

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР ЗАОЧНОЇ ТА ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
д-р екон. наук, професор
_____ Володимир СИБІРЦЕВ
«___» _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
на тему:
**«Управління дебіторською та кредиторською
заборгованістю підприємства»**

Виконала: здобувачка вищої освіти 2 курсу, групи ФС-23мз ОПІ «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

_____ **Ганна ГОРОХ**

«___» грудня 2024 р.

Керівник роботи: доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

_____ **Володимир СИБІРЦЕВ**

«___» грудня 2024 р.

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності ЦНТУ

_____ **Тетяна РЯБОВОЛИК**

м. Кропивницький

Завідувачу кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Володимиру СИБІРЦЕВУ

здобувачки вищої освіти економічного
факультету групи ФС-23мз

(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа, страхування та фондовий
ринок»)

Горох Ганни Вікторівни

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим
(магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Управління дебіторською та
кредиторською заборгованістю підприємства».

« 30 » червня 2024 р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

(підпис) д-р екон. наук, професор **Володимир СИБІРЦЕВ**

« 30 » червня 2024 р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

(підпис) д-р екон. наук, професор **Володимир СИБІРЦЕВ**

« 30 » червня 2024 р.

Центральноукраїнський національний технічний університет
Факультет економічний _____
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування _____
Ступінь вищої освіти магістр _____
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» _____
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» _____
Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування» _____

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри
Володимир СИБІРЦЕВ

« 02 » вересня 2024 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧКИ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Горох Ганни Вікторівни

(прізвище ім'я по батькові повністю)

1. Тема роботи «Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства»

(назва)

2. Керівник роботи Сибірцев В.В., д-р екон. наук, професор
(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту 10.12.2024

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи

Метою кваліфікаційної роботи є розробка теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю СК «Нива». Дослідження спрямовані на підвищення достовірності, оперативності та аналітичності обліку та аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості, можуть впроваджуватися в практику роботи підприємств. Застосування на практиці запропонованих рекомендацій дозволить забезпечити адекватне відображення в обліку операцій з дебіторської та кредиторської заборгованості сучасним умовам господарювання, своєчасне одержання та аналіз необхідної інформації керівництвом.

Для досягнення поставленої мети кваліфікаційної роботи передбачено вирішення наступних завдань: дослідження теоретичних основ управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства; оцінка фінансового стану підприємства; аналіз ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; обґрунтування оптимальних розмірів та визначення шляхів оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1			
2			
3			

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження	жовтень 2024 р.	
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи	жовтень 2024 р.	
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків	листопад 2024 р. листопад 2024 р. листопад 2024 р. грудень 2024 р.	
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику	грудень 2024 р.	
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	грудень 2024 р.	
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність	грудень 2024 р.	
7.	Відгук керівника	грудень 2024 р.	
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновок-виписка, опубліковані статті).	грудень 2024 р.	
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту	грудень 2024 р.	
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри.	грудень 2024 р.	
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК	грудень 2024 р.	
12.	Захист роботи	грудень 2024 р.	

Дата видачі завдання:

« 02 » вересня 2024 року

(підпис керівника)

Сибірцев В.В.
(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

« 02 » вересня 2024 року

(підпис здобувача)

Горох Г.В.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Горох Г.В. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Рукопис.

Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2024.

У роботі досліджено теоретичні підходи до визначення сутності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Види та її класифікація. Досліджено методи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Здійснено фінансовий аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Виконана оцінка фінансового стану СК «Нива». Проведено аналіз ефективності управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства.

Визначено шляхи удосконалення та вплив дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Обґрунтування оптимальних розмірів та шляхи оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, фінансовий стан.

ABSTRACT

Gorokh G.V. Management of receivables and payables of the enterprise. Manuscript.

Qualification work on the second (master's) level of higher education in the OPP "Finance, banking and insurance," specialty 072 "Finance, banking, insurance and the stock market." Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, 2024.

The theoretical approaches to determining the essence of management of receivables and payables of the enterprise are investigated in the work. Types and its classification. Methods of management of receivables and payables of the enterprise are investigated.

The financial analysis of receivables and payables of the enterprise is carried out. The financial condition of Niva IC was assessed. The analysis of efficiency of management of receivables and payables of the enterprise is carried out.

The ways of improvement and influence of receivables and payables of the enterprise are defined. Justification of optimal sizes and ways to optimize receivables and payables of the enterprise.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, financial position.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність дебіторської та кредиторської заборгованості...	7
1.2. Види та класифікація дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.....	14
1.3. Методи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.....	22
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ СК «НИВА».....	30
2.1. Організаційно – господарська характеристика СК «Нива».....	30
2.2. Оцінка фінансового стану підприємства.....	33
2.3. Аналіз ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.....	38
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
3.1. Вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства.....	44
3.2. Обґрунтування оптимальних розмірів дебіторської заборгованості підприємства	56
3.3. Шляхи оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості СК «Нива».....	63
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75
ДОДАТКИ.....	81

ВСТУП

Значущість аналізу дебіторської й кредиторської заборгованості визначається, з однієї сторони тим, що недостатня увага до цього питання може привести цілком благополучне підприємство до банкрутства, з іншого боку – реструктуризацію заборгованості доцільно розглядати як метод фінансового оздоровлення підприємства. Саме тому, належний аналіз та контроль за станом дебіторської і кредиторської заборгованості сприятимуть ефективному управлінню їх розмірами, строками утворення на підприємстві та посиленню якості контролю за своєчасним здійсненням розрахунків між підприємствами, що підтверджує актуальність обраної теми.

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

Багато вчених звертали увагу на дебіторську заборгованість. Зокрема, проблемні аспекти сутності цього поняття у своїх працях розглядають М. Д. Білик, Є. В. Дубровська. Управлінням дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання цікавились фахівці-економісти В. П. Савчук і Т. Мамонт. Науковці О. Г. Лищенко та О. Ніколаєнко висловлюють свої думки

щодо аналізу дебіторської заборгованості підприємства. Питання обліку і аналізу розрахунків, зобов'язань та заборгованості розглядали у своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Ф. Ф. Бутинець, О. М. Головащенко, М. Ю. Медведєв, М. С. Пушкар, Ю. Д. Чацкіс, В. О. Шевчук, а також Зві Боді, Дж. Ван Хорн, Р. К. Мертон, Д. Стоун, та інші

Показники діяльності аграрних підприємств засвідчують, що враховуючи кризові процеси в галузі АПК, не вдалося досягти стійкого зростання сільськогосподарського виробництва. Одним з найбільш суттєвих факторів гальмування розвитку аграрного сектора економіки є недостатнє фінансове забезпечення агропідприємств через нестачу власних оборотних коштів, нерівномірність грошових надходжень від реалізації продукції, недостатнього внутрішнього платоспроможного попиту, високий рівень боргових зобов'язань, обмеженість зовнішніх джерел фінансування тощо.

Метою написання роботи є – обґрунтування сутності дебіторської та кредиторської заборгованості на рівні сільськогосподарського підприємства, аналіз методів управління, динаміки складу та структури дебіторської і кредиторської заборгованості та обґрунтування оптимальних розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості на досліджуваному підприємстві.

Для реалізації поставленої мети були сформовані наступні завдання:

- вивчення економічної сутності дебіторської та кредиторської заборгованості;
- аналіз методичних підходів управління дебіторської та кредиторської заборгованості;
- дослідження класифікаційних підходів дебіторської та кредиторської заборгованості
- здійснення організаційно-господарської характеристики підприємства;
- визначення ефективності управління дебіторської та кредиторської заборгованості СК «Нива»;
- запропонувати оптимальний розмір заборгованості підприємства.

Об'єктом дослідження виступає дебіторська та кредиторська

заборгованість, що утворилася внаслідок господарської діяльності СК «Нива» її аналіз та пошук шляхів оптимізації.

Предметом роботи є теоретичні та практичні засади управління дебіторської та кредиторської заборгованості сільськогосподарського підприємства.

Методичні підходи, що застосовувалися під час написання роботи є комплексний, монографічний, системний розрахунково-аналітичний, статистичний, диференційований, а також законодавчі та нормативно-правові акти України.

Інформаційною базою дослідження є навчальні посібники; наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі управління та оцінювання фінансового стану підприємства; матеріали спеціалізованої, періодичної літератури; інтернет-джерела а також річна фінансова звітність СК «Нива» за 2021-2023 роки.

Апробація результатів дослідження за темою кваліфікаційної роботи здійснена шляхом публікації основних положень та наукових результатів кваліфікаційної роботи, які обговорювалися і отримали позитивні відгуки на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери» (28 листопада 2024 р. м. Кропивницький).

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 60 найменувань, 4 рисунків, 17 таблиць, додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи – 80 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність дебіторської та кредиторської заборгованості

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні й ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості приводить до зміни фінансового становища підприємства. На підставі цього необхідно проводити моніторинг і аналіз стану розрахунків. Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків із покупцями, підрядчиками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо.

«Виникнення обох видів заборгованості зумовлене не збіганням моменту відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати і платежів з моментом їх оплати. Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до перерозподілу оборотних коштів» [1].

В наукових літературних джерелах із бухгалтерського обліку поняття дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання узагальнені і розглянуті недостатньо. «Між цими двома видами заборгованості є багато спільного, а також і відмінного. Спільним є те, що обидва види заборгованості ґрунтуються на розриві в часі між товарною угодою та її оплатою і використовують основну функцію грошей як засіб платежу. Відмінність між ними впливає з особливостей функціонування цих видів заборгованості» [2].

Сутністю дебіторської заборгованості є «дебітор» (від латинського *debitum* – борг, обов'язок). «Згідно з П(С)БО 10 «дебіторська заборгованість», дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували

підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів» [2].



Рис. 1.1. Підходи до трактування поняття «дебіторська заборгованість» різними авторами

Джерело: [4; 5; 6; 7]

Дебіторська заборгованість має суттєве значення в діяльності підприємства. За своїм змістом дебіторська заборгованість є інструментом кредитування дебітора за отримані ним товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Низка авторів підкреслюють, що «однозначного визначення дебіторської заборгованості в дослідженнях учених немає, і пропонують підходи до трактування цього поняття» [4].

Дослідження літературних джерел дає змогу уточнити підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість» (рис. 1.1).

Інформація, що подана на рисунку 1.1, свідчить, що під дебіторською

заборгованістю розуміють неспроможність виконати свої зобов'язання, суму зобов'язань, що підлягають погашенню, вкладення в оборотні активи, права на повернення боргу, оцінюють як показник фінансового стану підприємства.

Сьогодні немає єдиного підходу до визначення понять «дебіторська» та «кредиторська» заборгованість, тому для підвищення якості управління цими видами заборгованості є доцільним розглянути позиції науковців щодо їх трактування (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Трактування поняття «дебіторської заборгованості»

№	Джерело	Тлумачення поняття «дебіторська заборгованість»
1	Матицина Н.О. [6]	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку.
2	Гуля В.О. [8]	Один із найважливіших складників кредитної діяльності підприємства, один з елементів для розрахунку показників її результативності.
3	Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. [15]	Одна з форм кредитування підприємством своїх клієнтів (покупців, замовників), що призводить до нестачі грошових коштів, уповільнення оборотності активів та знижує загальну економічну активність суб'єкта господарювання
4	Шип В.Ю. [13]	Сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу.
5	Гуцаленко Л. В. [16]	Актив, який не завжди слід пов'язувати з доходом, оскільки дохід вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень, тому якщо не очікується погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом;
6	Мордань Є.Ю., Соломаха А.О. [9]	Юридичне право підприємства отримати грошові кошти, матеріальні та інші ресурси, що не оплачені контрагентами за поставку продукції, товарів, робіт, послуг на певну дату, має документарне підтвердження та може бути достовірно визначена його сума для відображення в балансі підприємства.
7	Онищенко В. [10]	Борг, який нам мають повернути.
8	Білик М.Д. [14]	Матеріальні ресурси, які не оплачені контрагентами, або кошти, які вилучені у підприємства;
9	Чернухіна В.О. [11]	Це вимога (право) на отримання фінансових та майнових ресурсів, які підлягають поверненню в майбутньому від юридичних та фізичних осіб, що заборгували підприємству в результаті минулих подій та на основі укладених договорів.
10	Гнатенко Є.П. Волошина В.В. [12]	Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати завдання не тільки зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською.

Джерело: [складено автором]

Отже, дебіторська заборгованість – це сума коштів, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит.

З метою всебічного розвитку та безперебійного функціонування всіх сфер економіки необхідно, щоб підприємці, приймаючи рішення, отримували правдиву, неупереджену та достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, в першу чергу про стан дебіторської заборгованості. Сутність дебіторської заборгованості була предметом дослідження багатьох вчених, погляди яких зібрані у науковій праці Шевченка Б.О. Кожен з авторів дає своє визначення поняттю дебіторської заборгованості [7].

Дебіторська заборгованість – це тимчасове заморожування оборотних активів у господарській діяльності підприємства, що стає причиною фінансових ускладнень.

«Дуже важливо дослідити стан та розмір дебіторської заборгованості. При цьому визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість, у загальній сумі заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно його початку» [1].

В ринкових умовах господарювання можливість залучення підприємствами додаткових джерел фінансування на окремих стадіях життєдіяльності є основою їх безперебійного функціонування. Однак для ефективного та цілеспрямованого їх використання важливим є розуміння сутності кредиторської заборгованості.

Тобто за напрямками боргових зобов'язань (суб'єктами) заборгованість по розрахунках між підприємствами (що впливають із виконання (невиконання) зобов'язань) поділяють на дебіторську і кредиторську.

Тому важливим є також уточнення і поняття кредиторської заборгованості (табл. 1.2).

Отже, кредиторська заборгованість – це позичені підприємством в інших юридичних і фізичних осіб грошові кошти, оцінені в гривнях, щодо яких у підприємства існують зобов'язання погашення у певний строк.

Таблиця 1.2

Трактування поняття «кредиторської заборгованості»

№	Джерело	Тлумачення поняття «кредиторської заборгованості»
1	Матюха В.І., Мисака Г.В. [17]	Кредиторська заборгованість – це можливість підприємства тимчасово використовувати запозичені ресурси, але з іншого боку також зменшує показники платоспроможності і ліквідності.
2	Томчук О.Ф. [18]	Кредиторська заборгованість є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства.
3	Чорненька О.Б. [19]	Результат правовідносин суб'єкта господарювання, який є наслідком вчинення певної дії одного суб'єкта до іншого суб'єкта господарювання, фізичної особи, держави, позабюджетного фонду щодо передачі ТМЦ, грошових коштів чи інших активів, надання послуг, виконання робіт, або дії законодавчо-нормативних документів (виникнення заборгованості з податків чи інших обов'язкових платежів перед бюджетом та позабюджетними цільовими фондами) та надає кредитору право вимоги
4	Хохлов М.П. та Корнієнко О.С. [20]	Позичені підприємством в інших юридичних і фізичних осіб грошові кошти, оцінені в гривнях, щодо яких у підприємства існують зобов'язання погашення у певний строк
5	Майборода О.Є. Косарева І.П. Корабейнікова І.О. [21]	Правові відносини між сторонами, які мають документальне підтвердження щодо тимчасового залучення підприємством у власне користування грошових коштів, які не належать підприємству, або це різновид комерційного кредиту, форма розрахунку за товари і послуги, які придбаються
6	Чабанова Н.В. та Василенко Ю.А. [22]	це особлива частина майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між організацією і її кредиторами. Організація володіє і користується кредиторською заборгованістю, але вона зобов'язана повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї. Дана частина майна – це борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника
7	Партин Г.О. та Загородній А.Г. [22]	Це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк
8	Борисов А.Б. [22]	це грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені
9	Дублей В.В. [26]	Це правовідносини між сторонами, які мають документальне підтвердження та за яких одна сторона зобов'язується вчинити певну дію або утриматися від такої на користь іншого суб'єкта, а інший суб'єкт має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.
10	Ткаченко Н.М. [22]	Це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі.

«Основні моменти, що зумовлюють необхідність одночасного, синхронного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств [27; 28]:

1) у підприємств багато постачальників і багато покупців, як наслідок, дебіторська заборгованість займає провідне місце у складі оборотних активів, а кредиторська є практично основним джерелом позикового капіталу, тому їхнє співвідношення визначає ліквідність підприємства на певну дату й можливу платоспроможність;

2) єдиним джерелом коштів для погашення кредиторської заборгованості є надходження коштів від продажу (інкасації боргів покупців), у зв'язку із цим головне завдання управління заборгованостями полягає у встановленні таких договірних відносин із покупцями та постачальниками, за яких строки й розміри платежів підприємства залежать від надходження коштів від покупців (дебіторів);

3) швидкість руху обох видів заборгованості та їхнє співвідношення визначають величину вільних коштів, необхідних для господарської діяльності підприємств».

Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості є об'єктивним процесом. Її наявність, розміри і склад неоднозначно впливають на результати господарської діяльності підприємства, оскільки мають як позитивні, так і негативні риси (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Переваги та недоліки формування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств

Напрями впливу	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
Позитивний вплив на діяльність підприємства	– стимулювання збільшення обсягів продажу ; – встановлення стабільних і тривалих зв'язків із покупцями; – формування конкуренто-проміжного асортименту товарів;	– додаткове фінансування оборотних коштів і нарощування економічного потенціалу; – здобуття додаткового прибутку; – зниження витрат на залучення капіталу; зниження

	– прискорення реалізації запасів і відповідне зниження витрат з їх утримання та ін.	ризиків втрат від інфляції та ін.
Негативний вплив на діяльність підприємства	– вилучення коштів з обороту; – виникнення витрат на управління дебіторською заборгованістю; – виникнення ризику неповернення, втрат від інфляції і зниження прибутку та ін.	– додаткове фінансування оборотних коштів і нарощування економічного потенціалу; – здобуття додаткового прибутку; – зниження витрат на залучення капіталу; – зниження ризику втрат від інфляції та ін.

Джерело: [28; 29; 30; 31]

З метою підтримки стабільного фінансового стану та розвитку підприємства необхідним є постійне порівняння показників дебіторської та кредиторської заборгованості. Перевищення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості негативно впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською є ознакою раннього банкрутства підприємства, що виникає в результаті недоотримання грошових коштів, прибутку та призводить до накопичення величезної суми боргу. У випадку перевищення кредиторської заборгованості та при стрімкому збільшенні її величини перед підприємством рано чи пізно постане проблема неплатоспроможності.

Отже, таким чином, ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю агропромислових підприємств промислових підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів з урахуванням аспектів його стратегічного розвитку та конкретних тактичних цілей є цілісним процесом, що передбачає модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом підприємства загалом, а також методів оцінки ефективності його функціонування, адекватних умовам трансформаційної ринкової економіки України.

Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства важливим

є розроблення ефективних механізмів управління ними, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості.

Тому саме ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями належить до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства.

1.2. Види та класифікація дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства

В сучасній економіці поширеним явищем є формування значних обсягів дебіторської заборгованості суб'єктами господарювання. До її виникнення призводить несвоєчасність оплати по розрахунках з реалізації товарів, робіт і послуг. Дебіторська заборгованість негативно впливає на фінансову платоспроможність підприємства, знижує ліквідність його активів та вилучає грошові кошти з обороту, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Тому ефективна організація розрахунків підприємства з покупцями і замовниками є необхідною, щоб збільшити оборотність активів підприємства та підвищити його платоспроможність.

«Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом» [3].

Нижче наведена класифікація дебіторської заборгованості (рис. 1.2).

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

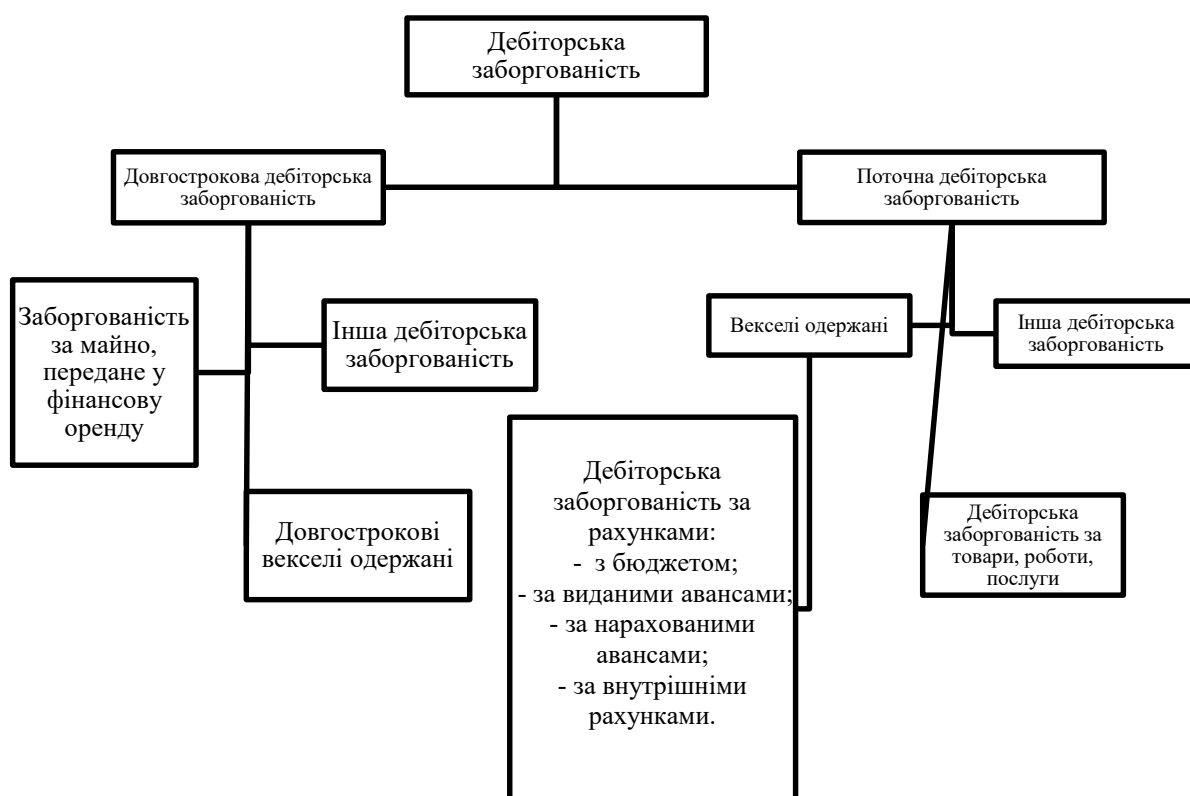


Рис. 1.2. Види дебіторської заборгованості згідно П(С)БО 10 та Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій

Джерело: [3]

Під датою балансу мається на увазі виключно та дата балансу, який складається підприємством щомісяця.

«Відповідно до П(с)БО 10, дебіторська заборгованість, залежно від платоспроможності дебіторів, поділяється на безнадійну та сумнівну» [3].

Безнадійна дебіторська заборгованість — поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності.

Сумнівний борг — це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує непевність в її погашенні боржником.

Однак, доцільно виділяти ще один вид дебіторської заборгованості — дійсну. Шип В.Ю. визначає «дебіторську заборгованість як таку, що буде погашена дебіторами відповідно до умов договорів і стосовно якої немає будь-

яких сумнівів у її погашенні» [13].

Також, доцільним є поділ дебіторської заборгованості за ступенем дотримання фінансової дисципліни на допустиму та невинуватену, яка 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» [13].

Можна виділити ще два особливі види дебіторської заборгованості:

- відстрочені податкові активи – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах і виникає у випадку, коли обліковий прибуток менший за податковий прибуток. Відстрочені податкові активи відображаються у рядку 060 Балансу у складі довгострокової дебіторської заборгованості.

- витрати майбутніх періодів – витрати, здійснені у звітному періоді, але які будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати у майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів та витрат. Такі витрати тимчасово відображаються в окремому розділі Балансу. До витрат майбутніх періодів відносяться витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса;

Варто зазначити, що підприємство, виходячи із власних потреб та специфіки діяльності може самостійно обирати ту чи іншу ознаку класифікації.

Розуміння сутності дебіторської заборгованості сприяє ефективному контролю за її розмірами і термінами погашення на підприємстві, а також за своєчасним здійсненням розрахунків з дебіторами.

Для організації обліку та аналізу розрахунків з дебіторами важливе місце

посідає класифікація дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість відображається в обліку за різними класифікаційними ознаками відповідно до чинних нормативно-правових актів. «Обов'язковим є поділ дебіторської заборгованості, який зафіксований чинними П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та Планом рахунків бухгалтерського обліку» [3].

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

Дебіторську заборгованість доцільно класифікувати за певними ознаками, адже це важливо для отримання обґрунтованих висновків після проведеного фінансового аналізу.

Залежно від терміну погашення дебіторську заборгованість у балансі поділяють на довгострокову і короткострокову. Короткострокова – коли надходження платежів очікується в термін до 12 місяців з моменту виникнення боргу та довгострокова – виконання зобов'язань займе більше року. Думка фахівців про розподіл дебіторської заборгованості на довгострокову та короткострокову не є однозначною. З точки зору одних цей поділ є важливим інструментом фінансового аналізу, з точки зору інших – є умовним і не має великого значення.

Також дебіторську заборгованість доцільно класифікувати за реальним терміном погашення на термінову (не порушує своїх зобов'язань, так як крайній термін їх виконання не настав), прострочену (дебітор порушує взяті на себе зобов'язання) і відстрочену, що в обліку знаходить відображення на відповідних аналітичних рахунках.

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

Також класифікуємо дебіторську заборгованість за формою погашення:

монетарна та немонетарна та за контрагентами (заборгованість вітчизняних дебіторів та заборгованість іноземних дебіторів).

Викладені погляди і окремі прийоми класифікації дебіторської заборгованості можна представити у вигляді табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Класифікація дебіторської заборгованості

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

Джерело: [4; 5; 6; 7]

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

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

П(С)БО 11 «Зобов'язання» визначає методологічні засади формування та обліку інформації про кредиторську заборгованість, а також вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності, загальну класифікацію зобов'язань, що є характерною для багатьох сільськогосподарських підприємств. Однак для управління кредиторською заборгованістю найбільш доцільно виділити такі види заборгованості за розрахунками.

Найпоширенішою ознакою класифікації боргів підприємства є термін погашення, що є також важливо для управління заборгованістю. За цим

критерієм кредиторську заборгованість перед постачальниками та підрядниками класифікують наступним чином:

- з терміном погашення до трьох місяців;
- з терміном погашення від трьох до шести місяців;
- з терміном погашення більше шести місяців

Важливим моментом в обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є класифікація такої кредиторської заборгованості. У науковій літературі наводять притаманні різні класифікаційні ознаки поточної кредиторської заборгованості.

Однак для управління кредиторською заборгованістю найбільш доцільно виділити такі види заборгованості за розрахунками (рис. 1.3).

Відповідно до законодавства кредиторська заборгованість є зобов'язанням.

П(С)БО 11 класифікує зобов'язання наступним чином: довгострокові; поточні; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів.

До довгострокових зобов'язань належать: довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові забезпечення.

«Поточні зобов'язання включають: короткострокові кредити банків; поточну кредиторську заборгованість (за довгостроковими зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків); короткострокові векселі видані; поточні забезпечення; інші поточні зобов'язання. Вказана вище класифікація є універсальною для будь-якого підприємства» [3].

Бланк І.А. пропонує таку класифікацію кредиторської заборгованості:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, термін оплати за якими не настав;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, котрі

вчасно не оплачені – кредиторська заборгованість за виданими векселями;

- кредиторська заборгованість за отриманими авансами;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом і позабюджетними платежами;
- кредиторська заборгованість з оплати праці.

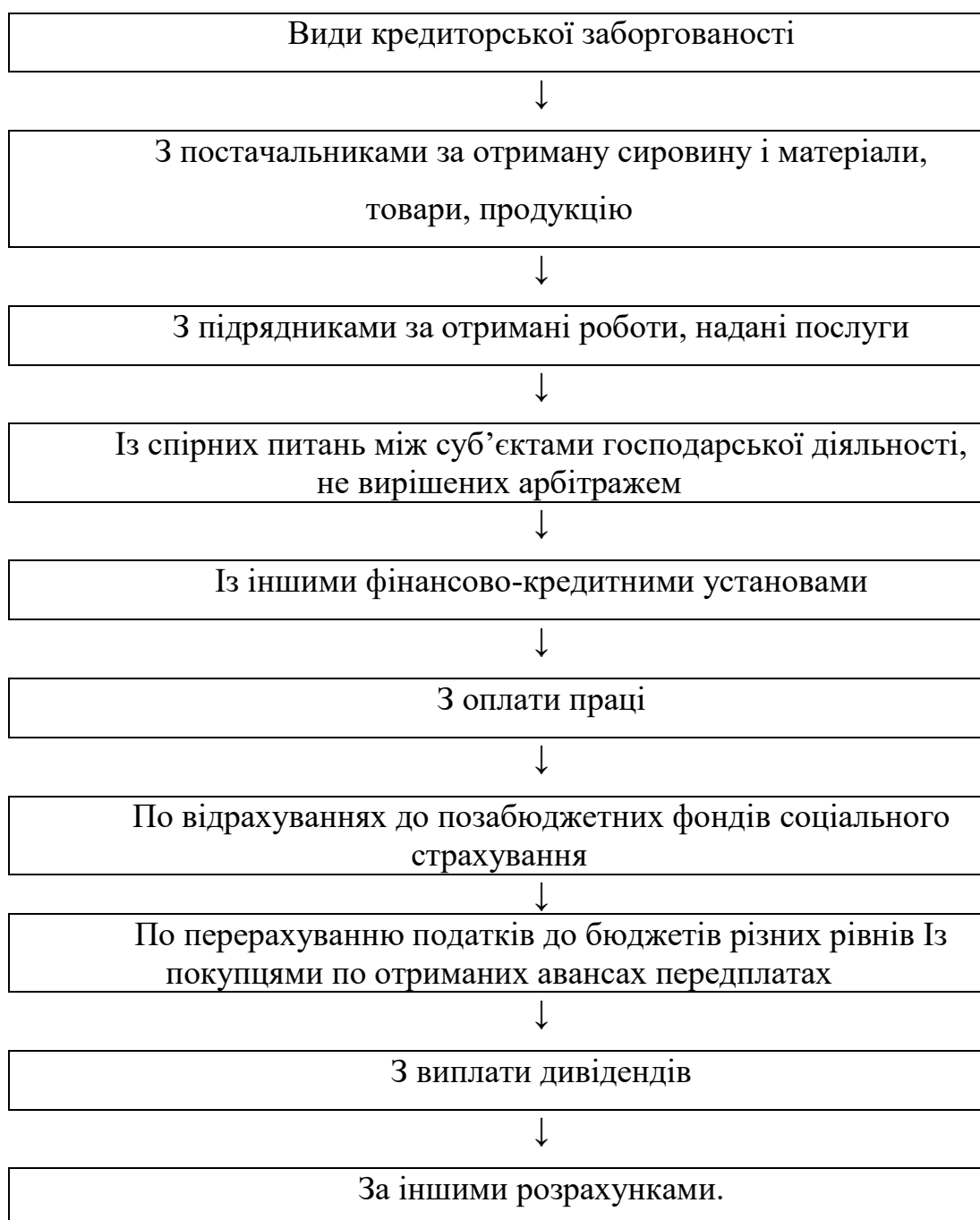


Рис. 1.3. Види кредиторської заборгованості

Джерело: [29]

Бутинець Ф.Ф. поділяє «кредиторську заборгованість на такі види :

- 1) за складністю: прості, складні;
- 2) за визначеністю у часі: обмежені у часі, безстрокові;
- 3) за забезпеченістю виконання зобов'язань: забезпечені, незабезпечені;
- 4) залежно від підстави виникнення зобов'язання: договірні, позадоговірні;
- 5) за способом погашення: монетарні, немонетарні;
- 6) за часом виникнення: теперішні, майбутні;
- 7) за терміном погашення: довгострокові, короткострокові;
- 8) за можливістю оцінки: фактичні, оціночні, умовні» [18].

Підприємство має право вибору будь-якого варіанту класифікації кредиторської заборгованості виходячи із особливостей та напрямків своєї діяльності, однак з метою формування достовірних облікових даних доцільним є використання класифікації, зазначеної у П(с)БО 11 «Зобов'язання».

Отже, з метою підтримки стабільного фінансового стану та розвитку підприємства необхідним є постійне порівняння показників дебіторської та кредиторської заборгованості. Перевищення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості негативно впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською є ознакою раннього банкрутства підприємства, що виникає в результаті недоотримання грошових коштів, прибутку та призводить до накопичення величезної суми боргу. У випадку перевищення кредиторської заборгованості та при стрімкому збільшенні її величини перед підприємством рано чи пізно постане проблема неплатоспроможності.

1.3. Методи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. В процесі управління вирішуються такі завдання:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційним і споживчим кредитом;
- формування принципів та умов кредитної політики щодо покупців продукції;
- визначення кола потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Політика управління дебіторською заборгованістю складається із умов, правил та процедур, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату.

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.

Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові труднощі, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати. Прострочена дебіторська заборгованість означає також

зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожне підприємство зацікавлене в скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Одним з етапів вирішення нагальної проблеми є розробка дієвого алгоритму щодо управління дебіторською заборгованістю.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації розміру простроченої заборгованості та строків інкасації боргу.

Для управління дебіторською заборгованістю необхідним є розробка заходів щодо скорочення або стягнення простроченої або сумнівної дебіторської заборгованості.

«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» [33].

При управлінні дебіторською заборгованістю можуть використовуватись різні методи:

- ✓ юридичні – претензійна робота, подача позову до суду;
- ✓ економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції, створення клірингових центрів, факторинг, форфейтинг, механізм застави;
- ✓ психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- ✓ фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.

Процес клірингу складається з двох основних частин: операційної та фінансової. Під час операційної частини клірингова палата організовує обробку даних, отриманих за результатами торгів. У межах фінансової частини

виконуються функції накопичення коштів у спеціальні фонди, що забезпечують гарантії виконання зобов'язань за укладеними угодами.

Продаж заборгованості (факторинг), який може здійснюватися спеціалізованими факторинговими, форфейтинговими компаніями та банківськими установами. Найбільш розповсюдженим є факторинг, який полягає в купівлі факторинговою компанією або банком грошових вимог постачальника до покупців та їх інкасація за визначену винагороду. Факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80-90% вартості, зазначеної в договорі поставки, незалежно від терміну надходження виручки від покупців.

Форфейтинг є однією з форм кредитування зовнішньої торгівлі. Основною перевагою форфейтингу є те, що форейтор бере на себе усі ризики, пов'язані з фінансовими операціями. Продавцем під час операцій форфейтингу, як правило, виступає експортер, що виконав свої зобов'язання за контрактом і який прагне отримати кошти за поставлену продукцію.

«Застав – це спосіб забезпечення зобов'язання, за якого заставоутримувач здобуває право у випадку невиконання боржником зобов'язання одержати компенсацію за рахунок закладеного майна» [34].

Застосування вище перерахованих методів залежить від строку заборгованості. До простроченої та сумнівної дебіторської заборгованості, згідно з запропонованим алгоритмом, рекомендується застосовувати всі вказані методи впливу на боржників.

Крім того, «на підприємстві повинна вестися активна дебіторська політика шляхом ефективного вирішення наступних задач:

- аналіз дебіторської заборгованості і визначення на його основі загальних принципів надання відтермінування платежу (своєрідного товарного кредиту);
- розробка правил встановлення термінів товарного кредиту;
- визначення гарантій, під які надається товарний кредит;
- розробка методів оцінки надійності покупця;

- встановлення правил визначення суми товарного кредиту, що надається одному покупцеві;
- розробка способів «збору» дебіторської заборгованості;
- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості» [34].

При управлінні дебіторською заборгованістю найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

Крім цього, потрібно постійно слідкувати за тим, щоб не виникала прострочена дебіторська заборгованість, а у разі виникнення, необхідно здійснити точний методичний підхід для стягнення дебіторської заборгованості і чітко його дотримуватись.

Процедура стягнення дебіторської заборгованості має включати такі дії:

- 1) телефонний дзвінок в бухгалтерію покупця з метою нагадати про суму заборгованості та період її прострочення, та взяти можливий строк оплати рахунка;
- 2) направлення боржнику акта звіряння разом з листом, який містить прохання погасити наявну заборгованість;
- 3) направлення вимоги про сплату боргу протягом певного строку;
- 4) направлення листа, підписаного юристом підприємства про наміри звернутися до суду з метою стягнення боргу;
- 5) звернення до суду (при значних сумах заборгованості).

«Для зменшення розміру дебіторської заборгованості необхідно:

- визначати ступінь ризику неуплати рахунків покупцями;
- збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями;
- контролювати співвідношення дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості;

- вести оперативний контроль за надходженням готівки;
 - своєчасно визначати сумнівну заборгованість;
 - вести претензійну роботу співпрацюючи з юридичною службою;-
- своєчасно надавати платіжні документи;
- припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну» [33].

Підприємство фінансує свою діяльність за рахунок власних засобів і позикових. Джерела фінансових коштів знаходять своє віддзеркалення в правій частині бухгалтерського балансу підприємства – в пасивах. За цими джерелами знаходяться категорії осіб – власники і кредитори.

Позикові засоби підприємства – це те, що належить кредиторам. Одна частина таких коштів являє собою чисто грошові позики (кредити банків, облігаційні позики і ін.). Інша частина є сумою виниклих, але поки що не погашених зобов'язань перед різними кредиторами. Такі зобов'язання постійно виникають в ході господарської діяльності будь-якого підприємства, наприклад, у вигляді нарахованої, але ще не виплаченої заробітної плати; у вигляді нарахованих, але ще не сплачених податків; у вигляді отриманих, але ще не сплачених ресурсів, робіт, послуг (по цих ресурсах вже виставлені «рахунки до оплати»); у вигляді отриманих авансів під майбутні постачання готової продукції і т.п. Якщо підприємство не може виконати своїх зобов'язань перед кредиторами, то влада від власників переходить до кредиторів. З цієї миті підприємством управляють кредитори.

«З погляду специфіки боргів, всіх кредиторів підприємства можна розбити на наступні групи:

- ❖ позичальники (банки, утримувачі облігацій та ін.);
- ❖ постачальники і підрядчики;
- ❖ бюджет і позабюджетні фонди;
- ❖ працівники підприємства (заборгованість по оплаті праці);
- ❖ споживачі і клієнти (авансуючи постачання готовій продукції);

❖ інші кредитори» [35].

Основними видами внутрішньої кредиторської заборгованості, що є об'єктами управління на підприємстві, є:

1. Заборгованість з оплати праці.
2. Заборгованість з відрахувань у позабюджетні фонди соціального страхування, медичного страхування, пенсійний.
3. Заборгованість з перерахувань податків у бюджети різних рівнів.
4. Заборгованість з перерахувань внесків на страхування майна підприємства.
5. Заборгованість з перерахувань внесків на особисте страхування персоналу.
6. Заборгованість за розрахунками із дочірніми підприємствами.
7. Інші види нарахувань у складі внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства.

Основною метою управління внутрішньою кредиторською заборгованістю підприємства є забезпечення своєчасного нарахування і виплати засобів, що входять у її склад.

«Управління внутрішньою кредиторською заборгованістю на підприємстві будується за такими основними етапами:

- Аналіз внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства у попередньому періоді.
- Визначення складу внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства в майбутньому періоді.
- Установлення періодичності виплат за окремими видами внутрішньої кредиторської заборгованості.
- Прогнозування середньої суми нарахованих платежів за окремими видами внутрішньої кредиторської заборгованості.
- Прогнозування середньої суми і розміру приросту внутрішньої кредиторської заборгованості по підприємству в цілому.
- Оцінка ефекту від приросту внутрішньої кредиторської

заборгованості підприємства в майбутньому періоді.

➤ Забезпечення контролю за своєчасністю нарахування і виплати засобів у розрізі окремих видів внутрішньої кредиторської заборгованості» [36].

Отже, наведені нами методичні підходи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю сприяють підвищенню рівня ефективності управління, запобігають погіршенню фінансового стану підприємства, сприяють подальшому зростанню ліквідності та платоспроможності господарюючого суб'єкта, а також надають можливість вибору ефективного співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та визначення термінів інкасації боргу.

Таким чином, ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислових підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів з урахуванням аспектів його стратегічного розвитку та конкретних тактичних цілей є цілісним процесом, що передбачає модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом підприємства загалом, а також методів оцінки ефективності його функціонування, адекватних умовам трансформаційної ринкової економіки України.

Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства важливим є розроблення ефективних механізмів управління ними, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості. А також формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, скерованих на підвищення ефективності використання та капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування промислового підприємства.

Необхідною умовою ефективного функціонування підприємства є своєчасний та якісний менеджмент дебіторської та кредиторської заборгованості. Основним завданням є удосконалення системи моніторингу та

аналізу співвідношення заборгованостей. Впровадження напрямків мінімізації рівня дебіторської та кредиторської заборгованості дасть можливість підприємствам підвищити рентабельність своєї діяльності, підвищити платоспроможність та мінімізувати ризики фінансової стійкості; своєчасне реагування на негативні зміни у структурі зобов'язань дозволить підприємству вживати заходів щодо зменшення загрози настання негативних явищ, і погіршення фінансового стану підприємства.

РОЗДІЛ 2

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ СВК «НИВА»

2.1. Організаційно – господарська характеристика СВК «Нива»

Сільськогосподарський виробничий кооператив «Нива», розташований у південній частині Компаніївського району Кіровоградської області. Через села проходить автомобільна дорога.

Місце розташування Сільськогосподарського виробничого кооперативу 28410, Кіровоградська обл., Компаніївський район, село Мар'ївка, вулиця Центральна, будинок 1.

Основний вид економічної діяльності (КВЕД) 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Основними пунктами збуту сільськогосподарської продукції та базою постачання являється районний центр – смт. Компаніївка та всі селища Кіровоградської області. Відстань від центральної садиби до районного центру (смт. Компаніївка) – 13 км. Вид транспортного зв'язку в господарстві – автомобільний. Внутрішньогосподарський зв'язок – телефонний.

СК «Нива» створений для спільного виробництва сільськогосподарської продукції, товарів народного споживання та продукції виробничо-технічного призначення, діє на засадах підприємства та самоврядування і здійснює свою діяльність з метою одержання прибутку.

Вищим органом управління кооперативом є збори уповноважених кооперативу. Виконавчим органом кооперативу являється правління, яке здійснює керівництво його поточною діяльністю. Керівництво роботою правління здійснює голова правління. Рілля кооперативу – чорноземи.

Вся земля, що знаходиться в користуванні СК «Нива» взята в оренду. В процесі виробництва продукції беруть участь висококваліфіковані працівники з великим досвідом роботи.

Наведемо склад і структур землекористування СК «Нива» за три останні роки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Склад і структура землекористування СК «Нива» за 2021 – 2023 рр.

Види угідь	2021		2022		2023		+, - 2023 до 2021	2023 до 2021 у %
	га	%	га	%	га	%		
Всього сільськогосподарських угідь	1120,38	100	1118,17	100	1118,17	100	-2,21	99,8
В т. ч. рілля	1120,38	100	1118,17	100	1118,17	100	-2,21	99,8
Сінокоси	-	-	-	-	-	-	-	-
Пасовища	-	-	-	-	-	-	-	-

Згідно наведених даних таблиці 2.1 можна стверджувати, що площа сільськогосподарських угідь зменшилась на 2,21 га, зокрема площа ріллі зменшилась на 2,21 га. Сінокоси та пасовища відсутні, причиною цього стало відмова від утримання ВРХ на підприємстві. Причинами зменшення ріллі є видача земель на присадибні, дачні ділянки та відокремлення земель іншим фермерським господарствам.

Розрахунки таблиці свідчать, що рілля в загальній площі сільськогосподарських угідь за 2021-2023 роки займала 99,8%, що свідчить про її інтенсивне використання.

СК «Нива» здійснює свою діяльність шляхом вирощування продукції рослинництва, зокрема зернових та технічних культур, продукції тваринництва, зокрема свинарства, надання послуг в галузі рослинництва, переробки сільськогосподарської сировини (борошномельна продукція, виробництво олії).

Одним із найважливіших завдань економічного аналізу є контроль за правильним і ефективним використанням трудових ресурсів.

Працівники підприємства за характером участі у виробничому процесі розподіляються на працівників основної діяльності, які зайняті безпосередньо виготовленням продукції, і невиробничий персонал, що зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах.

Таблиця 2.2

**Середньорічна чисельність працівників та ефективність
використання робочої сили СК «Нива» за 2021- 2023 рр.**

Показники	2021	2022	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Середньорічна чисельність працівників всього:	23	23	23	0	100
В т. ч. рослинництва	17	17	17	0	100
Тваринництва	6	6	6	0	100
Припадає на 1 робітника:					
основних виробничих засобів, тис. грн	1382,6	700,2	757,4	-625,2	54,8
сільськогосподарських угідь, га	48,7	48,6	48,6	-0,1	99,8
Вироблено валової продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн	229677,5	258280,5	140934,1	-88734,4	67,4
В т. ч. у рослинництві	309316,9	347640,5	181274,5	-128042,4	58,6
У тваринництві	4032,6	5093,8	26636,5	22603,9	у 6 разів

Проаналізувавши табл. 2.2. можна зробити наступні висновки, що середньорічна чисельність працівників у 2023 році залишилася незмінною порівняно з 2021 році. Основних виробничих засобів на 1 працівника у 2023 році знизилося на 625,2 тис грн. або 54,8% порівняно з 2021 роком. Сільськогосподарських угідь теж знизилося на 0,1 га або на 99,8%, причиною цього є зменшення загальної площі сільськогосподарських угідь.

Виробництво валової продукції зменшилося у 2023 році на 88734,4 тис. грн. або на 67,4 %. В рослинництві відбулося зниження показника на 128042,4 тис. грн або на 58,6%. Протилежна ситуація спостерігається у тваринництві, так як виробництво валової продукції збільшилося на 22603,9 тис. грн або у 6 разів.

Основні фонди складають базис для виробництва будь-якого продукту, тому вивчення питання забезпеченості ними та ефективності їх використання є важливим.

Розрахунки таблиці 2.3 показали, що фондозабезпеченість підприємства зросла на 109,9% або на 1,4 тис. грн, а фондоозброєність зросла на 109,6% або на 66,1 тис. грн. Причинами цього стало збільшення виробництва валової продукції у співставних цінах на 1 середньорічного працівника. Це свідчить про

покращення матеріально-технічної бази досліджуваного підприємства, підвищення рівня інтенсифікації виробництва та виробничих можливостей.

Таблиця 2.3

**Забезпеченість фондами та ефективність її використання СК «Нива»
за 2021 – 2023 рр.**

Показники	2020	2021	2022	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Фондозабезпеченість, тис. грн.	14,2	14,4	15,6	1,4	109,9
Фондоозброєність, тис. грн	691,3	700,2	757,4	66,1	109,6
Фондовіддача, грн	332,2	368,9	186,1	-146,1	56,0
Фондоємність, грн.	0,003	0,003	0,005	0,002	166,7

Займаючись виробництвом та переробкою основних видів продукції СВК «Нива» частину готової продукції реалізує сільським та місцевим жителям району та області, що викликано зацікавленістю населення в купівлі якісної та доступної за ціною. Також господарство реалізує продукцію тваринництва шляхом укладання договорів з постачальниками та переробними підприємствами.

2.2. Оцінка фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю усіх виробничо-господарських факторів. Фінансовий стан підприємства характеризує здатність підприємства саморозвиватися на певний момент часу.

Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, що дозволяють оцінити наявність, розміщення і ефективність використання фінансових ресурсів.

Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства:

- 1) аналіз ефективності використання майна (капіталу) підприємства,

забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

2) аналіз стану і динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

3) аналіз рентабельності підприємства та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;

4) аналіз стану підприємства на фінансовому ринку;

5) пошук резервів підвищення рентабельності виробництва.

Щоб фінансовий стан підприємства був на належному рівні, фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів тощо.

В умовах ринкової економіки показники оцінки фінансового стану підприємства залежно від практичних міркувань поділяють на чотири групи: ліквідності (платоспроможності), ділової активності, фінансової стійкості (заборгованості) і рентабельності.

В таблиці 2.4 наведені основні показники оцінки фінансового стану підприємства, що розраховані за матеріалами річних звітів СК «Нива».

Проаналізувавши табл. 2.4 можна зробити наступні висновки, що коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) не відповідає нормативному значенню і збільшився у 2023 році порівняно з 2021 роком на 323,34%, значення показника вище нормативного говорить про залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів.

Показник швидкої ліквідності, що показує здатність підприємства покрити поточні зобов'язання за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості, знаходиться в межах встановленої норми, у 2017 році він збільшився за рахунок виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та іншої дебіторської заборгованості грошових коштів та їх еквівалентів. Тому, можна сказати що це є позитивне явище для підприємства, так як свідчить про здатність підприємства покрити поточні зобов'язання за

рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.4

**Показники ліквідності (платоспроможності) підприємства СК «Нива» за
2021 – 2023 рр.**

Показники	Нормативне значення	2021	2022	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,5 – 2	6,64	10,09	21,47	14,38	323,34
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1 – 1,5	0,75	1,32	1,50	0,75	200
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,35	0,37	1,62	1,82	1,45	491,89
Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості	> 1	7,80	10,43	10,85	3,05	139,10

Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився у 2023 році у чотири рази, і не відповідає нормативному значенню, це свідчить про неможливість покриття поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів.

Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості відповідає нормативному значенню, (збільшилося на 139,10%), що свідчить про залучення більшої кількості грошових коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам.

Таблиця 2.5

**Показники ділової активності підприємства СК «Нива»
за 2021 – 2023 рр.**

Показники	Нормативне значення	2021	2022	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Прискорення оборотності	1,39	1,21	0,53	-0,86	38,13
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Прискорення оборотності	9,23	12,23	11,33	2,1	122,75

Проаналізувавши табл. 2.5 можна сказати, що коефіцієнт оборотності оборотного капіталу у 2023 році зменшився на 38,13% порівняно з 2021 роком,

що призведе до зростання потреби в фінансових ресурсах.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився у 2021 році на 122,75% порівняно з 2023 роком, і становить 11,33%. Збільшення показника свідчить про ефективне використання власного капіталу.

Аналіз фінансової стійкості підприємства – одна з найважливіших характеристик його діяльності та фінансово-економічного добробуту. Вона характеризує результат його поточного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за свої борги й зобов'язання і нарощувати економічний потенціал.

Таблиця 2.6

**Показники фінансової стійкості (заборгованості) підприємства СК
«Нива» за 2021 – 2023 рр.**

Показники	Нормативне значення	2021	2021	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Коефіцієнт фінансової автономії	близько 2	0,88	1,13	0,37	-0,51	42,04
Коефіцієнт залежності	$\geq 0,1$	0,92	1,09	1,61	0,69	175
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,2 – 0,5	0,94	1,06	1,82	0,88	88

Проаналізувавши табл. 2.6 можна стверджувати, що коефіцієнт фінансової автономії зменшився у 2023 році порівняно з 2021 роком. Зниження значення показника свідчить про високий рівень фінансових ризиків підприємства.

Коефіцієнт залежності має постійну тенденцію до зростання. У 2023 році становить 1,61, що свідчить про високу залежність та значний рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів збільшився, і не відповідає нормативному значенню. Високе значення показника говорить про те, що підприємство здатне відповідати за свої найбільш термінові зобов'язання,

використовуючи власні обігові кошти.

Таблиця 2.7

**Показники рентабельності підприємства СК «Нива»
за 2021 – 2023 рр.**

Показники	2021	2022	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Рентабельність реалізованої продукції	38,41	32,38	20,01	-18,4	52,10
Рентабельність чистих активів за чистим прибутком	40,94	32,92	9,28	-31,66	22,67
Рентабельність виробничих фондів	60,42	55,63	30,37	-30,05	50,26

Проаналізувавши дані таблиці 2.7 можна зробити наступні висновки, що рентабельність реалізованої продукції зменшилася у 2023 році порівняно з 2021 роком, від’ємне значення говорить про зниження рентабельності певного виду продукції, що випускає підприємство, та зниження обсягу виручки, що залишається після всіх відрахувань.

Рентабельність чистих активів за чистим прибутком у 2023 році зменшилася порівняно з 2021 роком, це свідчить про те, що підприємство неефективно використовує чисті активи підприємства для отримання прибутку.

Рентабельність виробничих фондів у 2023 році зменшилася на 50%. Це пов’язано з тим, що діяльність СК «Нива» у 2022 і 2023рр. була збитковою, що є наслідком негативної тенденції зниження всіх показників рентабельності.

Отже, здійснивши аналіз показників фінансового стану СВК «Нива», можна зробити висновок, що дане підприємство є прибутковим та рентабельним і має перспективи для подальшого розвитку в сучасних умовах господарювання. Провівши аналіз показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, спостерігаємо неоптимальну структуру оборотних коштів, що в свою чергу свідчить про неефективність їх використання. Таким чином, пропонуємо застосовувати ефективну систему фінансового управління підприємством, що передбачатиме визначення оптимальної структури капіталу, зниження фінансових ризиків СВК «Нива» та покращення рентабельності підприємства.

2.3. Аналіз ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Аналіз і управління дебіторською і кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів та зобов'язань є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості має велике значення, їх розмір має значний вплив на фінансовий стан підприємств. Небезпечним є стрімке накопичення взаємних валових боргів між підприємствами, які можуть призвести до необґрунтованого банкрутства деяких підприємств.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше ніж у два рази, але не менше ніж у 1,5 рази.

Чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тим менші балансові залишки дебіторської заборгованості на кожную дату і навпаки. Відповідно такий

же зв'язок має місце між швидкістю обороту кредиторської заборгованості і її балансовими залишками. При швидкій оберненості дебіторської заборгованості і повільній оберненості кредиторської заборгованості остання повністю покриває дебіторську заборгованість і зверх того слугує джерелом фінансування інших елементів оборотних активів. З цієї точки зору прискорення оберненості дебіторської заборгованості і уповільнення кредиторської покращує фінансовий стан підприємства. Одночасно швидка оберненість дебіторської і повільна кредиторської заборгованості може призвести до зниження показників платоспроможності підприємства. Тому, навіть при наявності можливостей управляти термінами платежів дебіторів і термінами розрахунків з кредиторами неможна безмежно зменшувати перші і збільшувати другі. Межами тут є рівність коефіцієнтів платоспроможності.

Для ефективного оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств необхідно визначати та розраховувати ряд показників, що характеризують дебіторську та кредиторську заборгованість, розкривати їх економічний зміст та впливати на показники за допомогою активної дебіторської політики.

Проведемо аналіз показників, що характеризують дебіторську та кредиторську заборгованість на прикладі СК «Нива», що наведені в табл. 2.8 і табл. 2.9.

Проаналізувавши табл. 2.8 можна зробити наступні висновки, що коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю, % у 2023 збільшився на 169,42 % порівняно з 2021 роком, це свідчить про нездатність товариства розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом року.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороты) у 2023 році зменшився у 5 оборотів порівняно з 2021 роком. Це свідчить про те, що виручка від реалізації продукції перевищує середню дебіторську заборгованість. Позитивною тенденцією варто вважати збільшення коефіцієнта.

Таблиця 2.8

**Показники оцінки дебіторської заборгованості СК «Нива»
за 2021 – 2023 рр.**

Показники	2021	2022	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю, %	6,90	10,43	11,69	4,79	169,42
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	12	9	7	- 5	46,67
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	30	40	51	21	170
Частка дебіторської заборгованості в капіталі, %	9,76	11,91	10,09	0,33	103,38
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	11,26	12,99	7,51	- 3,72	66,70
Відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	8,10	10,73	14,24	6,14	175,80

Період погашення дебіторської заборгованості (днів) у 2023 зріз на 21 день. Значення показника залишається стабільним. Варто зауважити, що підприємство здатне повністю фінансувати своїх дебіторів за рахунок кредиторів, що позитивно впливає на ліквідність і фінансовий стан.

Частка дебіторської заборгованості в капіталі у 2023 році збільшилася на 0,33% порівняно з 2021 роком, що стало результатом залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість.

Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах зменшилася у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про зменшення частки залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість.

Відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2023 році збільшилося, що свідчить про затримку розрахунків з дебіторами.

Проаналізувавши табл. 2.9 можна зробити наступні висновки, що коефіцієнт співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю

зменшився на 59,01%.

Таблиця 2.9

**Показники оцінки кредиторської заборгованості СК «Нива»
за 2021 – 2023 рр.**

Показники	2021	2022	2023	+, - 2023 до 2021	2023 у % до 2021
Коефіцієнт співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю %	14,49	9,58	8,55	- 5,94	59,01
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (обороти)	5	6	6	1	120
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	72	60	60	12	83,33
Частка кредиторської заборгованості в капіталі. %	14,14	11,42	8,63	- 5,51	61,03
Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів,%	16,32	12,46	6,42	- 9,9	39,34
Відношення кредиторської заборгованості до чистого доходу(виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),%	11,74	10,28	12,18	0,44	103,75

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (обороти) збільшився у 2023 році на 1 оборот. Збільшення коефіцієнта означає зростання швидкості оплати заборгованості.

Період погашення кредиторської заборгованості (днів) зменшився на 12 днів, що вказує на своєчасність погашення дебіторської заборгованості і є позитивною тенденцією.

Частка кредиторської заборгованості в капіталі зменшилася на 61,03% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що вказує на кількість кредиторської заборгованості, яка припадає на 1 грн. власного капіталу.

Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів у 2023 році зменшилося і становить 6,42 %, що свідчить про можливість підприємства покрити кредиторську заборгованість оборотними активами.

Відношення кредиторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),% у 2023 році збільшилося порівняно

з 2021 роком.

Особливе значення має аналіз і управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах інфляції, оскільки така іммобілізація власного оборотного капіталу стає найбільш не вигідною для підприємств, тому що більшість з них відчують гостру нестачу оборотного капіталу. Оскільки кредиторська заборгованість одного економічного суб'єкта є дебіторською іншого, то сума кредиторської та дебіторської заборгованості для всієї економіки могла б дорівнювати нулю. Однак на підприємствах України кредиторська заборгованість є більшою за дебіторську. Основними причинами цього є:

1) кредиторська заборгованість оцінюється за повною ринковою ціною, тоді як дебіторська – за витратами;

2) до суми кредиторської заборгованості включено заборгованість перед бюджетом, державними цільовими фондами та з виплати заробітної плати.

Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує ефективність оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Для покращення фінансового стану підприємства необхідна активна дебіторська політика, яка передбачає:

- формування ефективної кредитної політики підприємства;
- мінімізацію ризиків виникнення прострочених боргів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Отже, таким чином, існуючі методи управління заборгованістю мають різний вплив на структуру дебіторської та кредиторської заборгованості та сприяють зростанню платоспроможності підприємства та ефективності його діяльності.

Виходячи із вищесказаного, ефективність управління заборгованістю була б вищою у випадку досягнення балансу інтересів між власниками та кредиторами. Збалансованість між інтересами власника та інтересами кредитора досягається у випадку часткової передачі пакету акцій. Визначення оптимальної частки, яка не зачіпатиме інтересів власника і кредиторів проводиться для потенційно прибуткових підприємств, які можуть реалізувати свій потенціал шляхом організаційної та управлінської реструктуризації, що сприятиме зростанню обсягів виробництва і підвищенню ефективності підприємства.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства

Постійні зміни у бізнес-середовищі призводять до розробки нових концепцій та методів бухгалтерського обліку, за допомогою яких управляюча ланка суб'єкта господарювання може отримувати згруповану інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів економічної одиниці. Зіткнувшись із зростанням конкуренції на ринку, підприємцям потрібно мати можливість підвищувати свою репутацію та вміти усувати негативні фактори впливу на ділову активність. Як зазначає Колісник О.П. «сутність ділової активності підприємства полягає у підвищенні ефективності використання ресурсів господарської діяльності, темпи якої прямо пропорційно залежать від тактичних та стратегічних планів розвитку підприємства» [37].

Однією з конкурентних переваг у сучасних ринкових умовах, яка забезпечить підвищення попиту на товари, роботи, послуги є їх придбання у кредит чи, наприклад, на умовах оплати частинами. У зв'язку з цим виникає дебіторська заборгованість. «Управління дебіторською заборгованістю – є вагомим завданням сучасного бізнесу, тому визначення її розмірів, складу, структури та динаміки, а також виявлення впливу змін у розрахункових операціях на фінансовий стан підприємства є основною ціллю її аналізу. Через невигідну кон'юнктуру об'єктивна її величина відіграє важливу роль в забезпеченні ліквідності та фінансової стійкості підприємства» [38].

Результатом непогашення контрагентом дебіторської заборгованості є скорочення оборотного капіталу, зниження динаміки грошових потоків, зростання ризику збитків, а також збільшення витрат часового ресурсу облікового персоналу. Крім того, на величину дебіторської заборгованості

підприємства впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори (рис. 3.1), виявлення яких є результатом її якісного аналізу.

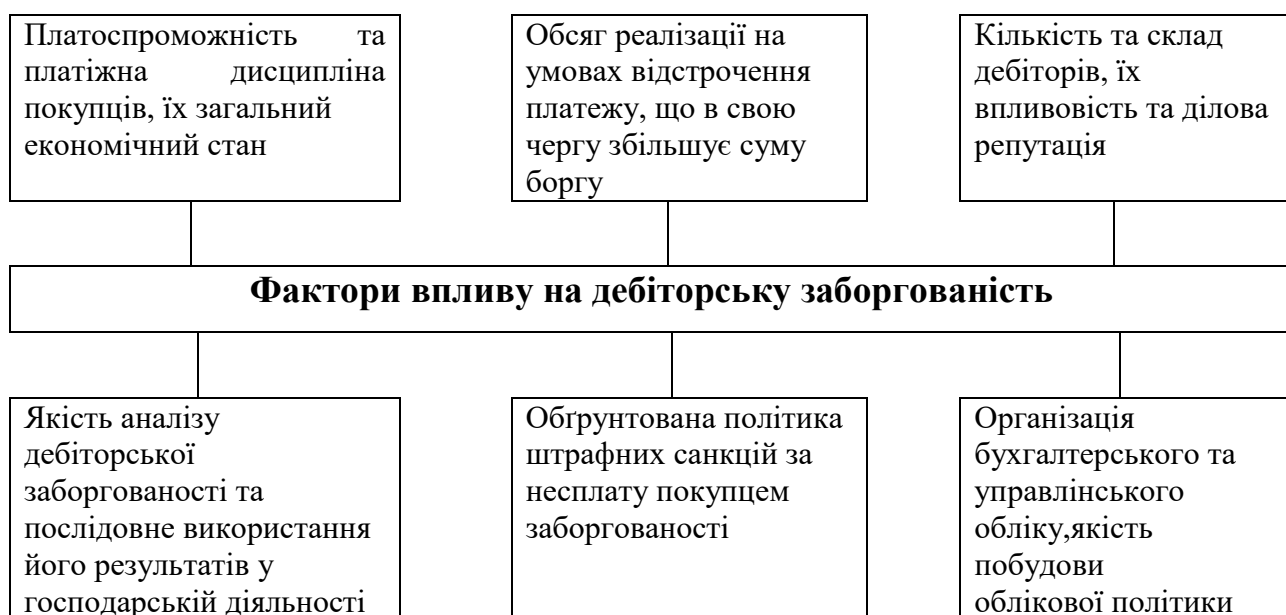


Рис. 3.1. Фактори впливу на склад, структуру та обсяг дебіторської заборгованості підприємства

Джерело: [49; 50]

При дослідженні впливу заборгованості на фінансовий стан суб'єкта господарювання необхідно окремо охарактеризувати її дебіторську та кредиторську проекції.

Дебіторська заборгованість згідно зі стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності вважається активом підприємства. Проте її вплив на діяльність підприємства загалом та його фінансово-майновий стан зокрема може бути різним і залежить від багатьох факторів, а саме від: об'єкта впливу; виду дебіторської заборгованості; макроекономічних умов і тенденцій їхнього розвитку тощо.

Найбільший вплив заборгованість здійснює на таку якісну характеристику активів підприємства як їх ліквідність. Ліквідність активів трактують як «спроможність окремих видів активів підприємства швидко конвертуватися в грошову форму без втрати своєї балансової вартості з метою досягнення

необхідного рівня ліквідності підприємства» [39, с. 321], а ліквідність підприємства – «як його спроможність перетворювати свої активи в гроші для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань» [40, с. 312].

Для того, щоб зрозуміти який рівень ліквідності має той чи інший вид дебіторської заборгованості та яким чином він впливає на ліквідність підприємства загалом, необхідно знати в який спосіб (якими активами) та коли така заборгованість може бути погашена. В табл. 3.1 наведена характеристика ліквідності основних видів дебіторської заборгованості та їх вплив на ліквідність підприємства загалом.

Таблиця 3.1

Характеристика окремих видів дебіторської заборгованості підприємства

Види дебіторської заборгованості	Активи за яким заплановане погашення заборгованості	Термін погашення заборгованості	Рівень ліквідності заборгованості	Вплив заборгованості на рівень ліквідності підприємства
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги	Грошові кошти	Згідно з умовами договірних відносин, проте, як правила, в межах нормального операційного циклу	Високий	Позитивний
Дебіторська заборгованість за виплати працівникам	В рахунок виконання в майбутньому трудових обов'язків	Переважно одного календарного місяця, або до закінчення дії трудового договору	Низький	Негативний
Дебіторська заборгованість за податками	В рахунок майбутніх податкових платежів	Від одного до кількох звітних періодів	Низький	Негативний
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	Товарно – матеріальні цінності, роботи, послуги	Згідно з умовами договірних відносин, проте, як правила, в межах нормального операційного циклу	Низький	Негативний

Дебіторська заборгованість за векселями	Грошові кошти	Відповідно до терміну погашення, зазначеному на векселі, Термін погашення цього виду заборгованості можна скоротити за умови продажу векселя, його обліку в банку тощо	Високий	Позитивний
Довготермінова дебіторська заборгованість	Грошові кошти чи інші активи	Не раніше як через двадцять календарних місяців	Низький	Негативний
Протермінована (сумнівна) дебіторська заборгованість	Грошові кошти чи інші активи	Термін погашення вже минув	Низький	Негативний
Безнадійна дебіторська заборгованість	Підприємство вже не очікує отримати в погашення в заборгованості будь-які активи		Не розглядається як актив	Негативний

Джерело: [39; 40; 41; 42; 43]

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги виникає в результаті їхньої реалізації з відтермінуванням платежу. Така заборгованість має вищий рівень ліквідності ніж ті товарно-матеріальні цінності, внаслідок реалізації яких вона виникла, а тому позитивно впливає на ліквідність підприємства.

Дебіторська заборгованість за виплатами працівникам виникає, як правило, у зв'язку з авансовою виплатою заробітної плати. Ця заборгованість переважно погашається в рахунок робіт, які працівники виконують в наступному звітному періоді.

І хоча отримання грошових коштів за такою заборгованістю і не планується, що свідчить про низький рівень її ліквідності, проте вона зумовлює економію грошових виплат в майбутньому. Тому «характер впливу цього виду заборгованості на ліквідність підприємства загалом, на нашу думку, є нейтральним» [44].

Дебіторська заборгованість за податками виникає в результаті їхньої переоплати підприємством у звітному чи попередніх податкових періодах або здійснення певних специфічних операцій (наприклад, експорту продукції, що обкладається нульовою ставкою з ПДВ). Таким чином, ліквідність дебіторської заборгованості за податками є низькою, а вплив її на ліквідність підприємства – негативним.

«Дебіторська заборгованість за виданими авансами пов'язана зі здійсненням передоплати постачальникам товарів, робіт, послуг чи інших активів. Погашення такої заборгованості відбувається не грошовими коштами, а через отримання відповідних активів, за які кошти вже були оплачені. Тому рівень ліквідності заборгованості такого виду є низьким, і на ліквідність підприємства загалом вона впливає негативно, оскільки передбачає заміну більш ліквідних активів менш ліквідними» [44].

Дебіторська заборгованість за векселями виникає внаслідок отримання підприємством оплати реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) векселем чи безпосереднього придбання векселя. Враховуючи те, що вексель є фінансовим активом і може бути проданий чи переданий іншому суб'єкту підприємництва шляхом здійснення відповідного передавального запису – індосаменту, а також облікований в банку, то рівень ліквідності дебіторської заборгованості за векселями є високим, а її вплив на ліквідність підприємства – позитивним.

Довготермінова дебіторська заборгованість як правило не виникає в ході нормального операційного циклу, а її погашення очікується не раніше як за дванадцять календарних місяців, тому рівень ліквідності такої заборгованості є низьким, а вплив на ліквідність підприємства – негативним.

Протермінована (сумнівна) дебіторська заборгованість є негативним явищем в діяльності підприємства. Оскільки нормативний термін погашення заборгованості такого виду вже минув, то рівень її ліквідності є дуже низьким, а вплив на ліквідність підприємства – негативним. Якщо ж дебіторська заборгованість переведена в статус безнадійної, то це означає, що підприємство вже не очікує її погашення, сама заборгованість не визнається активом і повинна

бути списана з балансу, що безперечно негативно впливає на фінансово-майновий стан підприємства.

Варто зауважити, що на рівень ліквідності заборгованості впливає не лише її вид, але й загальний економічний стан в державі: за умов інфляції реальна вартість монетарної дебіторської заборгованості знижується, що, безумовно, негативно впливає як на рівень її ліквідності, так і на фінансово-майновий стан підприємства загалом, тоді як немонетарна дебіторська заборгованість дає змогу зафіксувати вартість придбання ресурсів і таким чином частково усунути негативний вплив інфляції.

«В умовах фінансово-економічної кризи та стагнаційної фази розвитку економіки існують високі ризики погіршення фінансової дисципліни в суб'єктів господарювання, що може призвести до ефекту ланцюгової реакції кризи неплатежів та відбитися на платіжному стані економіки загалом. За таких умов підвищується імовірність виникнення протермінованої заборгованості та зниження ліквідності підприємства» [44].

Проте заходи, спрямовані на зменшення суми заборгованості, не завжди будуть ефективними та можуть призвести до ще більшого зниження ділової активності.

На прибутковість функціонування підприємства дебіторська заборгованість безпосереднього впливу практично не має, за винятком безнадійної заборгованості, яка списується з балансу підприємства на зменшення фінансового результату його діяльності, а отже безпосередньо зменшує його прибутки чи збільшує збитки. Проте істотним є непрямий вплив дебіторської заборгованості на прибутковість, через інші аспекти ефективності фінансово-господарської діяльності, зокрема через ділову активність, зростання якої пришвидшує оборотність активів підприємства, що переважно позитивно впливає на фінансові результати.

Переважаюча частина дебіторської заборгованості підприємства, як правило, належить до його оборотних активів. Тому її виникнення чи погашення супроводжується зміною структури оборотних активів,

зокрема, збільшується або зменшується сума грошових коштів, товарно - матеріальних цінностей тощо. На загальний розподіл структури активів підприємства (оборотні та необоротні) виникнення та погашення дебіторської заборгованості впливу практично не має. Таким чином можна стверджувати, що «дебіторська заборгованість не впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання та маневреність його капіталу» [44].

Кредиторська заборгованість належить до зобов'язань підприємства, які є джерелом формування його майна. Як і дебіторська, кредиторська заборгованість також по-різному впливає на діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан, зокрема на фінансову стійкість, платоспроможність, ділову активність та прибутковість тощо.

«Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх пасивів і активів у внутрішньому й зовнішньому середовищах, які постійно змінюються, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість» [45, с. 136]. Вона «досягається при стабільному перевищенні доходів над витратами, вільному маневруванні грошовими коштами та стійкому економічному зростанні» [41].

На фінансову стійкість підприємства впливає чимало зовнішніх і внутрішніх факторів. Одним із внутрішніх факторів фінансової стійкості є величина та структура залученого капіталу підприємства, вагомою складовою якого є кредиторська заборгованість.

Значний вплив кредиторська заборгованість має на формування стійкості капіталу, яка відображає незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Безперечно, кредиторська заборгованість є хорошим засобом тимчасового залучення капіталу на безкоштовних засадах, проте збільшення її величини свідчить про зростання фінансових ризиків для самого підприємства, його інвесторів, акціонерів тощо. Тому зростання величини кредиторської заборгованості

неоднаково трактується з позиції менеджменту та з позиції власників, інвесторів, акціонерів, кредиторів.

В переважній більшості навчальних і наукових праць з фінансового аналізу вітчизняних вчених стверджується, що підприємство вважається фінансово незалежним від зовнішніх джерел фінансування, якщо величина його власного капіталу перевищує величину залученого капіталу. Така позиція може бути зумовлена як нормативами імперативних документів (наприклад положеннями Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14), так і відносно високою вартістю залучення фінансових ресурсів, проте вона не є однозначною. Позиція іноземних науковців є лояльнішою, зокрема, Бетге Й. у своїй праці стверджує, що частка власного капіталу для німецьких підприємств в середньому становить 20%.

Таким чином, величина кредиторської заборгованості істотним чином впливає на фінансову незалежність підприємства. Проте не менш важливим є її вплив на ресурсну стійкість підприємства, яка зокрема відображає рівень його співпраці з контрагентами матеріально-технічного забезпечення. Порушення платіжної дисципліни в розрахунках з постачальниками (наявність протермінованої кредиторської заборгованості) може зумовити зрив поставок сировини та зупинку процесу виробництва.

Платоспроможність підприємства трактують як його «здатність вчасно і повністю сплачувати за своїми зобов'язаннями, які випливають із торговельних, кредитних чи інших операцій грошового характеру» [39, с. 435]. Кредиторська заборгованість як один з видів зобов'язань безумовно впливає на платоспроможність підприємства, проте визначальними в цьому впливі є не величина чи структура заборгованості, а їхнє співвідношення з вартістю та структурою відповідних груп активів, за рахунок яких така заборгованість може бути погашена.

Для аналізу платоспроможності суб'єкта господарювання його пасиви

групувати за термінами погашення, а активи – за рівнем ліквідності, з наступним зіставленням відповідних груп активів і пасивів. При цьому, кредиторську заборгованість за товари (роботи, послуги), за виплатами працівникам, за податками, з соціального страхування, що належить до найбільш термінових пасивів, порівнюють з найліквіднішими активами – грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, векселями (оцінюють моментну платоспроможність – здатність підприємства негайно розрахуватись за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями), а довготермінову кредиторську заборгованість в складі довготермінових зобов'язань – з активами, які повільно реалізуються – запасами, іншими оборотними активами тощо (оцінюють перспективну платоспроможність, як потенційну можливість підприємства в майбутньому розрахуватись за своїми зобов'язаннями) (рис. 3.2).

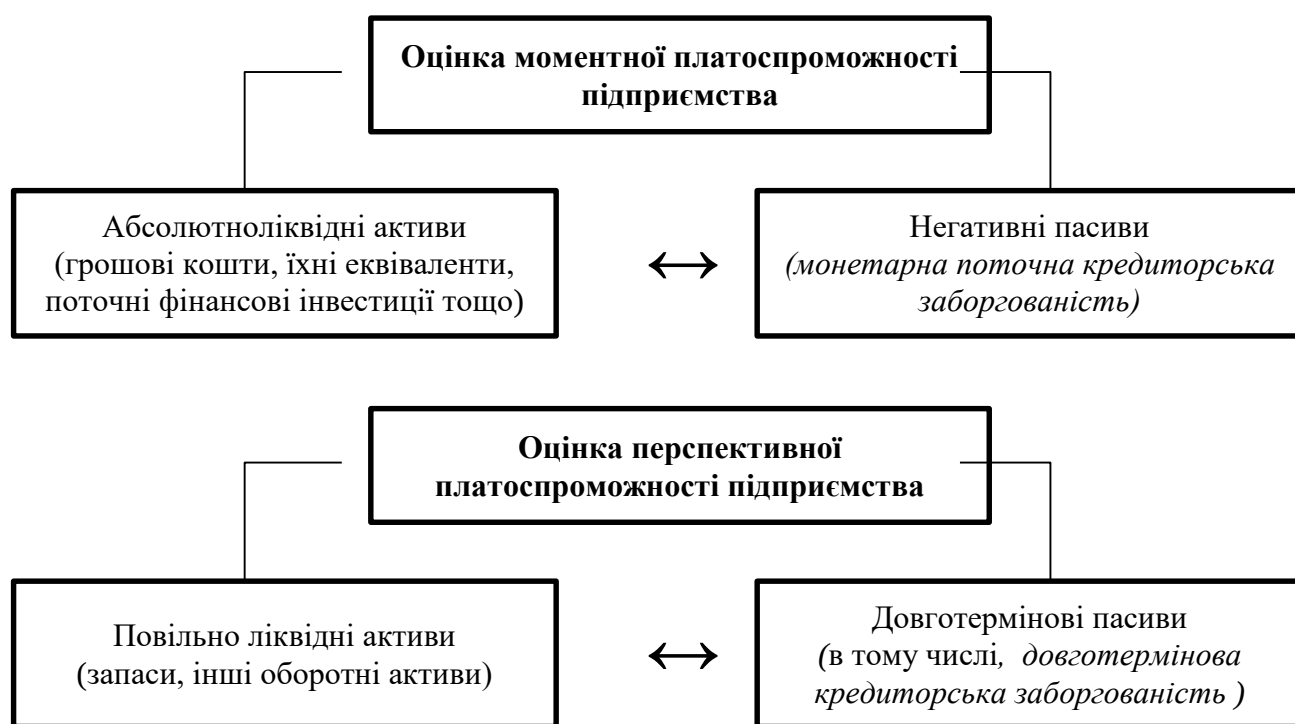


Рис. 3.2. Кредиторська заборгованість в системі показників оцінювання платоспроможності підприємства

Джерело: [40; 45; 42; 41]

Варто звернути увагу на те, що немонетарна кредиторська заборгованість, наприклад, за отриманими авансами, на платоспроможність підприємства не

впливає, оскільки має бути погашена за рахунок поставки відповідних товарно-матеріальних цінностей, робіт чи послуг.

На прибутковість функціонування підприємства кредиторська заборгованість, як і дебіторська, безпосереднього впливу практично не має, за винятком заборгованості, за якою минув термін позовної давності та яка може бути списана з балансу підприємства на збільшення фінансового результату його діяльності, тобто в прибутки. Проте істотним може бути непрямий вплив кредиторської заборгованості на прибутковість, зокрема, виникнення протермінованої заборгованості (особливо щодо заборгованості за податками чи з соціального страхування) може зумовлювати нарахування підприємству фінансових штрафних санкцій. Крім того, певні види кредиторської заборгованості можуть бути платними для суб'єкта господарювання, тобто передбачати нарахування відсоткових платежів за весь чи частину терміну їхнього непогашення.

Кредиторська заборгованість, як наслідок відтермінування оплати придбаних підприємством ресурсів, як правило, позитивно впливає на зростання його ділової активності, проте за умови, що така заборгованість характеризується високими темпами оборотності та нетривалими періодами обороту. Об'єктивно оцінити вплив кредиторської заборгованості на ділову активність підприємства можливо лише в комплексі, з урахуванням величини та якості його дебіторської заборгованості. Про нормальний розвиток ділової активності суб'єкта господарювання свідчать врівноваженість його дебіторської та кредиторської заборгованостей, рівнів їхньої оборотності та темпів зростання.

Надзвичайно вагомий вплив на ділову активність підприємства здійснює якісна характеристика та структура його заборгованості, як дебіторської, так і кредиторської. Наявність у їхньому складі протермінованої, сумнівної чи безнадійної заборгованостей безперечно негативно відображається на фінансово-майновому стані підприємства загалом та діловій активності зокрема, оскільки гальмує оборотність його ресурсів.

«Не менш важливим є вплив заборгованості підприємства на таку

визначальну характеристику його фінансово-майнового стану та результатів функціонування, як фінансовий цикл, який відображає середню тривалість періоду між виплатою грошових коштів у зв'язку зі здійсненням операційної діяльності (оплата постачальникам за придбані матеріали тощо) та їх надходженням як результату цієї діяльності (отримання коштів від покупців за реалізовану їм продукцію)» [46].

Його тривалість визначається не лише виробничо-технологічними особливостями операційної діяльності підприємства, але й тривалістю обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Отже, заборгованість здійснює як негативний, так і позитивний вплив на діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан. Тому при здійсненні господарської діяльності підприємства його менеджмент не повинен її уникати (тим більше, що це неможливо), а звести її величину до оптимального рівня, який визначається особливостями середовища функціонування підприємства, його фінансово-майновим станом та стратегією подальшого розвитку, а також досягнення балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей і максимального рівня їхньої оборотності для забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

«Досягнення поставленої мети передбачає виконання менеджментом підприємства таких завдань:

- сприяння зростанню обсягів реалізації;
- підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства;
- задоволення потреб матеріально-технічного забезпечення діяльності підприємства в умовах дефіциту оборотних коштів;
- забезпечення своєчасного погашення заборгованості;
- мінімізація фінансових ризиків підприємства;
- мінімізація втрат прибутку через вилучення з обороту коштів, акумульованих в дебіторській заборгованості;
- мінімізація втрат від інфляційних процесів;

– забезпечення балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей, нормальних рівнів їхньої оборотності тощо» [44].

Отже, заборгованість значним чином впливає на фінансово-майновий стан підприємства, особливо на формування та використання його фінансових ресурсів, грошові потоки, оскільки є передумовою чи наслідком розрахункових відносин підприємства зі своїми контрагентами. Виникнення дебіторської заборгованості призводить до часткового вилучення оборотних засобів підприємства (а в деяких випадках – при сплаті авансу – безпосередньо коштів), що може зумовити їхню недостатчу для подальшого ведення операційної діяльності – придбанні матеріальних ресурсів, виплати заробітної плати, сплати податків та здійснення інших обов’язкових платежів. В такому разі продовження операційної діяльності неможливе без виникнення кредиторської заборгованості – перед постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності (роботи, послуги), працівниками, бюджетом тощо. З іншого боку, основним джерелом погашення операційної кредиторської заборгованості (за умови відсутності достатнього обсягу грошових коштів) є монетарна дебіторська заборгованість, ліквідація якої дає змогу вивільнити оборотні кошти для подальшого ведення господарської діяльності.

Таким чином, плануючи грошові потоки підприємства, менеджменту неодмінно необхідно враховувати залишки дебіторської та кредиторської заборгованості, їхню оборотність та способи погашення. Порушення балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей призведе до зміни тривалості фінансового циклу, що зумовить або вивільнення оборотних коштів, або їхню нестачу, яка потребуватиме додаткового залучення фінансових ресурсів у формі кредитів чи власного капіталу.

3.2. Обґрунтування оптимальних розмірів дебіторської заборгованості підприємства

У ході аналізу дебіторської заборгованості слід розкривати її якісний склад і внутрішню структуру як за видами заборгованості, так і за термінами виникнення. Це необхідно для того, щоб, по-перше, виявити прострочені та безнадійні борги дебіторів, по-друге, встановити розмір боргів, і, по-третє, щоб своєчасно вжити заходи зі стягнення з дебіторів прострочених боргів. Окрім дебіторської заборгованості також аналізують кредиторську, яка є більш ефективнішою ніж використання власного капіталу. Це пояснюється підвищенням відповідальності суб'єкта господарювання перед кредиторами за повернення боргу у встановлений строк.

Кредиторська заборгованість – тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі. Розрізняють нормальну (законну) і прострочену кредиторську заборгованість.

«Метою аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості є виявлення суми виправданої і невиправданої заборгованості; зміни за аналізований період, реальність сум дебіторської та кредиторської заборгованості, причини і давність утворення дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості є важливою частиною фінансового аналізу на підприємстві і дозволяє виявляти не лише показники поточної (на даний момент часу) і перспективної платоспроможності підприємства, але і фактори, що впливають на їх динаміку, а також оцінювати кількісні і якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в майбутньому» [47].

Питання управління платіжним обігом з метою забезпечення платоспроможності підприємства є одним з найважливіших завдань фінансового менеджера. Перш за все, необхідна оцінка фінансової діяльності підприємства і вибір оптимальних варіантів для досягнення поставленої мети, направленої на оптимізацію загального розміру дебіторської заборгованості і забезпечення

своєчасної інкасації боргу. Досліджуючи процес зростання дебіторської заборгованості по товарному кредиту, слід підкреслити, що вироблення стратегії управління цим видом дебіторської заборгованості повинне здійснюватися на вищому рівні управління підприємством.

Згідно Наказу Державного казначейства України від 26.12.2003 № 242, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 23.01.2004г. № 106/8705 «Про затвердження Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ», дебіторську заборгованість слід розуміти як фінансовий актив організації, який виникає унаслідок договірних стосунків між двома юридичними особами, серед яких одна особа, власник активів, після настання певних умов договору має право на здобуття платежів, товарів, робіт і послуг.

Прострочена дебіторська заборгованість - це заборгованість, яка виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу, згідно укладених договорів, або якщо дата платежу не визначена після виписаного рахунку на оплату.

Дебіторська заборгованість, термін позовної давності якої минув, — дебіторська заборгованість, яка враховується після закінчення терміну позовної давності (термін позовної давності, згідно ст. 71 ГК України, складає 3 роки).

Безнадійна дебіторська заборгованість - поточна дебіторська заборгованість, відносно якої є упевненість про неповернення її боржником або термін позовної давності якої минув.

Аналіз дебіторської заборгованості підприємств дозволяє зробити висновок, що дана ситуація складається безпосередньо через:

- неефективну політику управління дебіторською заборгованістю;
- низьку платоспроможну дисципліну споживачів;
- вживання неефективної форми розрахунків за продукцію;
- слабкий професіоналізм фінансового менеджера;
- низький рівень контролю за дебіторською заборгованістю.

Аналіз літературних джерел і проведене дослідження дозволило

розробити політику управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту в умовах ринкової економіки України.

Фінансовий механізм політики управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту складається з наступних функціональних елементів.

Функціональний елемент 1. Створення комісії з управління дебіторською заборгованістю. У її склад включаються кваліфіковані працівники планового, фінансового відділу, бухгалтерії, маркетингової служби. Загальними зусиллями спільної роботи фінансових менеджерів, що володіють різносторонніми знаннями з питання, що вивчається, слід комплексно досліджувати проблему дебіторської заборгованості і знайти найбільш оптимальний варіант її рішення.

Функціональний елемент 2. Розробка плану управління дебіторською заборгованістю. Ефективність роботи фінансових менеджерів залежить від плановірності її проведення. План складається на поточний рік. За своїм змістом план є календарним розкладом окремих аналітичних досліджень за станом дебіторської заборгованості. У плані, окрім цілей і завдань аналізу, перераховуються питання, які мають бути досліджені протягом року, визначається період і час вивчення стану дебіторської заборгованості, дається схема документообігу, термін надходження документів та їх зміст.

Функціональний елемент 3. Аналіз дебіторської заборгованості по товарному кредиту за попередній період. В процесі аналізу оцінюється об'єм дебіторської заборгованості, її динаміка і питома вага в сумі оборотних активів. Встановлюється середній період інкасації і кількість оборотів дебіторської заборгованості. Важливим моментом аналізу є визначення складу дебіторської заборгованості по її термінах.

Функціональний елемент 4. Формування кредитної політики і кредитових умові по товарному кредиту. Важливим елементом фінансової політики управління дебіторською заборгованістю є формування кредитної політики і системи кредитних умов по товарному кредиту. До складу цих умов входять наступні:

- а) вибір типа кредитної політики;

- б) встановлення оптимального терміну надання кредиту;
- в) розробка рекомендацій за визначенням вартості кредиту;
- г) встановлення системи штрафних санкцій за прострочення виконання фінансових зобов'язань покупцями;
- д) розробка системи пільг за скорочення термінів оплати за поставлену продукцію;
- е) визначення рівня ризику по товарному кредиту;
- ж) страхування кредитних ризиків по товарному кредиту.

Функціональний елемент 5. Оцінка фінансового стану підприємств-споживачів продукції і розробка стандартів кредитоспроможності покупців. При визначенні стандартів кредитоспроможності покупців необхідно встановити можливість виконання ними фінансових зобов'язань і ризик несплати за продукцію по товарному кредиту. Для цих цілей проводиться аналіз фінансового стану клієнтів, оцінюються гарантії та надійність оплати за продукцію, встановлюється платіжна дисципліна, стан розрахункового рахунку в банку, приймається рішення про доцільність постачання продукції кожному клієнтові або відмова від даного споживача.

Функціональний елемент 6. Вибір форм розрахунків по товарному кредиту. В даний час Національним банком України передбачені наступні форми безготівкових розрахунків: за акредитивом, платіжними дорученнями, платіжними вимогами-дорученнями, взаємозаліками, передоплатою, чеками, а також погашення заборгованості векселями. Розрахунки платіжними дорученнями займають найбільшу питому вагу в платіжному обігу підприємства. Вони прості, зручні і за наявності у постачальника коштів забезпечують своєчасність платежу. Проте вони не гарантують надійність платежів, що спонукало вводити інші форми розрахунків.

Функціональний елемент 7. Організація контролю за відвантаженням продукції, оформленням розрахункових документів і борговими зобов'язаннями дебіторів по товарному кредиту. Контроль повинен здійснюватися починаючи з відвантаження продукції, проходження розрахункових документів, їх оплати до

надходження виручки від реалізації продукції на розрахунковий рахунок підприємства. Такий контроль здійснюється в рамках загального контролю на підприємстві. Особливу увагу слід приділяти найбільш крупним і сумнівним видам дебіторської заборгованості по товарному кредиту, а також середньому розміру товарного кредиту, а потім останнім видам дебіторської заборгованості, що не роблять серйозного впливу на фінансові результати діяльності підприємства.

Функціональний елемент 8. Розробка політики по забезпеченню своєчасних розрахунків і повернень боргів за товарним кредитом. Політика стягнення дебіторської заборгованості полягає в розробці різних процедур стягнення боргів. Такі процедури включають відправку листів, телефонні дзвінки, відвідування боржника представником підприємства і заходи юридичного характеру. Рекомендується на підприємстві мати певних співробітників, в обов'язки яких входили б відвідування клієнтів. Якщо ці заходи не приносять жодного результату, то приймаються додаткові не фінансові заходи з боку кредиторів, до яких, перш за все, включаються вимоги припинення постачання продукції по товарному кредиту.

Функціональний елемент 9. Обґрунтування ефективних форм рефінансування дебіторської заборгованості по товарному кредиту. До сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості відносяться: факторингові операції, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг.

Функціональний елемент 10. Визначення форм диверсифікації реалізації продукції. Диверсифікація передбачає розосередження ринку збуту продукції підприємством-постачальником. Такий підхід обумовлений тим, що при продажі крупній партії продукції одному споживачеві вірогідність виникнення дебіторської заборгованості, за інших рівних умов, різко зростає. Тому фінансові менеджери повинні проводити ефективну роботу по розосередженню ринку збуту.

Слід підкреслити, що всі елементи фінансового механізму взаємозв'язані і взаємообумовлені. Вони направлені на рішення важливої задачі - забезпечення

постійної платоспроможності підприємств-постачальників, підвищення ефективності використання оборотних активів

«Проведення роботи по управлінню дебіторської заборгованості потребує чітко визначеної послідовності дій, що складається, як правило, з комплексу заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості, та кредитної політики, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продаж» [19].

Для цього можуть застосовуватися різні методи, спрямовані на зниження ризиків і підвищення поточної ліквідності боргів. З метою збільшення притоку коштів у корпорацію доцільно розробити систему договірних взаємин із контрагентами, застосовуючи гнучкі умови й форми оплати, до яких належать:

- передплата, за якої встановлено мінімальну ціну продажу; – часткова передплата (із частковим продажем в кредит);
- передача на реалізацію, що передбачає збереження підприємством права власності на товари, поки не проведені розрахунки;
- платіжна вимога на поміжний рахунок, що є доцільним при довгострокових контрактах для забезпечення регулярного притоку коштів; – банківська гарантія, що припускає відшкодування банком суми заборгованості у випадку невиконання дебітором своїх зобов'язань.

Слід зазначити, що при визначенні можливої суми коштів, що інвестуються у дебіторську заборгованість, рекомендується враховувати такі кількісні параметри, що характеризують умови обраного типу кредитної політики: обсяг реалізації продукції в кредит, середній термін надання кредиту, середній період прострочення платежів, коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції. При цьому розрахунок оптимального обсягу дебіторської заборгованості ($DZ_{\text{опт}}$) на рік здійснюється за наступною формулою:

$$DZ_{\text{опт}} = \frac{ЧД_k \times k_{c\mu} \times (ПК - ПП)}{360} \quad (3.1)$$

де $ЧД_k$ - обсяг реалізації продукції в кредит;

$k_{с\mu}$ - коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

ПК – середній період надання кредиту покупцям, дні;

ПП – середній період прострочення платежу покупцями, дні [36].

Слід сказати, що у всіх розрахунках та позначеннях мається на увазі дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Дана модель оптимізації обсягів дебіторської заборгованості є недостатньо обґрунтованою, оскільки у ній не прослідковується зв'язок результатів розрахунків з будь-яким із можливих критеріїв ефективності кредитної політики.

«Для того, щоб досягти максимального економічного ефекту від кредитної політики, слід орієнтуватися на певний інтегрований показник ефективності функціонування підприємства як цілісної фінансово-економічної системи. З цією метою може використовуватися детермінована модель Д. Корсакова» [35], в основу якої покладена ідея максимізації рентабельності капіталу (r), яка характеризує величину прибутку на 1 грошову одиницю капіталу, інвестованого в активи підприємств.

Аналіз оптимізації дебіторської заборгованості СК «Нива» за критерієм рентабельності та забезпечення поточної платоспроможності.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості підприємства за критерієм зростання рентабельності за 2023 рік

Показник	Значення
Норма прибутку, %	0,20
Валовий прибуток підприємства, без урахування дебіторської заборгованості, тис. грн.	11200,80
Активи підприємства без урахування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, тис. грн.	29281,20
Тривалість обороту активів підприємства, дні	109
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	61,49
Чистий дохід від реалізації базисного періоду, тис. грн	23438,90
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	19,05

Граничний період обороту дебіторської заборгованості можна розрахувати за такою формулою:

$$T = \frac{\text{Норма прибуку} \times \text{Активи підпр. без урах. ДЗ} \times \text{Тривалість обороту ДЗ, днів}}{(1 - \text{норма прибутку}) \times \text{ВП підпр., без урахування ДЗ}} \quad (3.2)$$

$$T = \frac{0,20 \times 29281,20 \times 109}{(1 - 0,20) \times 11200,80} = 71 \text{ день}$$

Отже, граничний період обороту дебіторської заборгованості для СК «Нива» становить 71 день.

На наступному етапі визначимо оптимальний термін обертання дебіторської заборгованості за даними табл. 3.2. Прийнявши планове значення показника абсолютної ліквідності 2,05. У процесі розрахунків, важливо встановити бажаний рівень приросту грошових коштів, як складової показника абсолютної ліквідності. Нормальним вважається значення показника – 20-50 %.

3.3. Шляхи оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості СК «Нива»

Одним із ключових завдань є управління фінансовими ресурсами, пов'язаних з оптимальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах обсягами кредиторської та дебіторської заборгованості, термінів їх виплати, впливом цієї заборгованості на фінансове забезпечення підприємств та їх фінансові результати.

Дебіторська заборгованість у балансі підприємства є фінансовим показником господарської діяльності, який зі свого боку визначає наступні показники: ліквідність та платоспроможність. Також це заборгованість дебіторів перед суб'єктом господарювання, яка має вигляд наданого споживчого кредиту та комерційного кредиту у грошовому вигляді покупцям, також можливий варіант передплати постачальникам, у них підприємство на основі майнового права може вимагати здійснити оплату боргу.

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі - П(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на

певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Дебіторами є як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи» [1].

В свою чергу «систему управління дебіторською заборгованістю можна поділити на два таких умовних блоки:

1) кредитна політика, котра дає можливість максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж;

2) комплекс заходів, котрий спрямований на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості» [52].

«Аналіз наукової літератури показав, що до основних завдань управління дебіторською заборгованістю належать:

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

- моніторинг розміру та структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових проблем підприємства в оборотних інвестиціях для зменшення витрат на їх обслуговування;

- забезпечення високого темпу оборону дебіторської заборгованості, котра дає можливість скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню;

- виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та ділову активність підприємства;

- контроль за заборгованістю, строк сплати котрої ще не настав, а також заборгованістю, яка не сплачена в строк;

- розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості;

- надання рекомендацій щодо зменшення фактично або потенційно

неплатоспроможних покупців;

- підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів» [52].

Окрім того, зауважимо, що «основними проблемами управління та обліку дебіторської заборгованості, з якими стикається підприємство, є: відсутність конкретних методик по роботі з простроченою дебіторською заборгованістю; відсутність методик розрахунку затрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та періоду її обігу; нерозвиненість комерційного кредитування; необізнаність в сучасних формах рефінансування та інші» [53].

Збільшення дебіторської заборгованості буде зручним підприємству лише за умови, що нарощування продажів у кредит буде призводити до зростання рентабельності активів.

В основу оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення обігу дебіторської заборгованості. У загальному випадку визначення оптимального терміну обігу дебіторської заборгованості ($T_{optDЗ}$) може здійснюватися як в цілому по дебіторською заборгованістю підприємства, так і окремо по кожній її статті за формулою (3.3):

$$T^{opt}_{DЗ} = T_{O_{DЗ}} - T_{O_{\Delta ГГ}} = \frac{360}{ЧД} * DЗ - \frac{360}{ЧД} * \Delta ГГ \quad (3.3)$$

де I – валовий прибуток підприємства без обліку дебіторської заборгованості, гр. од.;

k – норма прибутку, яка визначається як відношення валового прибутку до чистого доходу від реалізації;

C – активи підприємства без обліку вкладень у дебіторську заборгованість, гр. од.;

T_0 – середній період обороту активів підприємства, дні;

T – середній період обороту дебіторської заборгованості, тобто середній час відстрочки платежів дебіторів, дні;

D – загальний обсяг продажів дебіторам

У даній моделі оптимальний обсяг дебіторської заборгованості визначається за формулою (3.4):

$$ДЗ_{opt} = \frac{T_{\Delta GK}^{opt}}{360} * ЧД. \quad (3.4)$$

При цьому «вихідним моментом оптимізації є встановлення необхідного обсягу приросту грошових коштів підприємства, тобто обсягів продажу, які здійснюються без відстрочення терміну платежу» [55].

Розрахуємо оптимальний обсяг дебіторської заборгованості СК «Нива», по моделі оптимізації строків її звернення за даними таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості підприємства СК «Нива» з метою забезпечення платоспроможності, тис. грн

Показники	Значення
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,021
Поточні зобов'язання (середньорічна вартість кредит. заборг.), тис. грн	306,55
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	71
Чистий дохід від реалізації	23438,90
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	19,1

Приріст грошових коштів підприємства, який необхідний для забезпечення встановленого значення показника абсолютної платоспроможності на рівні 0,2-0,35, буде становити:

$$\Delta GK = (0,3 - 0,021) \times 306,55 = 85,53$$

Розрахований за формулою оптимальний термін обігу дебіторської заборгованості становить:

$$T_{ДЗ}^{opt} = 71 - \frac{360}{23438,90 \times 1,191} \times 85,53 = 70 \text{ днів}$$

За умови зростання доходу від реалізації на 19,1% оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, розрахований за формулою, становить:

$$ДЗ^{opt} = \frac{70}{360} \times 23438,90 \times 1,191 = 5428 \text{ тис. грн}$$

Дана модель дозволяє визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, необхідний для забезпечення поточної платоспроможності

підприємства. Проте її використання не орієнтоване на підтримку фінансової стабільності підприємства, його платоспроможності в довгостроковій перспективі, оскільки в ній не контролюється рівень збалансованості між обсягами та строками обігу активів в цілому і окремих їх складових і джерел їх формування.

Розрахуємо плановий оптимальний обсяг кредиторської заборгованості для підприємства СК «Нива» за даними таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Вихідні дані для оптимізації обсягу кредиторської заборгованості підприємства для забезпечення перспективної платоспроможності СК «Нива», тис. грн

Показники	Значення
Чистий дохід від реалізації	23438,90
Тривалість обороту товарної кредиторської заборгованості, дні	62
Тривалість обороту товарно-матеріальних цінностей, дні	25
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	19,1

З урахуванням наведених вище вихідних даних, максимальна допустима середньорічна вартість дебіторської заборгованості для даного підприємства буде становити:

$$ДЗ \leq (62 \times 1,191 - 25) \times \frac{23438,90 \times 1,191}{360} = 3887 \text{ тис. грн}$$

Отже, запропоновані заходи щодо оптимізації дебіторської і кредиторської заборгованостей з метою забезпечення платоспроможності СК «Нива» мають наступну ефективність:

1. Забезпечення поточної платоспроможності передбачає оптимізацію строків повернення дебіторської заборгованості. Ефективність становить 5428 тис. грн.

2. Забезпечення перспективної платоспроможності спрямована на нарощення власного оборотного капіталу і мінімізацію фінансового циклу. Ефективність становить 3887 тис. грн.

Критерії ефективності обрані з урахуванням цілей фінансової політики підприємства, яка спрямована на підтримання фінансової стійкості

підприємства.

Таким чином, зниження дебіторської заборгованості призведе до збільшення платоспроможності підприємства, його конкурентної переваги на ринку і загалом покращить фінансову стійкість підприємства.

Основними завданнями підприємства в області управління дебіторською заборгованістю є оптимізація загального розміру цієї заборгованості та забезпечення своєчасної її інкасації.

«Кредиторська заборгованість – це зобов’язання, що виникли в результаті минулих подій господарської діяльності та повинні бути виконані у майбутньому, а сторонами (суб’єктами), що беруть участь у відносинах, виступають кредитор та боржник» [56].

Зазначимо, що визначити кількісний вплив зміни кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства достатньо складно. Зростання кредиторської заборгованості не можна однозначно оцінювати негативно як збільшення боргів із боку підприємства перед кредиторами, погашення яких спричиняє відтік ресурсів, погіршення фінансового стану підприємства.

«Кредиторська заборгованість підприємства є джерелом тимчасового безоплатного залучення оборотних засобів інших суб’єктів ринкової економіки. Проте вона також є джерелом деяких фінансових ризиків для підприємства: протермінування погашення кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки у формі фінансових штрафних санкцій, накладених на підприємство відповідно до законодавчих документів (у випадку заборгованості за податками чи іншими обов’язковими платежами) чи згідно з умовами договірних відносин; збільшення обсягу кредиторської заборгованості призводить до зниження рівня фінансової незалежності підприємства та погіршує його економічну безпеку» [57].

Отже, кредиторська заборгованість має як негативний, так і позитивний вплив на діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан. Тому «основна мета управління кредиторською заборгованістю підприємства — це не її уникнення, що є неможливим, а зведення її величини до оптимального рівня,

який визначають особливості середовища функціонування підприємства, його фінансово-майновий стан та стратегія подальшого розвитку, а також досягнення балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей і максимального рівня їхньої оборотності для забезпечення прибуткової діяльності підприємства» [59].

Зазначимо, що управління кредиторською заборгованістю характеризується такими основними принципами:

- правильність вибору форми заборгованості для мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

«Процес управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою двох основних варіантів: оптимізації кредиторської заборгованості та мінімізації кредиторської заборгованості» [59].

Кредиторську заборгованість можна як оптимізувати, так і мінімізувати. Найбільш продуктивним рішенням є її мінімізація, тобто зменшення заборгованості перед кредиторами.

Для правильного управління заборгованістю необхідно розрахувати на майбутнє розмір боргу кредиторів. Підприємство необхідно здійснювати контроль заборгованості, особливо простроченої. У разі зменшення власної дебіторської заборгованості зменшується і кредиторська заборгованість. За допомогою аналітичного обліку порахувати уявний термін погашення звичайної заборгованості та утворення простроченої. На великих підприємствах доцільно створити відділ за контролем дебіторської та кредиторської заборгованості.

«Основні шляхи мінімізації дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві.

1. Розрахунок виникнення в майбутньому дебіторської та кредиторської заборгованості, проведення аналізу поставок та документальне оформлення актів і рахунків.

2. Встановлення кредитної політики та періоду інкасації як для груп

дебіторів так і кредиторів.

3. Аналіз, сортування та дослідження дебіторів та кредиторів відповідно до розміру закупівлі, процесу оплати рахунків, кредитної історії, конкуренції товару на ринку пропозицій.

4. Проведення щорічної звірки взаєморозрахунків з дебіторами і кредиторами, що підтверджено документально.

5. Контроль та зменшення вартості безнадійних боргів.

6. Встановлення таких умов для продажу, які дають гарантію повернення коштів» [60].

Однією з найважливіших умов діяльності підприємств у сучасних умовах є підтримання на відповідному рівні платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів.

Отже для контролю заборгованістю на підприємстві є доцільним збалансування дебіторської та кредиторської заборгованості. Постійний кругообіг грошових коштів не повинен зупинятися. Заборгованість дебіторів іде на погашення заборгованості перед кредиторами. Оптимальне співвідношення – це коли кредиторська перевищує дебіторську заборгованість на 10-20 %.

Суттєве зменшення заборгованості у структурі балансу можливе за дотримання шляхів мінімізації дебіторської та кредиторської заборгованості, також це допоможе уникнути фінансових втрат. Удосконалення контролю на підприємстві за дебіторською та кредиторською заборгованістю покращить фінансові показники і позитивно вплине на процес виробництва.

Відповідно до проведених досліджень, необхідно зробити висновок, що особливої уваги потребують загальноприйняті національні механізми контролю та обліку дебіторської заборгованості. Важливими та необхідними є розроблення альтернативних шляхів управління дебіторською заборгованістю, розроблення нових методик обліку, планування, прогнозування та контролю над

дебіторською заборгованістю. Особливу увагу слід приділяти аналізу дебіторської заборгованості, адже зі зростанням її розміру в сучасних умовах господарювання зростає й ризик погіршення результатів діяльності, гальмування розвитку, фінансового стану та банкрутства підприємства внаслідок погіршення платоспроможності через недоотримання грошових коштів.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств на сучасному етапі. Тому можна зробити наступні висновки, що сучасний період розвитку підприємств у вітчизняній економіці характеризується високим рівнем простроченої дебіторської заборгованості, яка обумовлює низький рівень рентабельності та ліквідності, а також призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Нераціональна структура дебіторської заборгованості в активах підприємств призводить до додаткової потреби у фінансових ресурсах.

Неефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю знижує капіталізацію власного капіталу та скорочує ємність як зовнішнього, так і внутрішнього ринку реалізації продукції.

Досліджено сутність поняття управління дебіторська та кредиторська заборгованість. Визначено трактування даних понять у нормативно-правових актах та наукових працях вітчизняних учених. Тому можна сказати, що дебіторська заборгованість - це сума коштів, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит. Щодо кредиторської заборгованості то це позичені підприємством в інших юридичних і фізичних осіб грошові кошти, оцінені в гривнях, щодо яких у підприємства існують зобов'язання погашення у певний строк . Якщо поглянути на дебіторську та кредиторську заборгованість із позиції економічної науки і розглянути їх як самостійні категорії, тобто як узагальнене поняття, то можна визначити їхню економічну природу таким чином: дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями і покупцями у процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та зумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які створюються у процесі виробництва, реалізації й організації розрахунків.

Охарактеризовано види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх

значення у фінансово-господарській діяльності підприємств. Проведено класифікацію даних видів заборгованості за термінами погашення та за суб'єктами. Класифікація наведена згідно стандартів бухгалтерського обліку та відображає особливості різних видів заборгованості виходячи із виникнення у процесі господарської діяльності.

Окреслено методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості сприяють підвищенню рівня ефективності управління, запобігають погіршенню фінансового стану підприємства, сприяють подальшому зростанню ліквідності та платоспроможності господарюючого суб'єкта, а також надають можливість вибору ефективного співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та визначення термінів інкасації боргу.

Для фінансового аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості було обрано СК «Нива» основний вид економічної діяльності є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Проведений аналіз фінансових показників СК «Нива» свідчить, що земля якою вона користується взята в оренду. Тому ми бачимо зменшення сільськогосподарських угідь. Причинами цьому зменшення ріллі є видача земель на присадибні, дачні ділянки та відокремлення земель іншим фермерським господарствам. Але це ніяк не вплинуло на середньорічна чисельність працівників та ефективність використання робочої сили СК «Нива».

Аналіз показників фінансового стану СК «Нива». Аналіз фінансового стану було проведено за показниками ліквідності, ділової активності, рентабельності та фінансової стійкості. Оцінка показників ліквідності збільшився у 2023 році порівняно з 2021 роком це говорить про залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів.

Проведено співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованості. Дане оцінювання дало змогу дослідити що у 2023 відбулось збільшення заборгованості на 169,42% порівняно з 2021 роком, це свідчить про

нездатність товариства розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом року.

Визначено заходи щодо скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості у процесі формування поточних активів. Для досліджуваного підприємства запропоновано заходи, які повною мірою відповідатимуть економічним цілям підприємства та сприятимуть ефективному управлінню дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Результати дослідження дали змогу зрозуміти, що управління дебіторською та кредиторською заборгованістю - це процес аналізу дебіторів і кредиторів, контролю за співвідношенням між ними, розробки політики щодо розрахунків з покупцями та постачальниками.

На фінансовий стан СК «Нива» впливають як розміри балансових залишків дебіторської й кредиторської заборгованості, так і період оборотності кожної з них. Для забезпечення вільних грошових коштів, підприємству необхідно здійснювати одночасне управління рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Наявність вільних коштів в обороті або недолік коштів для розрахунків із кредиторами визначається сполученням оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості й величини кожного платежу дебіторів і кредиторам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 10. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/70.pdf
2. Майборода, О.Є., Косарева, І.П. & Корабейнікова, І.О. (2018). Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство*. (15) 396-402.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237. *Бухгалтерія*. 2001. № 52/2(467). С. 55-56.
4. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. *Європейські перспективи*. № 10, 2013. С. 181-185.
5. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: *Підручник*. К.: КНЕУ, 2001. 334 с.
6. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38-42.
7. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття “дебіторська заборгованість”. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm
8. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 19. С. 124–131.
9. Мордань Є.Ю., Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. Сумський державний університет. URL: <https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/media/attachments/2019/12/17/9-70-79.pdf>
10. Онищенко В. Дебіторська заборгованість. *Головбух*. 2020. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7708-debtorska-zaborgovanst>.
11. Чернухіна В.О. Підходи до трактування дебіторської заборгованості. Харківський державний університет харчування та торгівлі. URL:

https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/23420/1/tk2_08.04.21-135.pdf.

12. Гнатенко Є.П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. № 1 (4). 2015. С. 38–42.

13. Шип В.Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2010. Вип. 29. Ч. 2. 96–99.

14. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України*. 2013. №12. С. 24-36.

15. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 2(88). С. 116-125

16. Гуцаленко Л. В., Мельник А. О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО та МСФЗ. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8173>.

17. Матюха В.І., Мисака Г.В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2018. №1(2). С. 930-932.

18. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2016. Т. 18, вип. 2. С. 160-164.

19. Чорненька О. Б. Аналіз наукових підходів щодо сутності кредиторської заборгованості та її класифікації. *Вісник економічних наук*. 2017. №20. С. 207-212.

20. Хохлов М.П. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С.402-407.

21. Майборода О.Є. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство*. 2018. №15. С. 396-402.

22. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_012

23. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. *Навчальний посібник*. 2008. 724с.
24. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*. № 2 (69) 2016, С. 160–164.
25. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: *Підручник*. 6-те вид. допов. і перероб. К.: Алерта, 2013. 982 с.
26. Дублей В.В., Гуменюк М.М. Необхідність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в сучасних умовах. *Науковий огляд* № 11 (32), 2016. С. 1–9
27. Лівощко Т.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf
28. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38-42.
29. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. №. 1(59), Ч. 1.
30. Тучак О. Управління дебіторською заборгованістю. Вінниця: «Баланс», 2012. С. 19–24.
31. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2014. № 10. С. 36–41. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/70.pdf
32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 8.10.1999р. №237. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
33. Управління дебіторською заборгованістю підприємства URL: http://kkpartners.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=82:2010-07-08-16-49-35&catid=38:2010-03-24-16-15-32&Itemid. За матеріалами

щотижневої інформаційно-правової газети «Правовий тиждень».

34. Пересунько З.М., Щербо Д.І. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: завдання, мета і методи. *Економічні науки. Облік і аудит*. Вінницький торговельно – економічний інститут КНТЕУ.

35. Феофанов Л.К., Денисов Д.В. Методичні підходи з організації обліку та аудиту кредиторської заборгованості на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. №. 12. С. 65-68.

36. Управління позиковим капіталом. *Економіко-правова бібліотека*. URL: <http://www.vuzlib.net/ukp/6.htm>.

37. Колісник О.П. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics"*. 2019. № 15. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>.

38. Дубовик М.Ф., Озеран А.В. Концептуальні аспекти міжнародної та української практики формування та використання резерву сумнівних боргів. *Науковий журнал "Альманах науки"*. 2021. № 5 (50). С. 13–18.

39. Загородній А.Г. Облік і аудит: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин, Л.М. Пилипенко. 2-ге вид., доопр. та доп. Львів: Видавництво Львівської політехніки; ПП. НВФ «Біарп», 2012. 632 с.

40. Кіндрацька Г.І. Аналіз господарської діяльності: навч. посібник / Г.І.Кіндрацька, А.Г. Загородній, Ю.І. Кулиняк. Львів: ЗУКЦ, 2017. 310 с.

41. Економічний аналіз: підручник [для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник та ін.: за ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Житомир: ПП “Рута”, 2007. 704с.

42. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник Київ : ЦУЛ, 2016. 384 с.

43. Школьник І.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2016. 368 с.

44. Чорненька О.Б. Управління заборгованістю як фактор забезпечення

економічної безпеки підприємства. *Наукові записки : наук. техн.. зб.* Львів: УАД. 2017. Вип. № 1(54). С. 170-178.

45. Лучко М.Р. Фінансовий аналіз. *Навчальний посібник* / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль:, ТНЕУ, 2016. 304 с.

46. Пилипенко Л.М. Фінансовий аналіз: Конспект лекцій. URL: <http://www.vns.lp.edu.ua>.

47. Гнатенко Є. П., Волошина В. В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки.* №1(4) 2015. С. 38-42

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

49. Булат Г.В. Аналіз дебіторської заборгованості та напрями удосконалення управління нею. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2020. № 1. С. 222–226.

50. Кручак Л. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2016. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.u>.

51. Поддєрьогін А.М. (2014). Фінанси підприємств: *підручник*. Київ: КНЕУ, 428 с.

52. Нашкерська Г. (2016). Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги. *Бухгалтерський облік і аудит.* №11. С. 31-37.

53. Омецінська І. Я. (2014). Проблеми відображення зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку. Обліково-аналітичні системи: глобальний і національний аспекти: *матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (16–17 травня 2014 р., Полтава). РВЦ ПУСКУ. Ч. 1. С. 238-240.

54. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства. *Фінанси України.* 2010. № 1. С. 116-120.

55. Боярко В.Р. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства.

Фінанси. 2014. № 3. С. 47-54.

56. Подольська В. О. (2014). *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* Київ: ЦНЛ, 488 с.

57. Рудинська О.В., Яромір С.А., Молоткова І.О. (2014). *Менеджмент*. Київ: Ніка-центр. 334 с.

58. Попазова О. В. (2014). Тенденції змін дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах України. *Агросвіт*. №7. С. 40-44.

59. Савицька Г. В. (2014). *Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб.* Київ: Знання. 654 с.

60. Бондаренко О.М., Масюк І.І. Шляхи вдосконалення мінімізації дебіторської і кредиторської заборгованості та управління ними. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 4. С. 26-29.

ДОДАТКИ