досліджуваного підприємства ТОВ «КІК», відповідно в реалізації політики управління дебіторською заборгованістю слід орієнтуватися на вище визначені умови. В разі, якщо підприємство буде надавати більший обсяг кредитів ніж зазначений мінімум, то додаткові грошові потоки від нових споживачів (клієнтів) не в повній мірі покриватимуть вимушені витрати від інвестування в дебіторську заборгованість. Під час реструктуризації дебіторської заборгованості має відбуватися врегулювання політики кредитування підприємством ТОВ «КІК» для встановлення оптимальної залежності.

По-четверте, використовувати механізми рефінансування із орієнтуванням на реалізацію операцій факторингу. Зазначене дасть ряд переваг підприємству ТОВ «КІК», зокрема спостерігатиметься підвищення рівня гарантії стягнення дебіторської заборгованості; зниження кредитних ризиків; збільшення рівня ліквідності та платоспроможності; можливість отримання короткострокового кредиту.

В нашому випадку найбільш оптимальним є укладення договору факторингу із комерційним банком ПАТ КБ «Приватбанк», котрий має найкращі умов, зокрема дванадцять відсотків комісії по факторингових операціях, відсутність обмежень у розміру факторингової операції, різноманітні умови співпраці в аспекті погашення заборгованості.

РОЗДІЛ 4

СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

4.1. Оцінка стану та тенденцій розвитку вітчизняної будівельної галузі

Розвиток вітчизняної економіки обумовлюється рівнем та динамікою розміру ВВП, котрий формується у різноманітних сферах господарювання. Будівництво – галузь, котра належить до матеріальної сфери, а також призначення для використання основного капіталу усіма учасниками економічної системи, бюджетними та комерційними організаціями.

Будівництву відведена значна роль в аспекті забезпечення потреб споживачів, тому вивчення даної галузі, перш за все, обумовлює необхідність дослідження забезпеченості даної галузі різноманітним видами ресурсів – матеріальними, трудовими, інформаційними та енергетичними. В даному аспекті, постає питання та необхідність в оптимізації розвитку суміжних галузей та підгалузей, до яких необхідно віднести виробництво будівельних матеріалів, без яких організацію процесу будівництва не можливо уявити. Розглянемо у таблиці 4.1., яку частку в загальному розмірі валового внутрішнього продукту займає будівельна галузь.

Таблиця 4.1

Обсяги та частка будівельної галузі в ВВП України
за період 2016-2018 роках [5]

№	Показники	Одиниця виміру	Роки		
			2016	2017	2018
1	ВВП України	млн. грн	1566728	1979458	2383182
2	Приріст до попереднього року	%	7,7	26,3	20,4
3	Внесок будівельної галузі в ВВП країни	млн. грн	42301,7	53445,4	64354,0
4	Частка будівництва у ВВП	%	2,7	2,7	2,7
5	Інвестиції в основний капітал по економіці загалом	млн. грн	204061,7	251154,3	326163,7
6	Індекс до попереднього року	%	-4,7	23,1	29,9
7	Інвестиції в будівництво	млн. грн	33869,5	40931,5	40933,3
8	Індекс до попереднього року	%	-22,0	20,9	0,004
9	Обсяг виконаних будівельних робіт	млн. грн	51108,7	57515,0	73726,9
10	Індекс до попереднього року	%	-12,8	12,5	28,2

За даними таблиці 4.1. слід відмітити, що усі показники за досліджуваний період мають тенденцію до збільшення, зокрема спостерігається зростання ВВП України, а також внеску будівельної галузі в загальний ВВП нашої країни. При цьому частка будівництва у валовому внутрішньому продукті нашої країни залишається незмінною і становить 2,7 відсотка протягом 2016, 2017 та 2018 років.

Також протягом досліджуваного періоду спостерігається приріст інвестування в основний капітал по економіці в цілому та в розрізі інвестицій у будівництво зокрема, відповідне значення показника інвестування в будівництво зростає із 33869,5 млн.грн. у 2016 році до показника 40933,3 тис.грн. у 2018 році.

Для більш детального дослідження особливостей інвестування, в тому числі і у будівельній галузі представимо таблицю 4.2.

Таблиця 4.2

Оцінка обсягів капітальних інвестицій в економіці України
за період 2016-2018 роках [5]

Галузі інвестування	Освоєно капітальних інвестицій, млн. грн.			Приріст капітальна інвестицій, %	
	2016	2017	2018	2018/2017	2018/2016
1	2	3	4	5	6
Усього	204061,7	251154,3	326163,7	29,9	59,8
Сільське, лісове та рибне господарство	17137,3	27900,0	45042,4	61,4	162,8
Промисловість	82743,8	84168,0	108635,2	29,1	31,3
Будівництво	33869,5	40931,5	40933,3	0	20,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	19623,8	18152,4	25074,1	38,1	27,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	13956,0	16278,0	24737,7	52	77,3
Тимчасове розміщення й організація харчування	1175,5	970,0	1438,1	48,3	22,3
Інформація та телекомунікації	8403,4	21848,4	15619,8	-28,5	85,9
Фінансова та страхова діяльність	6274,8	6223,7	7620,7	22,5	21,5
Операції з нерухомим майном	8432,9	8797,6	17248,3	96,1	104,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	2587,8	3805,3	5359,0	40,8	107,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3295,8	5677,4	9140,1	61,0	177,3

продовження таблиці 4.2

1	2	3	4	5	6
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4413,1	12547,5	19104,2	52,3	332,9
Освіта	627,1	1176,4	1827,3	55,3	191,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	849,9	1550,2	3317,1	114,0	290,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	512,8	921,4	795,6	-13,7	55,2
Надання інших видів послуг	158,2	206,5	270,8	31,1	71,2

В разі якщо здійснити структурування інвестицій необхідно відмітити, що із наявних шістнадцяти галузей інвестування у будівництво займає третє місце після сільського, лісового та рибного господарств, а також промисловості. Питома вага інвестування у будівництво у 2016 році становить 16,6% у 2017 році склала 16,3% та у 2018 році становила 12,6%. Таким чином, необхідно констатувати хоча і зростання обсягів інвестування у будівництво, проте частка залучення інвестиційних ресурсів у дану галузь зменшується. Залежність капітальних інвестицій по Україні та інвестування будівництва представлено на рисунку 4.1.

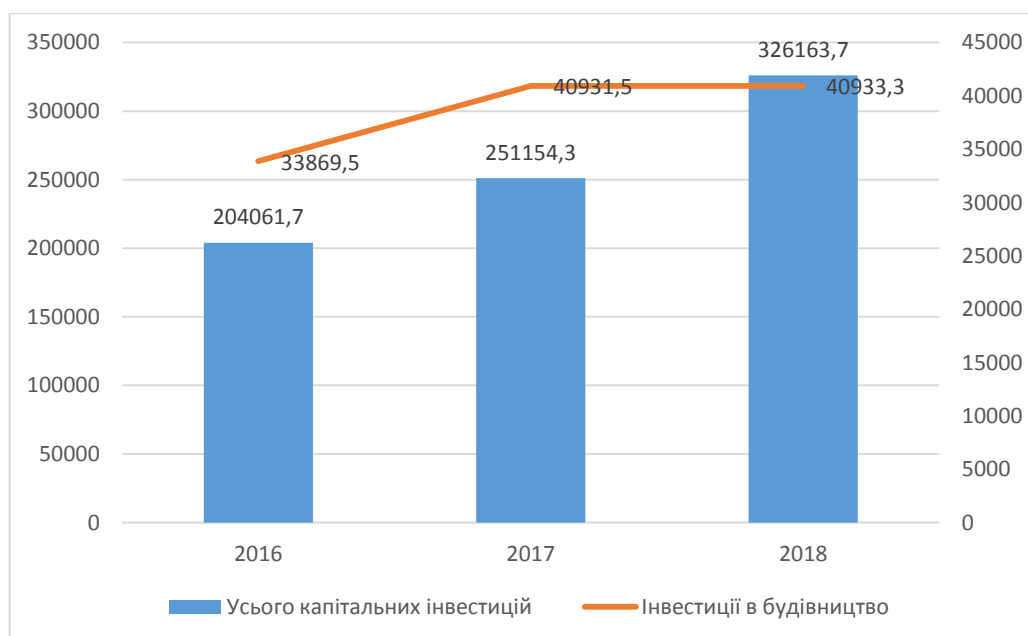


Рис. 4.1. Залежність капітальних інвестицій всього та інвестування будівельної галузі

Дані рисунку 4.1. засвідчують зростання обсягів капітального

інвестування, у порівнянні із обсягами інвестування у будівництво, відповідне збільшення показника становить 122102 млн. грн. у абсолютних показниках та 59,8% у відносному вираженні, при цьому зростання капітального інвестування у будівництво збільшується на 7063,8 млн. грн. у абсолютних показниках та на 20,9% у відносному вираженні. При цьому необхідно відмітити, що у звітному 2018 році у порівнянні із 2017 роком обсяги інвестування у будівництво залишаються незмінними, що викликано ситуацією на Сході країни (в Донецькій та Луганській областях).

За період 2015-2018 рр. спостерігається позитивна тенденція в розрізі показників будівельної галузі, за рахунок розвитку економічних процесів в країні, відновлення банківського сектору та поступового зростання усіх показників економічного розвитку країни. Обсяги виконаних робіт у вітчизняній будівельній галузі (в розрізі різновидів будівельної продукції) представлено на рисунку 4.3.

Таблиця 4.3

Розмір виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції в Україні [5]

Рік/Приріст	Будівництво, всього	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2015, млн. грн.	58586,2	28257,3	9953,1	18304,2	30328,9
2016, млн. грн.	51108,7	24856,5	11292,4	13564,1	26252,2
Темпи приросту, %	-12,8	-12	13,5	-25,9	-13,4
2017, млн. грн.	57515,0	28907,5	13908,8	14998,7	28607,5
Темпи приросту, %	12,5	16,3	23,2	10,6	9,0
2018, млн. грн.	73726,9	38106,4	18012,8	20093,6	35620,5
Темпи приросту, %	28,2	31,8	29,5	34,0	24,5
Базисні темпи приросту, %	25,8	34,9	81,0	9,8	17,5

Дані представлені у таблиці 4.3. відображають зростання обсягів будівельних робіт, зокрема показник збільшується на 15140,7 млн. грн. у абсолютному вимірі та на 25,8% у відносних показниках у 2018 році в

порівняні із 2015 роком. При цьому, у 2016 році спостерігається зниження обсягів будівництва та майже усіх його основних елементів, окрім житлових будівель, відповідний показник знижується на 7477,5 млн. грн. у абсолютному вимірі або на 12,8% у відносних показниках у 2018 році порівнювано з 2015 роком.

Розглянемо структуру будівельних робіт вітчизняними будівельними компаніями за різновидами будівельної продукції, що представлена в табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Структура будівельних робіт за різновидами виготовленої будівельної продукції в Україні за період 2015-2018 рр., % [5]

Роки	2015	2016	2017	2018
Будівництво, всього	100,00	100,00	100,00	100,00
Будівлі	48,23	48,64	50,26	51,69
житлові	16,99	22,10	24,18	24,43
нежитлові	31,24	26,54	26,08	27,26
інженерні споруди	51,77	51,36	49,74	48,31

Дані таблиці 4.4. відображають приблизно рівні частки інженерних споруд та будівель в структурі виробництва будівельної продукції, житлові та нежитлові разом займають більш ніж половину усього виробництва. Починаючи із 2015 року структура частково змінюється, зокрема спостерігається зростання питомої ваги виробництва будівель із 48,23% у 2015 році до рівня 51,69% у 2018 році, збільшується питома вага виробництва житлової будівельної продукції із 16,99% у 2015 році до рівня 24,43% у 2018 році, знижується виробництво нежитлових та інженерних споруд відповідно до показників 27,26% та 48,31%.

В цілому, узагальнюючи дослідження галузі функціонування підприємства ТОВ «КІК» - вітчизняного будівельного ринку необхідно відзначити, що він має тенденцію до зростання обсягів виробництва будівельної продукції. Проте питома вага виробництва у будівельній галузі в загальній структурі ВВП країни знижується. Однією і найбільш важливою

причиною є зниження загального обсягу інвестування у будівництво, що знижує виробничі можливості будівельної галузі, адже інвестиції надходять для модернізації основного капіталу та забезпечення нових методів виробництва будівельної продукції. Тому основними акцентами покращення ситуації на будівельному ринку стане залучення інвестиційного ресурсу, державні гарантії та виважена регуляторна політика у галузі, стимулювання зростання обсягів будівництва та покращення стану об'єктів будівництва в Україні.

4.2. Конкурентоспроможність підприємства ТОВ «КІК» на вітчизняному будівельному ринку

Забезпечення підтримання високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних будівельних підприємств є досить складним завданням, котрий стимулює будівельні підприємства шукати можливості, засоби та ресурси, що бути конкурентоспроможним на локальному ринку. Існує значна кількість чинників, що обумовлюють конкурентні позиції у даній галузі: способи реалізації будівництва, розташування, ціна та якість будівельної продукції, після операційне обслуговування будівельних об'єктів та інші додаткові стимули купівлі будівельної продукції.

На сучасному етапі підприємство ТОВ «КІК» є достатньо молодим, проте амбітним та дієвим, адже з року в рік будуються нові об'єкти, стимулюється споживач для купівлі будівельної продукції різноманітнішими акціями, привабливими пропозиціями, кредитами, розстрочками, а також з іншої сторони – якісними будівельними об'єктами. Значні можливості для розвитку досліджуваного підприємства є наявність вільних ділянок для забудов та бажання створювати нові архітектурні рішення та формувати нові цікаві архітектурні проекти, які приваблюють споживача.

Основними конкурентами даного підприємства є підприємства ТОВ «Ідеалінвестбуд», ПрАТ «Галичбуд», ТОВ «Будівельник».

Кожен із підприємств має свої пріоритети діяльності та слабкі сторони, відповідно для визначення конкурентних позицій визначено основні чинники впливу на неї – зручність місцерозташування, висококваліфікований персонал, різноманітність об'єктів будівництва, раціональна маркетингова політика та стратегія, нове обладнання для будівництва будівельних об'єктів, міцна фінансова база, безкоштовні консультації, доступність ціни на об'єкти та якість будівництва. Порівняння конкурентоспроможності підприємства ТОВ «КІК» на локальному ринку представимо у таблиці 4.3.

Таблиця 4.3

Дослідження конкурентних позицій підприємства ТОВ «КІК» на локальному ринку

№ п/п	Показники	ТОВ «КІК»	ТОВ «Ідеалінвест буд»	ПрАТ «Галичбуд»	ТОВ «Будівельник»
1.	Зручність місця розташування	+		+	+
2.	Висококваліфікований персонал	+	+	+	+
3.	Різнманітність об'єктів будівництва	+			
4.	Раціональна маркетингова політка		+	+	+
5.	Нове обладнання для реалізації діяльності				
6.	Фінансова база		+		
7.	Безкоштовні консультації	+	+	+	
8.	Помірні ціни на об'єкти	+	+	+	+
9.	Якість будівельних об'єктів	+	+	+	+

Досліджуючи основних конкурентів підприємства ТОВ «КІК» необхідно відмітити конкурентні переваги а саме зручність місце розташування, достатньо кваліфікований персонал закладу, наявність різноманітних послуг, помірні ціни на об'єкти та наявність безкоштовних консультацій по об'єктах

будівництва, що приваблює клієнтів із обмеженим бюджетом, висока якість будівельної продукції. Поряд із цим до негативних моментів діяльності підприємства ТОВ «КІК» є відсутність інтенсивних методів просування власних об'єктів (не проводиться виважена збутова політика), застарілі обладнання для реалізації будівельних робіт, відсутність фінансової автономії та пряма залежність від клієнтів.

Узагальнюючи результати дослідження побудуємо узагальнюючу таблицю конкурентоспроможності Тернопільської комунальної міської лікарні №2, систематизуючи дані про даний заклад та основних конкурентів (таблиця 4.4).

Таблиця 4.4

Оцінка показників конкурентоспроможності

ТОВ «КІК» на локальному ринку

Основні показники	ТОВ «КІК»	ТОВ «Ідеалінвестбуд»	ПрАТ «Галичбуд»	ТОВ «Будівельник»
1. Ємність ринку	8	6	8	5
2. Кількість сегментів	7	5	6	6
3. Потенціал підприємства	5	8	7	7
4. Маркетинг	3	9	3	2
5. Можливості збуту	6	6	8	6
6. Отримуваний дохід	7	6	7	6
7. Можливості просування продукції	7	8	6	6
8. Витратність будівництва	4	3	5	5
9. Отримувані прибутки	3	8	2	2
10. Перспективи розвитку та відтворення	7	6	8	6
Всього:	57	65	60	51

* - 10-ти бальна оцінка параметрів конкурентоспроможності підприємства.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження необхідно відмітити досить сильну позицію конкурента досліджуваного підприємства – ТОВ «Ідеалінвестбуд», який набрав 60 балів. При цьому сильними конкурентними сторонами досліджуваного підприємства є:

- значна частка ринку, яка зростає;
- значні можливості збуту продукції за рахунок зростання обсягів закупівлі будівельних матеріалів;
- значний отримуваний дохід від реалізації;
- значні перспективи розвитку в короткотерміновому періоді.

Негативними рисами, як і більшості підприємств даної галузі є:

- відсутність повноцінної системи маркетингу, яка б дозволяла ефективно просувати будівельної продукцію;
- зростаюча витратність на збутові заходи;
- значна залежність закладу від зовнішніх фінансових ресурсів, а саме від приватного фінансування.

Завершуючи дослідження побудуємо матрицю конкурентоспроможності підприємства ТОВ «КІК» на локальному ринку (таблиця 4.5).

Таблиця 4.5

Матриця конкурентоспроможності закладу на ринку

<i>Синтезуючий фактор конкурентоспроможності</i>	<i>Базова оцінка</i>				<i>Ранг фактора</i>	<i>Інтегральна оцінка</i>			
	<i>1*</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>		<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Положення на ринку	4,2	3,5	4,2	3,1	0,15	0,63	0,525	0,63	0,465
Розміри будівництва	4,2	4	4,1	3,6	0,3	1,26	1,2	1,23	1,08
Потенціал розвитку	3,8	3,7	3,9	3,3	0,2	0,76	0,74	0,78	0,66
Методи товароруху	3,7	3,4	3,3	2,5	0,1	0,37	0,34	0,33	0,25
Можливості збуту	2,5	2,7	2,4	2,4	0,25	0,625	0,675	0,6	0,6
Сумарна оцінка	18,4	17,3	17,9	14,9	1	3,6	3,5	3,6	3,1

1-ТОВ «Ідеалінвестбуд», 2- ТОВ «КІК», 3- ПрАТ «Галичбуд», 4- ТОВ «Будівельник»

* - 5 – ти бальна система.

Узагальнюючи результати дослідження представлені в таблиці 4.5. необхідно відмітити, що за положенням на ринку, будівельною продукцією підприємство ТОВ «КІК» займає одне з лідируючих місць на локальному

ринку із рейтингом 17,3 бали, сильними сторонами закладу є положення на ринку, розміри будівництва та можливості розвитку підприємства.

За результатами дослідження конкурентоспроможності побудуємо багатокутник (радар) конкурентоспроможності суб'єктів ринку (рис.4.2).

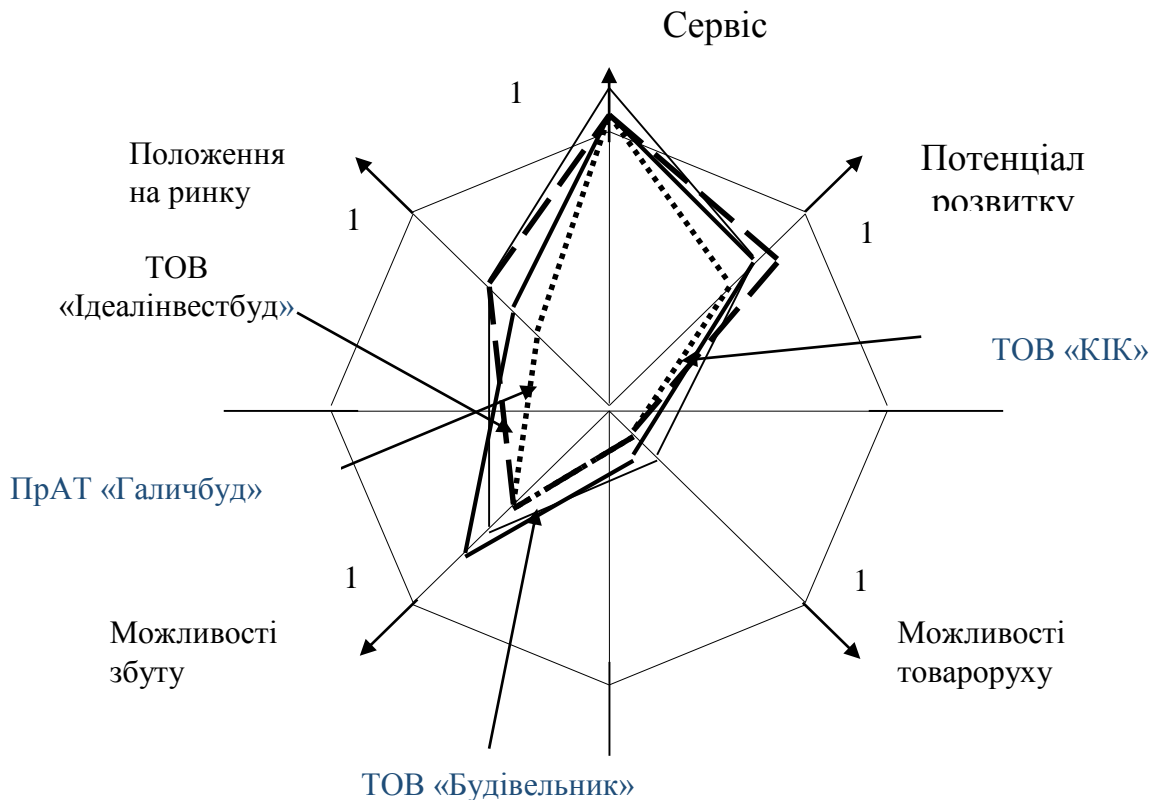


Рис.4.2. Радар конкурентоспроможності підприємств будівельної галузі

Узагальнюючи дані представлені на рисунку 4.2. слід відмітити, що лідерами будівельного ринку є підприємство ТОВ «Інвестбуд» (18,4 бали), ПрАТ «Галичбуд» (17,9 бали), ТОВ «КІК» (17,3 бали).

Проаналізувавши конкурентні позиції підприємства ТОВ «КІК» необхідно відмітити достатню конкурентоспроможність. В цілому позиціонуючи на локальному ринку підприємство повинно враховувати свої сильні сторони широкий асортимент об'єктів будівництва, позитивний імідж підприємства, зручне місце розташування, доступні ціни на продукцію, якість обслуговування споживачів.

При цьому, слід орієнтуватися на перспективний асортимент будівництва – котеджі нового планування, промислові об'єкти, ремонтні роботи, торгівельні центри, будівлі «під ключ» та ін.

Висновок до розділу 4

Узагальнюючи результати представлено в розділі 4 дослідження необхідно відмітити наступне:

1. Узагальнюючи дослідження галузі функціонування підприємства ТОВ «КІК» - вітчизняного будівельного ринку необхідно відзначити, що він має тенденцію до зростання обсягів виробництва будівельної продукції. Проте питома вага виробництва у будівельній галузі в загальній структурі ВВП країни знижується.

Однією і найбільш важливою причиною є зниження загального обсягу інвестування у будівництво, що знижує виробничі можливості будівельної галузі, адже інвестиції надходять для модернізації основного капіталу та забезпечення нових методів виробництва будівельної продукції. Тому основними акцентами покращення ситуації на будівельному ринку стане залучення інвестиційного ресурсу, державні гарантії та виважене регуляторна політика у галузі, стимулювання зростання обсягів будівництва та покращення стану об'єктів будівництва в Україні.

2. Проаналізувавши конкурентні позиції підприємства ТОВ «КІК» необхідно відмітити достатню конкурентоспроможність. В цілому позиціонує на локальному ринку підприємство повинно враховувати свої сильні сторони широкий асортимент об'єктів будівництва, позитивний імідж підприємства, зручне місце розташування, доступні ціни на продукцію, якість обслуговування споживачів. При цьому, слід орієнтуватися на перспективний асортимент будівництва – котеджі нового планування, промислові об'єкти, ремонтні роботи, торгівельні центри, будівлі «під ключ» та ін.

РОЗДІЛ 5
МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РІВНЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Прогнозування та оптимізація рівня дебіторської заборгованості підприємства

Зростання рівня дебіторської заборгованості підприємства є негативним явищем для підприємства ТОВ «КІК» і обумовлює формування зваженої політики управління рівнем дебіторської заборгованості. Розрахуємо потенційні можливості зростання рівня дебіторської заборгованості підприємства та оптимальний її рівень протягом досліджуваного періоду. Для оцінювання прогнозу зростання рівня дебіторської заборгованості використаємо метод екстраполяції, що дозволяє розрахувати прогнозні показники рівня (таблиця 5.1).

Таблиця 5.1

Рівень дебіторської заборгованості підприємства
 ТОВ «КІК» протягом 2014-2019 рр.

Порядковий номер року (t)	Розмір дебіторської заборгованості (y)	Ланцюговий абсолютний приріст, тис.грн. (Δy)
2014	1582,8	-
2015	314,3	-1268,5
2016	536,8	222,5
2017	4572,3	4035,5
2018	4936,2	363,9
Всього	11942,4	3353,4

Визначимо середнє зростання рівня дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК»:

$$\bar{\Delta}y = 3353,4 : 4 = 838,35 \text{ тис.грн.}$$

Отже, кожного року рівень дебіторської заборгованості зростатиме на 838,35 тис.грн., що обумовить приріст показника у перспективному періоді:

$$\bar{\Delta}y_5 = 4936,2 + 838,35 = 5774,55 \text{ тис.грн.}$$

$$\bar{\Delta}y_6 = 4936,2 + 838,35 + 838,35 = 6612,9 \text{ тис.грн.}$$

$$\bar{\Delta}y_7 = 4936,2 + 838,35 + 838,35 + 838,35 = 7451,25 \text{ тис.грн.}$$

Графік динаміки рівня дебіторської заборгованості представимо на рис.

5.1.

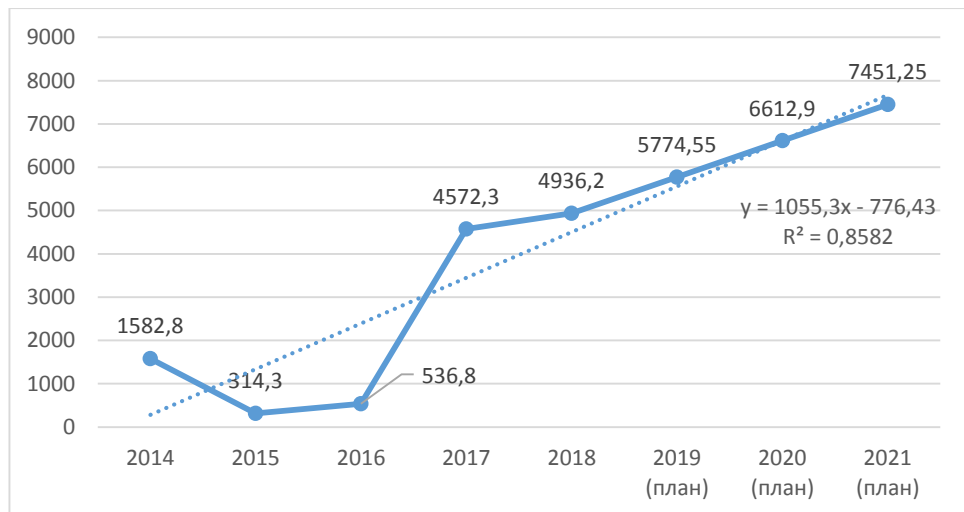


Рис.5.1. Динаміка зміни розміру дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК»

Зростання рівня дебіторської заборгованості обумовлено тенденціями які спостерігаються на підприємстві ТОВ «КІК», поряд із цим важливим є оптимізація рівня заборгованості в перспективному періоді, що можна визначити на підставі формули:

$$D(t_{opt}) = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}} \right) = D_{max} \left(1 - \sqrt{\frac{kk_1}{D_{max}(p_2/p_1 K_D)}} \right), \quad (5.1)$$

Перш за все визначимо коефіцієнт пропорційності (k):

$$k = \frac{4936,2 - 4572,3}{4572,3 - 536,8} = 0,0902$$

Фінансові надходження (навіть потенційні) від дебіторської заборгованості (p_2) визначимо на підставі валового прибутку та собівартості:

$$p_2 = \frac{7564,7 * 1246,1}{4936,2} = 1909,64 \text{ тис.грн.}$$

Визначимо коефіцієнт витрат, що залежить від розміру дебіторської заборгованості та коефіцієнту витрат, що залежить від кредитного періоду:

$$k_T = \frac{0,0902 + \sqrt{|0,0902^2 - 4 * 1 * 0,365|}}{2 * 1} = \frac{0,0902 + 1,452}{2} = 0,7711$$

$$k_{ДЗ\text{ТОВ.}} = 0,7711 - 0,0902 = 0,6809$$

Далі визначимо оптимальний період обороту дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК»:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{0,0902 * 4936,2 * \left(\frac{1909,64}{1246,1} * 0,6809\right)}{0,7711}} = 24,55 \text{ днів}$$

Визначаємо оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства:

$$D(t_{opt}) = 4936,2 * \left(1 - \sqrt{\frac{0,7711 * 0,0902}{4936,2 * \left(\frac{1909,64}{1246,1} * 0,6809\right)}}\right) = 4936,2 * 0,9963 = 4918,06 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, оптимальний рівень дебіторської є дещо нижчий ніж фактичний:

$$4936,2 \text{ тис.грн.} < 4918,06 \text{ тис.грн.}$$

Даний факт обумовлює необхідність коригувальних дій до зниження розміру дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «КІК» у перспективному періоді, основними серед яких повинні стати:

- проведення зваженої на реалії економічних відносин політики комерційного кредитування;
- формування мотиваційних чинників зниження рівня дебіторської заборгованості (знижки в разі дострокового погашення боргу, переваги в подальшій оплаті за об'єкти);
- реструктуризації рівня дебіторської заборгованості із використанням факторингових операцій.

5.2. Реструктуризація дебіторської заборгованості з використанням факторингових операцій

На підприємстві ТОВ «КІК» у звітному 2018 році мала місце дебіторська заборгованість у сумі 4936,2 тис.грн., при цьому протермінована дебіторська заборгованість у сумі 1150,6 тис.грн., що обумовлює необхідність активізації інструменту рефінансування – факторингових операцій. Найоптимальніший варіант реалізації факторингових операцій у комерційному банку ПАТ КБ «Приватбанк», що обумовлюється чинниками, як представлені в таблиці 3.1:

- найнижчою відсотковою ставкою комерційного інтересу банку за факторинговою ставкою;
- значним періодом, який враховується при визначенні обсягу рефінансування дебіторської заборгованості підприємства;
- відсутністю ліміту реалізації факторингових операцій;
- найнижчими комісійними відрахуваннями в процесі реалізації факторингової операції.

Визначимо комерційний ефект та витрати пов'язані із реалізацією факторингових операцій в поточному та перспективному періодах (таблиця 5.2).

Таблиця 5.2

Комерційний ефект та витрати пов'язані із реалізацією факторингових операцій на підприємстві ТОВ «КІК» в поточному та перспективному періодах

№	Показник	2018 (факт)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)
1.	Рівень дебіторської заборгованості, тис.грн.	4936,2	5774,55	6612,9	7451,25
2.	Оптимальний рівень дебіторської заборгованості, тис.грн.	4918,06	5358,78	6064,03	6668,87
3.	Перевідний коефіцієнт оптимального рівня (р.2 / р.1), коэф.	0,9963	0,928	0,917	0,895
4.	Залишок дебіторської заборгованості, що підлягає реструктуризації (р.1 – р.2), тис.грн.	18,14	415,77	548,87	782,38
5.	Відрахування відсотку по факторингових операціях (12%) (р.4 * 0,12), тис.грн.	2,18	49,89	65,86	93,89
6.	Витрати на проведення факторингової операції (0,5%) (р.4 * 0,05), тис.грн.	0,91	20,79	27,44	39,12
7.	Обсяг вивільнених коштів під час проведення факторингової операції (р. 4 – р.5 – р.6), тис.грн.	15,06	345,09	455,56	649,38
8.	Комерційний ефект факторингу (р.7 / р.1), %	0,31%	5,98%	6,89%	8,71%

Таким чином, реалізація факторингової операції стимулюватиме збільшення надходження фінансових ресурсів до підприємства за рахунок переуступки права вимоги зобов'язання банку.

Загальний обсяг вивільнення коштів (з урахуванням прогнозних показників) за рахунок проведення операції факторингу складатиме:

$$B_K = 15,06 + 345,09 + 455,56 + 649,38 = 1465,09 \text{ тис.грн.}$$

Відповідно в середньому вивільнятиметься 366,27 тис.грн. щорічно:

$$C_B = 1465,09 \text{ тис.грн.} : 4 = 366,27 \text{ тис.грн.}$$

При цьому, комерційний ефект від реалізації факторингових операцій становив 0,31% у 2018 році та зростатиме в перспективному періоді – 5,98% у 2019 році (прогноз), 6,89% у 2020 році (прогноз) та 8,71% у 2021 році (прогноз) (рис.5.2).

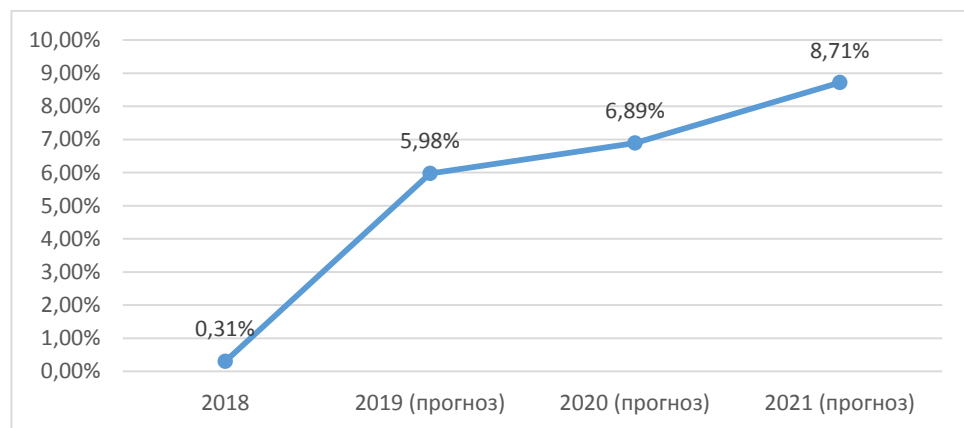


Рис.5.2. Комерційний ефект від проведення факторингових операцій на підприємстві ТОВ «КІК»

В цілому реалізація, факторингової операції банком ПАТ КБ «Приватбанк» дає наступні переваги для досліджуваного підприємства:

- отримання товарного кредиту на розмір простроченої (рівня перевищення) дебіторської заборгованості;
- ліквідація касових розривів та покращення ліквідності балансу за рахунок додаткового вивільнення коштів;

– вирішення поточних організаційних питань, економія на судових питаннях та витратах пов'язаних із організацією судового процесу.

5.3. Вплив заходів на фінансово-економічні показники діяльності підприємства

Оптимізація рівня дебіторської заборгованості та впровадження механізмів реструктуризації (рефінансування) рівня дебіторської заборгованості дають можливість значно покращити фінансові показники та фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «КІК» у перспективному періоді. Основний вплив дебіторської заборгованості на зростання рівня ділової активності, а й відповідно на приріст обсягів виробництва та реалізації продукції (планово на 7% щорічно) (таблиця 5.3).

Таблиця 5.3

Фактичні та планові фінансово-економічні показники діяльності підприємства ТОВ «КІК» за 2018-2021 (прогноз) рр.

Показник	2018 (факт)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)
1	2	3	4	5
Оптимальний рівень дебіторської заборгованості, тис.грн.	4918,1	5358,8	6064,0	6668,9
Обсяг вивільнених коштів під час проведення факторингової операції, тис.грн.	15,1	345,1	455,6	649,4
Реалізація продукції, тис.грн.	8808,2	10114,97	11734,22	13854,41
Зростання обсягів реалізації, тис.грн.	-	1306,8	1619,3	2120,2
Темп зростання обсягів реалізації продукції, %	-	14,8	16	18,1
Собівартість реалізації продукції з урахуванням витрат фінансово-господарської діяльності, тис.грн.	7564,7	8094,2	8660,8	9267,1
Чистий прибуток, тис.грн.	119,7	897,0	1949,6	3463,5
Приріст чистого прибутку, %	-	649,35	117,36	77,65
Вартість активів, тис.грн.	6531,6	7428,6	9378,2	12841,7

продовження таблиці 5.3

1	2	3	4	5
Рентабельність активів, %	1,83	12,07	20,79	26,97
Рентабельність реалізації, %	1,36	8,87	16,61	25
Оборотність дебіторської заборгованості, коеф.	1,791	1,888	1,935	2,077
Період обороту дебіторської заборгованості, дні.	203,80	193,37	188,63	175,69

В цілому ефективно проведена робота із реструктуризацією та оптимізацією рівня дебіторської заборгованості вплине на зростання фінансових результатів діяльності підприємства за рахунок пришвидшення її оборотності та вивільнення додаткових ресурсів. Здійснимо розрахунок планових показників реалізації продукції на досліджуваному підприємстві:

$$РП_{2019} = 8808,2 * 1,07 + 345,1 * 2 = 10114,97 \text{ тис.грн.}$$

$$РП_{2020} = 10114,97 * 1,07 + 455,6 * 2 = 11734,22 \text{ тис.грн.}$$

$$РП_{2021} = 11734,22 * 1,07 + 649,4 * 2 = 13854,41 \text{ тис.грн.}$$

Зниження темпів зростання дебіторської заборгованості та вивільнення коштів в результаті проведення операцій факторингу дадуть змогу нарощувати рівень реалізації продукції, планово-економічний відділ підприємства підрахував, що на кожну гривню вивільнених коштів підприємство отримує рівень реалізації вдвічі більший, даний факт нами був врахований при розрахунку реалізації продукції на перспективний період. Визначимо темпи зростання реалізації продукції:

$$\Delta РП_{2019} = 10114,97 / 8808,2 = 14,8\%$$

$$\Delta РП_{2020} = 11734,22 / 10114,97 = 16\%$$

$$\Delta РП_{2021} = 13854,41 / 11734,22 = 18,1\%$$

Далі визначимо собівартість реалізації продукції (планово зложимо рівень зростання на 7% щорічно):

$$СР_{2017} = 7564,7 * 1,07 = 8094,2 \text{ тис.грн.}$$

$$СР_{2018} = 8094,2 * 1,07 = 8660,8 \text{ тис.грн.}$$

$$СР_{2019} = 8660,8 * 1,07 = 9267,06 \text{ тис.грн.}$$

Відповідно через інтенсифікацію виробництва та реалізації продукції спостерігатиметься приріст показника собівартості (проте значно нижчими темпами ніж зростання обсягів реалізації продукції), відповідно даний факт позитивно впливатиме на величину чистого прибутку:

$$\text{ЧП}_{2019} = 10114,97 - 8094,2 - 1123,8 = 896,97 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЧП}_{2020} = 11734,22 - 8660,8 - 1123,8 = 1949,62 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЧП}_{2021} = 13854,41 - 9267,1 - 1123,8 = 3463,51 \text{ тис.грн.}$$

Динаміку зростання обсягів реалізації та чистого прибутку досліджуваного підприємства відобразимо на рис.5.3.

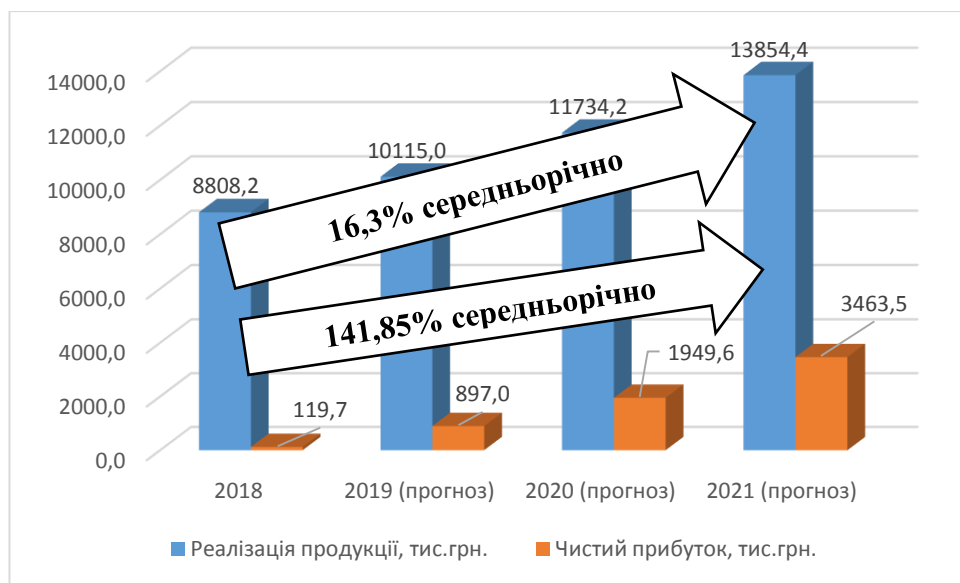


Рис.5.3. Динаміка зміни обсягів реалізації та чистого прибутку підприємства ТОВ «КІК» у перспективному періоді

За рахунок приросту чистого прибутку спостерігатиметься зростання ефективності використання активів (показник збільшуватиметься із 1,83% до рівня 26,97%) та ефективності продажу продукції (із значення 1,36% до рівня 25%) на підприємстві.

Поряд із цим збільшуватиметься оборотність дебіторської заборгованості із показника 1,79 пунктів до рівня 2,08 пунктів, що вплине на зниження періоду обороту дебіторської заборгованості підприємства, зокрема у базовому році значення показника становило 203,8 днів (фактичні дані) і знижується до показника 175,69 днів у перспективному періоді.

Висновки до розділу 5

Узагальнюючи результати проведеного в розділі 5 дослідження необхідно відмітити наступне:

1. Визначаючи прогностичний рівень дебіторської заборгованості необхідно відмітити приріст показника, що обумовлено тенденції зростання дебіторської заборгованості. Поряд із цим розрахований оптимальний показник є дещо нижчий фактичного та прогностичних показників дебіторської заборгованості, що обумовлює необхідність коригувальних дій, зокрема: проведення зваженої на реалії економічних відносин політики комерційного кредитування; формування мотиваційних чинників зниження рівня дебіторської заборгованості (знижки в разі дострокового погашення боргу, безкоштовна доставка продукції, переваги в подальшій оплаті за продукцію); реструктуризації рівня дебіторської заборгованості із використанням факторингових операцій.

2. Для зниження рівня дебіторської заборгованості до оптимального необхідним є реструктуризація заборгованості із використанням факторингових операцій, що дасть можливість не тільки вивільнити додатковий обсяг наявних ресурсів, але й ліквідувати касові розриви та покращити ліквідність балансу, а також вирішити поточні організаційні питання, зекономити на судових питаннях та витратах пов'язаних із організацією судового процесу тощо.

3. Оптимізація рівня дебіторської заборгованості та впровадження механізмів реструктуризації (рефінансування) дебіторської заборгованості дають можливість значно покращити фінансові показники та фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «КІК» у перспективному періоді. Результати представлених в розділі 5 розрахунків вказують на те що протягом прогностичного періоду спостерігатиметься приріст обсягів реалізації продукції (в середньому на 16,3%) та спостерігатиметься приріст прибутку (в середньому на 50,08%). Також збільшуватиметься оборотність дебіторської заборгованості із показника 1,79 пунктів до рівня 2,08 пунктів, що вплине на зниження періоду обороту дебіторської заборгованості підприємства, зокрема у базовому році значення показника становило 203,8 днів (фактичні дані) і знижується до показника 175,69 днів у перспективному періоді.

РОЗДІЛ 6

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

6.1. Охорона праці на підприємстві ТОВ «КІК»

Організація охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» здійснює службу охорони праці. Служба охорони праці даного підприємства опрацьовує ефективну цілісну систему управління охорони праці підприємства; сприяє удосконаленню діяльності кожного структурного підрозділу і кожної посадової особи; проводить оперативно-методичне керівництво роботою з охорони праці; розробляє разом зі структурними підрозділами підприємства комплексні заходи щодо досягнення нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища (підвищення існуючого рівня охорони праці, якщо встановлені норми досягнуті), а також розділ «Охорона праці» у колективному договорі; проводить для працівників вступний інструктаж з питань охорони праці [20, с.227].

Інженер з охорони праці підприємства ТОВ «КІК»:

–здійснює контроль за додержанням у підрозділах підприємства законодавчих та інших нормативних актів з охорони праці, за наданням робітникам встановлених пільг і компенсацій за умовами праці;

–вивчає умови праці на робочих місцях, готує і вносить пропозиції щодо розроблення і упровадження більш досконаlih конструкцій обгороджувальної техніки, запобіжних і блокувальних пристроїв, інших засобів захисту від впливу небезпечних і шкідливих виробничих факторів;

–разом з іншими підрозділами підприємства проводить роботу з атестації та сертифікації робочих місць і виробничого устаткування на відповідність вимогам охорони праці;

–бере участь у розробленні заходів щодо запобігання професійним захворюванням і нещасним випадкам на виробництві, поліпшення умов праці і доведення їх до вимог нормативних правових актів з охорони праці, а також

надає організаційну допомогу з виконання розроблених заходів;

– бере участь у розгляді питання про відшкодування роботодавцем шкоди заподіяної працівникам каліцтвом, професійним захворюванням або іншим пошкодженням здоров'я, пов'язаним з виконанням ними трудових обов'язків;

– проводить вступні інструктажі з охорони праці з усіма, хто приймається на роботу, приїздить у відрядження, учнями і студентами, які прибули на проходження виробничого навчання або практику;

– бере участь у складанні розділу «Охорона праці» колективного договору, у розслідуванні випадків виробничого травматизму, професійних і виробничо-обумовлених захворювань, вивчає їх причини, аналізує ефективність впроваджуваних заходів щодо їх запобігання;

– складає звітність з охорони праці за встановленими формами і у відповідні терміни.

Досліджуючи фінансування заходів охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» необхідно відмітити, що спрямовується 0,5% від загального фонду оплати праці на підприємстві (таблиця 6.1).

Таблиця 6.1

Фінансування заходів охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» за період 2015-2018 рр.

Фонд оплати праці на підприємстві, тис.грн.				Сума фінансування 0,5%, тис.грн.				Абсолютне відхилення, тис.грн			
2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
115,6	195,6	214,3	226,6	0,58	0,98	1,07	1,13	0,32	0,40	0,09	0,06

Досліджуючи обсяги фінансування заходів з охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» необхідно відмітити динаміку до зростання загального обсягу фінансування, зокрема якщо у попередньому періоді показник становив 0,58 тис. грн., то у звітному періоді складає 1,13 тис. грн., відповідний показник збільшення за останніх два роки становить 0,06 тис. грн.

Нормування та контроль шуму на підприємстві ТОВ «КІК»

здійснюється згідно Постанові №37 від 01.12.99р. ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку». Шум - це коливання звукової хвилі в звуковому діапазоні, що характеризується змінною частотою і амплітудою, непостійні в часі, які не несуть корисної інформації людині.

Шум також впливає безпосередньо на різні відділення головного мозку, змінюючи нормальні процеси вищої нервової діяльності працівників ТОВ «КІК». Цей вплив може негативно позначитися навіть раніше, ніж виникнуть проблеми із сприйняттям звуків органами слуху.

Характерним впливом шуму є скарги на підвищення втомлюваності, загальну слабкість, роздратування, апатію, послаблення пам'яті, пітливість та інші нездужання [40, с.114].

Практикою встановлено також вплив шуму на органи зору людини - зниження гостроти зору та зниження чутливості розрізнення кольорів. Страждає від шуму також вестибулярний апарат, порушуються функції шлунково-кишкового тракту, підвищується внутрішньочерепний тиск, порушуються процеси обміну в організмі та ін.

Шум, особливо непостійний (коливальний, переривчастий, імпульсний) погіршує здатність до виконання точних робочих операцій, утруднює сприйняття інформації. Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) відзначає, що найбільш чутливими до впливу шуму є такі операції, як збір інформації, складання і мислення. Несприятливий вплив шуму на працюючу людину призводить до зниження продуктивності праці, створюються передумови для виникнення нещасних випадків та аварій. Все це визначає велике економічне і оздоровче значення заходів по боротьбі з шумом.

Рівень шуму на робочому місці програмістів, бухгалтерів і операторів ТОВ «КІК» не повинен перевищувати 50дБ, а в залах обробки інформації на обчислювальних машинах - 65дБ.

Для зниження рівня шуму стіни і стеля офісного приміщення ТОВ «КІК» фанеровані звукопоглинальними матеріалами. Рівень вібрації в приміщенні

понижений шляхом встановлення устаткування на спеціальні віброізолятори. Вікна офісу метало-пластикові, які не пропускають шуму з вулиці.

Таблиця 6.2

Граничні рівні звуку, дБ, на робочих місцях
підприємства ТОВ «КІК»

Категорія напруженості праці	Категорія тяжкості праці			
	I. Легка	II. Середня	III. Важка	IV. Дуже важка
I. Мало напружений	80	80	75	75
II. Помірно напружений	70	70	65	65
III. Напружений	60	60	-	-
IV. Дуже напружений	50	50	-	-

Рівні шуму в приміщенні ТОВ «КІК» на робочих місцях не перевищують: 50 дБл для працівників, що виконують найбільш відповідальні функції; 65 дБл для працівників, що виконують відповідальні функції; 75 дБл в приміщеннях, де розміщується гучне устаткування (принтери, кондиціонери та ін.).

Для забезпечення нормованих рівнів шуму застосовуються шумопоглинаючі засоби (негорючі спеціальні перфоровані плити, панелі, мінеральна вата, підвісні стелі), дозволені органами санітарно-епідеміологічного нагляду[85, с.143].

Для підвищення ефективності діяльності з охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» слід здійснити наступні заходи:

1. Запорукою зниження рівня виробничого травматизму і поліпшення стану охорони праці є піднесення економіки, що в сучасних умовах господарювання може бути досягнуто лише шляхом децентралізації виробництва, запровадження на нерентабельних підприємствах посади найманого менеджера.

2. Поліпшення стану охорони праці на підприємствах може бути досягнуто шляхом переходу від окремих розрізнених заходів до системи планомірного цілеспрямованого управління цією діяльністю з чітким визначенням для кожного структурного підрозділу підприємства переліку та змісту завдань і функцій управління.

3. З метою виконання планових та інших завдань роботи з охорони праці на підприємствах необхідно створювати фонди охорони праці, відраховуючи для цього 0,5 % від обсягу реалізації продукції (послуг).

4. На підприємстві доцільно здійснювати систематичне інженерне забезпечення системи управління охороною праці шляхом приведення виробничого обладнання, технологічних процесів, будівель і споруд, санітарно-гігієнічного стану, санітарно-побутового забезпечення у відповідність до вимог нормативних актів з охорони праці із застосуванням сучасних методів інжинірингу і реінжинірингу[15, с.89].

5. Для інструктажу й навчання працівників з охорони праці варто застосовувати сучасні методи активного навчання, виховання у працівників психології і культури безпеки, що унеможлиблює будь-які небезпечні дії.

6. Системний підхід — запорука успіху підприємства як в бізнесі, так і в галузі охорони праці.

6.2. Реалізація заходів щодо створення і використання матеріальних резервів для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та їх наслідків

Створення матеріальних резервів здійснюється для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та їх наслідків.

Матеріальні резерви на підприємстві ТОВ «КІК» створюються[91, с.117]:

– ДСНС - оперативний матеріальний резерв для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій та надання термінової невідкладної допомоги постраждалому населенню;

– Мінагрополітики (через Держлісагентство), Мінекономрозвитку, Міненерговугіллям, МОЗ, Мінприроди (через Держводагентство), Мін'юстом (для установ виконання покарань та слідчих ізоляторів) - відомчий матеріальний резерв для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій у відповідній галузі економіки;

– обласними, міською, районними держадміністраціями та органами місцевого самоврядування - регіональний та місцевий матеріальні резерви для здійснення заходів, спрямованих на запобігання і ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та надання термінової допомоги постраждалому населенню;

– суб'єктами господарювання, у власності або користуванні яких є об'єкт (об'єкти) підвищеної небезпеки або потенційно небезпечний об'єкт (об'єкти) (далі - підприємства), - об'єктовий матеріальний резерв для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій та проведення невідкладних відновлювальних робіт.

Номенклатура та обсяги матеріальних резервів визначаються з урахуванням прогнозованих для конкретної території, галузі, об'єкта підприємства видів та рівня надзвичайних ситуацій, обсягів робіт з ліквідації їх наслідків, розмірів заподіяних збитків, обсягів забезпечення життєдіяльності постраждалого населення.

Створення, утримання та поповнення матеріальних резервів на підприємстві ТОВ «КІК» здійснюється [92, с.71]:

- оперативного - за рахунок коштів державного бюджету через ДСНС;
- відомчого - за рахунок коштів державного бюджету через відповідні центральні органи виконавчої влади;
- регіонального та місцевого - за рахунок коштів місцевих бюджетів;
- об'єктового - за рахунок власних коштів підприємств.

Створення, утримання та поповнення матеріальних резервів може здійснюватися також за рахунок добровільних пожертвувань фізичних і юридичних осіб, благодійних організацій та об'єднань громадян, інших не заборонених законодавством джерел.

Місця розміщення матеріальних резервів визначаються і затверджуються рішеннями відповідних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та керівників підприємств.

Матеріальні резерви на підприємстві ТОВ «КІК» розміщуються на

об'єктах, призначених або пристосованих для їх зберігання, за рішенням керівників відповідних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та підприємств з урахуванням оперативної доставки таких резервів до можливих зон надзвичайних ситуацій.

Створення та накопичення матеріальних резервів здійснюється відповідно до річних графіків, затверджених відповідними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та керівниками підприємств. Матеріальні резерви використовуються виключно для: здійснення запобіжних заходів у разі загрози виникнення надзвичайних ситуацій; ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій; проведення невідкладних відновлювальних робіт і заходів; надання постраждалому населенню необхідної допомоги для забезпечення його життєдіяльності; розгортання та утримання тимчасових пунктів проживання і харчування постраждалого населення; забезпечення пально-мастильними та іншими витратними матеріалами транспортних засобів підприємств та громадян, залучених для евакуації постраждалого населення із зони надзвичайної ситуації та можливого ураження.

Матеріальні резерви на підприємстві ТОВ «КІК» використовуються відповідно до рівня надзвичайної ситуації, зокрема [92, с.74]:

- оперативний - для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій на території держави за рішенням Голови ДСНС;
- відомчий - для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій на об'єктах відповідних галузей економіки;
- регіональний, місцевий та об'єктовий - для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій на відповідних територіях та об'єктах.

У разі недостатності матеріального резерву (регіонального, місцевого та об'єктового) чи його використання у повному обсязі залучається матеріальний резерв вищого рівня.

Залучення матеріальних резервів вищого рівня здійснюється за рішенням відповідних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та

керівників підприємства ТОВ «КІК».

Відпуск матеріальних цінностей з матеріальних резервів для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій здійснюється за рішенням відповідних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та керівників підприємств.

Відпуск матеріальних цінностей з матеріальних резервів (крім об'єктового), що підлягають освіженню (поновленню), здійснюється за рішенням зазначених керівників на конкурсних засадах. Кошти, отримані внаслідок реалізації матеріальних цінностей, спрямовуються на придбання і закладення до матеріальних резервів аналогічних матеріальних цінностей.

Відповідальність за створення та використання матеріальних резервів, здійснення контролю за їх наявністю несуть посадові особи органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та підприємств відповідно до закону.

6.3 Проведення оцінки стійкості роботи об'єкта торгівлі (суб'єкта господарювання) до впливу ударної хвилі ядерного вибуху

Для розробки заходів підвищення і забезпечення стійкості роботи об'єктів у надзвичайних ситуаціях на підприємстві ТОВ «КІК» необхідно оцінити стійкість об'єкта проти впливу уражаючих факторів.

Вихідними даними для проведення розрахунків стійкості об'єкта до ураження є: максимальні значення параметрів можливих уражаючих факторів і характеристики елементів об'єкта. параметри уражаючих факторів можна одержати у відділі або управлінні ЦЗ або визначити розрахунковим способом.

Руйнування житлових будинків, виробничих приміщень, тваринницьких комплексів, споруд різного виробничого призначення може бути у воєнний час від вибухової хвилі, в мирний час від аварій різного характеру, ураганів і землетрусів. Дія ударної хвилі на об'єкт характеризується складним комплексом навантажень: надмірним тиском, тиском відбивання, тиском швидкісного напору, тиском затікання, навантаженням від сейсмовибухових

хвиль. Все це буде залежати від виду і потужності вибуху, відстані до об'єкта, конструкції й розмірів елементів об'єкта, орієнтації відносно вибуху, розміщення будівель і споруд, рельєфу місцевості, характеру аварії, сили землетрусу чи бурі [92, с.119].

Враховувати їх разом для кожного об'єкта неможливо. Тому опір конструкцій дії ударної хвилі прийнято характеризувати надмірним тиском у фронті ударної хвилі (P_{ϕ}), який призводить до слабких, середніх і сильних руйнувань (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Ступінь руйнувань залежно від надмірного тиску ударної хвилі у фронті ударної хвилі, кПа [92, с.120]

Об'єкти руйнувань	Ступінь руйнувань			
	повний	сильний	середній	слабкий
Споруди з легким металевим і залізобетонним каркасом	60—100	40—60	20—40	10—20
Цегляні будівлі	35—45	25—35	15—25	8—15
Дерев'яні будівлі	20—30	15—20	8—12	6—8
Будівлі складів, цегляні		30—40	20—30	10—20
Дамби земляні, ширина 20—100 м	1000	1000	1000—700	700—150
Ремонтні майстерні	35	25—35	15—25	7—15
Водопровідні башти	50—100	30—50	20—30	8—20
Автомобілі вантажні й автоцистерни	55	35—55	25—35	20—25
Трактори	70	60—70	40—60	30—40
Комбайни	40	25—40	15—25	8—15
Трансформаторні і розподільні підстанції	60—100	40—60	30—40	10—30
Котельні	35—45	25—35	15—25	7—15
Кабельні повітряні лінії	70—80	30—70	10—30	8—10
Кабельні підземні лінії	1000	500—1000	300—500	200—300
Дизельні електростанції	35—45	25—35	15—25	10—15
Повітряні електростанції		100—60	60—40	40—20
Підземні мережі: водопровід, каналізація, газ	1500	1000—1500	600—1000	130—600
Підземні резервуари паливно-мастильних матеріалів (ПММ)	200	100—200	50—100	30—50
Необсипані резервуари з ПММ	80	30—80	15—30	8—15
Вбудовані сховища, розраховані на 100 тис. кПа	250-300	200—250	150—200	100—150
Підвальні приміщення	60—80	40—60	80—40	25—30
Протирадіаційні укриття	120-150	50—120	30—50	25—30

Осередки ураження при землетрусах за характером руйнувань будівель і споруд можна порівняти з осередками ядерного ураження. Тому оцінку можливих руйнувань при землетрусах можна проводити аналогічно оцінці руйнувань при ядерному вибуху. Як критерій необхідно брати не максимальний надмірний тиск у фронті ударної хвилі, а максимальну силу землетрусу в балах за шкалою Ріхтера (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Ступінь руйнувань залежно від сили землетрусу
за шкалою Ріхтера [92, с.121]

Характеристика будівель і споруд	Руйнування, бали			
	слабке	середнє	сильне	повне
Будови з легким металевим каркасом і без каркасної конструкції	VI—VII	VII—VIII	VIII—IX	IX—XII
Промислові будівлі з металевим каркасом і суцільним крихким заповненням стін, покрівлі	VI—VII	VII—VIII	VIII—IX	IX—X
Будівлі зі збірного залізобетону	VI—VII	VII—VIII	-	VIII—XI
Цегляні без каркасні виробничо-допоміжні одно-і багатоповерхові будівлі з перекриттям (покриттям) із залізобетонних збірних елементів	VI—VII	VII—VIII	VIII—IX	IX—XI
Те саме, з перекриттям (покриттям) із дерев'яних елементів одно- і багатоповерхові	VI	VI—VII	VII—VIII	більше VIII
Цегляні малоповерхові будівлі (один два поверхи)	VI	VI—VII	VII—VIII	VIII—IX
Складські цегляні будівлі	V—VI	VI—VIII	VIII—IX	IX—X

Вихідними даними для оцінки фізичної стійкості є конструктивні особливості елементів, їх форма, габарити (довжина, ширина, діаметр та ін.), характеристики міцності та ін. Послідовність проведення оцінки:

- визначення максимального надмірного тиску ударної хвилі, DP_{ϕ} , сейсмічної хвилі чи сили бурі, яка очікується на об'єкті;
- виділення основних елементів на об'єкті (склади, майстерні, цехи та ін.)* від яких залежатиме функціонування об'єкта і виробництво продукції;
- оцінка стійкості кожного елемента об'єкта;
- визначення межі стійкості об'єкта проти впливу ударної, сейсмічної хвилі, урагану за мінімальною стійкістю його основних елементів;

— порівняння розрахованої межі стійкості об'єкта $\Delta P_{\phi \text{ lim}}$, з очікуваним максимальним надмірним тиском ударної хвилі $\Delta P_{\phi \text{ max}}$, сейсмічної хвилі чи сили бурі. Якщо $\Delta P_{\phi \text{ lim}} > \Delta P_{\phi \text{ max}}$, то об'єкт стійкий, якщо ж $\Delta P_{\phi \text{ lim}} < \Delta P_{\phi \text{ max}}$, то об'єкт нестійкий проти ударної хвилі і аналогічно до сейсмічної хвилі і бурі;

— визначення ступеня можливих руйнувань за таблицею результатів оцінки для елементів об'єкта при можливому і максимальному значенні надмірного тиску $\Delta P_{\phi \text{ max}}$, тиску сейсмічної хвилі чи сили бурі й можливі при цьому втрати (відсотки).

На основі результатів оцінки стійкості об'єкта роблять висновки і пропозиції за кожним елементом і об'єктом в цілому: межа стійкості об'єкта, найбільш вразливі його елементи, характер і ступінь руйнувань при максимальному надмірному тиску, сильному землетрусі й урагані, можливі збитки; межа доцільного, підвищення стійкості найбільш вразливих елементів об'єкта і пропозиції (заходи) для підвищення межі стійкості об'єкта.

Висновки до розділу 6

Отже, узагальнюючи результати дослідження представлені в розділі 6 необхідно відмітити наступне:

1. Організація охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» здійснює служба охорони праці. Служба охорони праці даного підприємства опрацьовує ефективну цілісну систему управління охорони праці підприємства; сприяє удосконаленню діяльності кожного структурного підрозділу і кожної посадової особи; проводить оперативно-методичне керівництво роботою з охорони праці; розробляє разом зі структурними підрозділами підприємства комплексні заходи щодо досягнення нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища (підвищення існуючого рівня охорони праці, якщо встановлені норми досягнуті), а також розділ «Охорона праці» у колективному договорі; проводить для працівників вступний інструктаж з питань охорони праці.

2. Дослідивши обсяги фінансування заходів з охорони праці на підприємстві ТОВ «КІК» необхідно відмітити динаміку до зниження загального обсягу фінансування, зокрема якщо у попередньому періоді показник становив 15,99 тис. грн., то у звітному періоді складає 18,51 тис. грн., відповідний показник збільшення за останніх два роки становить 2,53 тис. грн.

3. Економічний механізм управління охороною праці на підприємстві ТОВ «КІК» повинен передбачати систему заохочень для тих працівників, які сумлінно дотримуються вимог охорони праці, не допускають порушень правил та норм особистої та колективної безпеки, беруть активну творчу участь у здійсненні заходів щодо підвищення рівня охорони праці на підприємстві.

4. Створення матеріальних резервів на підприємстві ТОВ «КІК» здійснюється для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та їх наслідків. Створення, утримання та поповнення матеріальних резервів здійснюється: оперативного - за рахунок коштів державного бюджету через ДСНС; відомчого - за рахунок коштів державного бюджету через відповідні центральні органи виконавчої влади; регіонального та місцевого - за рахунок коштів місцевих бюджетів; об'єктового - за рахунок власних коштів підприємств.

Створення, утримання та поповнення матеріальних резервів може здійснюватися також за рахунок добровільних пожертвувань фізичних і юридичних осіб, благодійних організацій та об'єднань громадян, інших не заборонених законодавством джерел.

5. Для розробки заходів підвищення і забезпечення стійкості роботи об'єктів на підприємстві ТОВ «КІК» у надзвичайних ситуаціях необхідно оцінити стійкість об'єкта проти впливу вражаючих факторів. Вихідними даними для проведення розрахунків стійкості об'єкта до ураження є: максимальні значення параметрів можливих вражаючих факторів і характеристики елементів об'єкта. Параметри вражаючих факторів можна одержати у відділі або управлінні ЦЗ або визначити розрахунковим способом.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У дипломній роботі представлено теоретичне узагальнення та науково-практичне відображення системи управління дебіторської заборгованості підприємства. За результатами наукового дослідження зроблено наступні висновки:

1. Дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємству, котра виникає в ході реалізації нормального операційного циклу, уособлюється підприємством як оборотний актив, котрий отримує матеріальну форму розрахунку після погашення боргу перед підприємством.

2. На стан, структуру та динаміку обсягу дебіторської заборгованості підприємства впливає значна кількість чинників, зокрема до них необхідно віднести: специфіку та різновид продукції; загальна місткість ринку та ступінь конкуренції на ньому; фінансові показники та фінансовий стан ринку; різноманітні підходи в аспекті стимулювання попиту та подальшої реалізації продукції підприємства; політика кредитування підприємства.

3. Основна мета управління дебіторською заборгованістю підприємства є оптимізації її розміру, структури та можливості своєчасної її погашення. Об'єктом управління виступає дебіторська заборгованість, тобто неоплачений на даний момент продукція чи послуги, що набувають форму тимчасово вилучених із обігу грошових засобів підприємства. Суб'єктом управління виступає безпосередньо підприємство, а саме управлінців у сфері фінансів (фінансовий директор, економіст, фінансовий менеджер тощо), а також потенційним суб'єктом управління може бути аутсорсингова компанія, котра на себе бере зобов'язання управління дебіторською заборгованістю.

4. Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства складається із правил, процедур та різноманітних умов, для досягнення запланованого результату – мінімізації розміру дебіторської заборгованості. В роботі запропоновано схему управління даною заборгованістю, котра складається із комплексу взаємопов'язаних блоків, що відчувають вплив

внутрішніх та зовнішніх чинників та створюють певну цілісність у системі управління. Представлена у роботі схема складається із десяти взаємопов'язаних блоків, що відображають необхідні заходи та дії у взаємозалежності та взаємозв'язку, реалізація яких сприятиме результативній реалізації управлінських рішень у певних сферах діяльності підприємства.

5. Дослідивши результати фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ «КІК» та досліджуючи показники його фінансового стану слід відзначити їх зростання, а саме приріст обсягів виробництва та реалізації продукції, зростання розміру активів та власного капіталу, приріст середньорічного розміру заробітної плати, при цьому спостерігається зростання загального обсягу дебіторської заборгованості, що негативно впливає на фінансові ресурси і обумовлює зниження оборотності коштів. За рахунок зазначеного спостерігається зростання, за рахунок пришвидшення оборотності, - показників ліквідності та за рахунок зростання власного капіталу - фінансової стійкості даного підприємства. Оцінивши показники фінансового стану необхідно відмітити загальне зниження виробничого потенціалу підприємства ТОВ «КІК» оскільки має місце збільшення зношеності основних засобів та зниження показників придатності основних засобів та коефіцієнту реальної вартості ОЗ. Негативним моментом також є приріст собівартості реалізації продукції та зростання обсягу операційних витрат діяльності.

6. Здійснивши аналіз стану та динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «КІК», необхідно відмітити її зростання, що є негативним проявом в фінансово-господарській діяльності даного підприємств. При цьому дебіторська заборгованість в більшості переорієнтовується на короткострокову, що є позитивним аспектом в діяльності підприємства і свідчить про проведення ряду заходів по її управлінні.

7. Зростає питома вага дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства, зокрема у 2014 році питома вага становила 85,37%, у 2016 році – 41,15%, у 2017 році – 64,84% і у 2018 році – 75,57%. Зростання даного показника є негативним і свідчить про більші темпи приросту дебіторської заборгованості ніж загальних активів підприємства.

8. За період 2014-2018 рр. спостерігається приріст обсягу дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «КІК». Найбільшу питому вагу в структурі становить утворена дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, показник значний та складає більше 60%. В структурі даного виду заборгованості необхідно відзначити утворення дебіторської заборгованості за результатами розрахунків із бюджетом і також іншої дебіторської заборгованості, частка якої найменша. Проаналізувавши показники ефективності управління дебіторською заборгованістю слід відзначити зниження її оборотності на досліджуваному підприємстві, наявність значного обсягу простроченої заборгованості, що зростає, збільшення періоду інкасації та зростання рівня середньої величини даної заборгованості у співвідношенні до виручки від реалізації продукції підприємства ТОВ «КІК».

Для забезпечення підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ТОВ «КІК» нами пропонується реалізувати ряд взаємопов'язаних заходів, зокрема:

По-перше, необхідно в системі удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «КІК» акцентувати увагу на посиленні функції оперативного контролю за розміром дебіторської заборгованості. Важливо більше уваги приділити на досліджуваному підприємстві функції оперативного контролю і акцентувати увагу на наступних завданнях, котрі дана функція ставить - удосконалення інформаційного забезпечення; вдосконалення аналітичної бази; планування, регулювання, координацію контролю; визначення та розробку альтернативних варіант прийняття управлінських рішень. Зазначене дасть можливість постійно контролювати стан та динаміку дебіторської заборгованості, більш раціонально та виваженіше підходити до використання наявних фінансових ресурсів, формувати економічну безпеку досліджуваного підприємства у перспективному періоді.

По-друге, необхідно оптимізувати кредитну політику даного підприємства, тобто надання таких умов кредитування, котрі б стимулювали

попит на об'єкти будівництва та забезпечили максимізацію прибутку в аспекті перевищення додаткових доходів на витратами. Послідовність формування політики кредитування на підприємстві ТОВ «КІК» доцільно систематизувати і реалізовувати за наступними етапами – розробка стандартів кредитування; визначення періоду кредитування; встановлення вартості кредитування; визначення порядку збору платежів та встановлення системи штрафів за прострочення платежів та не погашення їх вчасно; контроль та моніторинг погашення заборгованості дебіторів.

По-третє, періодично необхідно визначати оптимальний розмір дебіторської заборгованості та не допускати вище встановленого рівня. Для цього необхідно використовувати методики оптимізації дебіторської заборгованості запропоновані вітчизняними науковцями О.І. Лучковим і Я.І. Костецьким. Дані їх дослідження визначили, що у точці де перетинаються криві витрат втрачених можливостей та вимушених витрат відбуватиметься мінімізація загальних витрат та оптимізація розміру кредитування для досліджуваного підприємства ТОВ «КІК», відповідно в реалізації політики управління дебіторською заборгованістю слід орієнтуватися на вище визначені умови. В разі, якщо підприємство буде надавати більший обсяг кредитів ніж зазначений мінімум, то додаткові грошові потоки від нових споживачів (клієнтів) не в повній мірі покриватимуть вимушені витрати від інвестування в дебіторську заборгованість. Під час реструктуризації дебіторської заборгованості має відбуватися врегулювання політики кредитування підприємством ТОВ «КІК» для встановлення оптимальної залежності.

По-четверте, використовувати механізми рефінансування із орієнтуванням на реалізацію операцій факторингу. Зазначене дасть ряд переваг підприємству ТОВ «КІК», зокрема спостерігатиметься підвищення рівня гарантії стягнення дебіторської заборгованості; зниження кредитних ризиків; збільшення рівня ліквідності та платоспроможності; можливість отримання короткострокового кредиту.

В нашому випадку найбільш оптимальним є укладення договору

факторингу із комерційним банком ПАТ КБ «Приватбанк», котрий має найкращі умов, зокрема дванадцять відсотків комісії по факторингових операціях, відсутність обмежень у розміру факторингової операції, різноманітні умови співпраці в аспекті погашення заборгованості.

Представлені в економічному обґрунтуванні розрахунки дають можливість стверджувати, що управління дебіторською заборгованістю орієнтоване на оптимізацію її рівня та використання механізмів рефінансування за рахунок операції факторингу дасть можливість значно підвищити показники фінансово-господарської діяльності та фінансового стану досліджуваного підприємства ТОВ «КІК». Результати аналізу засвідчують, що планово спостерігатиметься приріст обсягів збуту об'єктів будівництва на 16,3%, приріст розміру чистого прибутку на 50,08%, зростатиме оборотність дебіторської заборгованості із 1,79 пунктів до значення показника 2,08 пункти, зазначене впливатиме на зниження періоду обороту дебіторської заборгованості із фактичного у 2018 році показника 203,8 днів до значення 175,69 днів у 2021 році (прогнозованому періоді). Відповідно запропоновані заходи можуть бути впровадженні у діяльність підприємства ТОВ «КІК» для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеева Є.І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю. *Фінансовий менеджмент*. 2016. № 6. С 22-33.
2. Арефьева Е. Научись управлять дебиторской задолженностью. *Финансовый директор*. 2014. №5. С. 73 - 77.
3. Афонін О. Національна книга: стан, причини, наслідки, перспектив. Друкарство. 2016. № 3-4 . С. 28-31.
4. Бабаєв В.Ю., Гальченко І.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Теорія та практика державного управління*. 2017 . № 2 . С. 203-209.
5. Багрова І.В., Макеева Н.С. Визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. *Економічний вісник*. НГУ. 2015. № 4. С. 30 – 40.
6. Барнич Ю.О., Глотова Г.І. Позиції вітчизняної світлотехнічної на ринку машинобудівної продукції України (за матеріалами маркетингових досліджень кафедри ОВПК ВПІ НТУУ «КПІ»). *Вісн. Кн. палати*. 2017. №9. С.8-13.
7. Белялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9 (51). С.30-36.
8. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2015. №12. С. 24 – 36.
9. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Вид-во КНЕУ, 2005. 592 с.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К.:Эльга, 2004. 655 с.
11. Большой экономический словарь [ред. А. М. Азрилияна]. 2-е изд. доп. и перераб. К. : Институт новой экономики, 1997. - 864 с.
12. Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 9. С. 19–25.
13. Бугай В. З., Головка Н. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2017. №

1. С. 60-63.

14. Бучик Т.А. Роль факторинга в управленні оборотним капиталом. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2016. № 1. С. 178 - 186.

15. Васильчук М.В., Вінокурова Л.Е., Тесленко М.Я. Основи охорони праці. К.: Просвіта, 2007. 204 с.

16. Випуск продукції в Україні: дані Державної служби статистики України : експрес-випуск, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення - 4.12.2019 р.)

17. Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. *Схід: аналітично-інформаційний журнал. Серія «Економіка»*. 2018. № 5(112). С.17 - 20.

18. Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. №6. 2017. С.136-139.

19. Волович О.Б. Класифікація факторів впливу на заборгованість підприємства. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/4943/1/63.pdf>. (дата звернення - 4.12.2019 р.)

20. Гандзюк М. П., Желібо Є. П., Халімовський М. О. Основи охорони праці: Підручник. 2-е вид. За ред. М. П. Гандзюка. К.: Каравела, 2004. 408 с.

21. Глотова Г.І., Добровольський О.О. Організація і економіка книговидання: навч. посіб. К.: Університет «Україна», 2006. 101 с.

22. Гогіташвілі Г.Г., Лапін В.М. Основи охорони праці: Навч. посіб. 4-те вид., випр. і доп. К: Знання. 2008. 302 с.

23. Голоф С.Ф., Єфіменко В.І. Фінансовий та управлінський облік. / С.Ф. Голоф, К.: ТзОВ «Автоінтерсервіс», 2006. 544 с.

24. Голубінка Ю.М. Управління дебіторською заборгованістю. Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. 422 с.

25. Гоцуляк С.М. Методи управління дебіторською заборгованістю. *Вісник соціально - економічних досліджень: зб. наук, праць*. Вип. 18. Одеса, ОДЕУ. 2016. С.69-74.

26. Грет Г.П. Розвиток ринку будівництва в Україні. Вісн. Львів. ун-ту. Сер. книгозн., бібліот. та інф. технол. 2017. Вип. 7. С. 105-116.
27. Гриценко В.В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу. *Банківська справа*. 2017. №1. С. 60-76.
28. Дані Державного комітету статистики України. URL: www.businessukraine.net/goskomstat
29. Дзеніс О.О., Дрейслер С.Й. Факторингові операції як засіб збільшення підприємством обсягів виробництва та реалізації продукції / О.О. Дзеніс, // *Комунальное хозяйство городов Научно-технический сборник*. 2017. № 62. С. 231-236.
30. Добровольська О.В. Сучасна система організації контролю а дебіторською заборгованістю підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2016. №5. С. 5 – 11.
31. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2016. Вип. 3. С. 54 – 57.
32. Жидецький В.Ц. Основи охорони праці : Підручник. Львів: Афіша, 2004. 320 с.
33. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
34. Заров К.Г. Управление дебиторской задолженностью: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличения закупаемой партии товаров. *Финансовый менеджмент*. 2018. №3. С. 3–19.
35. Іваненко С.С. Факторинг як джерело фінансування малого та середнього бізнесу. *Економіка*. 2017. №18 С. 59-61.
36. Ісаєва О. Будівельний ринок України : стан розвитку та напрями державного регулювання. *Вісник КНТЕУ*. 2018. №4. – С. 46 – 53.
37. Ісаєва О. Розвиток будівельного ринку в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 2. С. 145-154.

38. Камінська Н.П., Гришина Л.О. Механізм управління дебіторською заборгованістю. URL: <http://www.ev.nuos.edu.ua/en/content/> (дата звернення - 4.12.2019 р.)

39. Карп'як Я.С., Ріжко Л.І. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства. *Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв.* 2017. №647. С. 70-74.

40. Катренко Л.А. Охорона праці: навчальний посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. 496 с.

41. Кількість та динаміка об'єктів будівництва станом на 01.01.2019 р. URL: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=99067&cat_id=99055 (дата звернення - 4.12.2019 р.)

42. Клименко О. М. Управління дебіторською заборгованістю. *Економіка: проблеми теорії і практики* : зб. наук. праць. Випуск 183. Дніпропетровськ : ДНУ, 2015. С. 697-700.

43. Ключ Ю.І. Удосконалення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля.* 2017. № 8 (162). С. 160-164.

44. Коваленко Д. І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України. *Інвестиції: Практика та досвід.* 2017. № 16. С. 65–69.

45. Коваленко Л.О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: [навч. посібник]. Чернігів, 2001. 456 с

46. Коноплицкий В.А., Филина А. И. Экономический словарь. Толково – терминологический. К. : КНТ, 2007. 624 с.

47. Коренева И.Н. Управление дебиторской задолженностью на предприятиях российской федерации : автореф. дис. на соискание учен. степени доктора эконом. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». 2017. 24 с.

48. Костирко Л.А. Формування кредитної політики підприємств в ринкових умовах. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво.* 2018. №23 (II). С. 35–43.

- 49.Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз : навч. посібник. К. : ЦУЛ, 2008. 392 с.
50. Криклій О. А., Маслак Н.Г. Управління кредитним ризиком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». 2008. 86 с.
51. Куликов В. Г., Рыбалкина З. М. Анализ факторов, влияющих на уровень управляемости организаций. *Региональная экономика и управление*: электр. науч. журн., 2017. №3 (11). URL: <http://region.mcsnp.ru>. (дата звернення - 4.12.2019 р.)
- 52.Лівощко Т.В., Бебех К.В. Дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємства URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_143.pdf (дата звернення - 4.12.2019 р.)
- 53.Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 22-27.
54. Маглаперідзе А. С., Храпкіна В. В. Оперативне управління фінансами підприємства - фінансова база інноваційного розвитку. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2018. №7. С.48-52.
55. Матинина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2018. № 12. С 34-42.
- 56.Момот Т.В. Фінансовий менеджмент. К.: ЦУЛ,2011. 712 с.
- 57.Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. №721. 2017. С. 173 – 178.
- 58.Мохонько Г. А., Шендерівська Л. П. Тенденції розвитку ринку будівельної галузі в Україні. *Вісник КНЕУ*. 2017. №1. С.9 – 15.
- 59.Мочерний С.В. та ін. Економічна енциклопедія. У 3-ох т. Т. 1. К. : Вид. Центр «Академія», 2000. 864 с.
- 60.Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Науковий вісник «Львівської політехніки»*. 2015. №1. С. 136-140.
61. Новікова Н. М. Структурно - логічна модель управління дебіторською

заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. №1 (43). С 75 - 82.

62. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств: дис ... канд. екон. наук: 08.00.04. К.:, 2015. 164 с.

63. Носач Л.Л. Прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей у системі фінансових звітів підприємств. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1(2). С. 150-157.

64. Офіційний веб-сайт Асоціації українських банків URL: <http://www.aub.com.ua> (дата звернення - 4.12.2019 р.)

65. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення - 4.12.2019 р.)

66. Офіційна інформація по підприємству ТОВ «КІК» URL: <https://vatra.ua/> (дата звернення - 4.12.2019 р.)

67. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів №304 від 30.11.2000, №363 від 23.05.2003, №731 від 22.11.2004, №1213 від 19.12.2006 URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO10.aspx>. (дата звернення - 4.12.2019 р.)

68. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» (Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів N 363 від 23.05.2003) URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO13.aspx>. (дата звернення - 4.12.2019 р.)

69. Рибалко О.М., Сичова М.Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. №1 (9). С.164-169.

70. Рудик О. Р. Антикризове управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в економіці України: Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 Львівський національний університет ім. І.Франка. –Львів, 2018. 177 с.

71. Свінарьова Г.Б., Побережець О.В., Чебан Н.В. Система контролю

дебіторської заборгованості на торгівельному підприємстві. *Економіка : реалії часу*. 2016. №4. С. 94 – 98.

72. Семенов Г.А., Бугай А.В., Єропутова О.О. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: монографія. Клас, приват, ун-т. - Запоріжжя: КПУ, 2009. - 363 с.

73. Скорба О. А. Управління дебіторською заборгованістю та альтернативні методи її рефінансування. *Економіка: проблеми теорії та практики*: зб. наук, праць. Вип. 204, Т. І. Дніпропетровськ, ДНУ, 2017. С 196-202.

74. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю. *Контроль*. 2017. №1. С.37–48.

75. Стецько М.І. Про стан будівельної галузі в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. Вип. 21.14. С.361-366.

76. Сурнина Е.С. Меры по управлению дебиторской задолженностью. *Экономика и управление*. 2011. Вып. 1(26). С. 18-19.

77. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Житомирський інженерно-технологічний ін-т. Житомир, 2011. 242 с.

78. Таратуга Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. *Сталий розвиток економіки*. 2011. №4. С. 220-228.

79. Телін С.В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання. *Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : збірник наукових праць: у 3-х т. / ПДТУ. Маріуполь, 2011. Т. 3. С. 102-107.

80. Топоркова О. В., Євлаш Т. О. Управління дебіторською заборгованістю як один з інструментів фінансової політики підприємства. *Економічна стратегія і перспектива розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук, праць. Вип. 1(7). Харків, ХДУХТ, 2016. С 84 - 89.

81. Федоров О.Г. Безпека життєдіяльності та цивільний захист населення. *Безпека життєдіяльності*. 2014. № 9. С. 10-11.

82. Федорченко О.Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні

дебіторською заборгованістю на підприємстві. *Економічний простір* 2017. № 13. С. 237-243.

83. Фінансовий менеджмент: навч. посібник: / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. К.: ЦУЛ, 2002. 469 с.

84. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. К.: ЦУЛ, 2002. 496 с.

85. Халімовський М.О., Зацарний В.В., Ткачук К.Н. Основи охорони праці: Підручник. За ред. К.Н. Ткачука та М.О. Халімовського. К.: Основа, 2003. 472 с.

86. Харакоз Л. В., Вдовіна А. С. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія: Економіка. 2016. № 1. С 53-57.

87. Черненко Л. В. Стан дебіторської заборгованості підприємства та організація системи управління нею. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно - технічного університету. 2017. Вип. 16. Т3. С. 505-507.

88. Шевченко В.В. Факторинг: нові можливості фінансування. *Економічний вісник національного гірничого університету*. 2017. № 3. С. 64-72.

89. Шевченко Н.М., Кравченко Г.В. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економічний простір*. 2016. № 23/3 С. 242-251.

90. Шестопалов В.Г. Ефективне управління дебіторською заборгованістю в аспекті успішної діяльності суб'єктів господарювання. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. Серія: Економічні науки. 2015. №4 С. 431 – 442.

91. Щедрій Я. І., Нечай В. Я. Безпека життєдіяльності : навч. посібник. Л. : Магнолія 2006, 2007. 499 с.

92. Яким Р.С. Безпека життєдіяльності людини: навч. посібник. Львів: Видавництво „Бескид Біт”, 2017. 304 с.

93. Якімова А.М. Політика комерційного кредитування й управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Економіка: проблеми теорії і практики : збірник наук. праць*. Випуск 197. Дніпропетровськ : ДНУ, 2016. С. 131-140.

ДОДАТКИ