

**ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ**

Іщенко Едуард Сергійович

УДК 336

**УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ
ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ**

Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

***Автореферат**
дипломної роботи на здобуття
кваліфікації магістра фінансів, банківської справи та страхування*

Полтава – 2019

Дипломною роботою є рукопис

Робота виконана на кафедрі фінансів і кредиту факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент
Бражник Людмила Василівна,
Полтавська державна аграрна академія,
доцент кафедри фінансів і кредиту

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент
Песцова-Світалка Оксана Станіславівна,
Полтавська державна аграрна академія,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень

Захист відбудеться 23 грудня 2019 р. о 9³⁰ годині на засіданні екзаменаційної комісії у ПДАА за адресою: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3, навчальний корпус 4, аудиторія 426.

*Відповідальний за
нормо-контроль*

О. В. Безкровний

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Існування дебіторської заборгованості в ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора вчасно виконують свої фінансові зобов'язання. Забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості та її частки у структурі оборотних активів через формування умов кредитної політики підприємства є актуальною проблемою для усіх суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності, їх величини, тощо. Адже через управління дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємства, його ліквідність і платоспроможність, а відповідно і на ризики, що з ними пов'язані.

Пропонування кредитних послуг у сучасних умовах є зняряддям конкурентної боротьби при залученні клієнтів. Безперечною є тенденція збільшення кредитних торговельних операцій, що, у свою чергу, обумовлює гостроту дилеми твердої або вільної кредитної політики. Дуже суворі умови товарного кредитування можуть скоротити кількість покупців, а надмірно ліберальні будуть сприяти не тільки збільшенню обсягів продажу товарів, але й мінімізації зворотного припливу коштів внаслідок несвоєчасної сплати боргів із боку контрагентів та максимізації видатків, пов'язаних із поверненням боргу. Таким чином, підприємство має потребу в оптимізації розміру дебіторської заборгованості.

Останнім часом дослідженнями в напрямі кредитної політики підприємства займалися такі вчені, як В. Белозерцев, І. Бланк, В. Бугай, І. Зеленська, Л. Лігоненко, О. Пархоменко, Л. Селіверстова, О. Сметанко, Л. Солодовник, Л. Черненко та ін. До закордонних науковців, що займалися вивченням питань управління дебіторською заборгованістю та кредитної політики, належать О. Ареф'єва, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, І. Коренева, О. Стоянова.

Аналіз праць зазначених авторів дозволив виявити відсутність чіткого трактування сутнісної характеристики «управління кредитною політикою підприємства», ототожнення цього процесу з управлінням дебіторською заборгованістю, недостатність висвітлення заявленої проблематики для сільськогосподарських підприємств, зокрема в напрямі аналізу інвестицій у дебіторську заборгованість, формування умов кредитування покупців.

Зважаючи на зазначене, є необхідність у вивченні засад управління дебіторською заборгованістю підприємства та можливих напрямів удосконалення цього процесу, що й обумовлює актуальність обраної теми та пояснює практичний інтерес до неї.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дипломна робота виконана в межах програми науково-дослідних робіт кафедри фінансів і кредиту за темою «Удосконалення механізму фінансової діяльності підприємств, організацій і установ».

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є узагальнення науково-теоретичних, методичних і практичних основ управління дебіторською заборгованістю підприємства та обґрунтування шляхів удосконалення цього процесу.

Відповідно до поставленої мети завданнями дипломної роботи є наступні:

- узагальнити економічну сутність дебіторської заборгованості та порядок управління нею;
- розглянути поняття, типи кредитної політики та з'ясувати її вплив на розмір дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання;
- систематизувати зміст управління кредитною політикою підприємства;
- здійснити фінансово-економічну характеристику досліджуваного підприємства;
- провести комплексний аналіз дебіторської заборгованості конкретного підприємства;
- дослідити розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства;
- оцінити умови кредитної політики підприємства та доцільність їх зміни;
- визначити необхідність використання інформаційних систем для автоматизації розрахунків у процесі управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- обґрунтувати напрями вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Предмет і об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження дипломної роботи є розрахункові операції між суб'єктами господарювання. Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні й практичні основи управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств.

Дипломна робота виконана на матеріалах приватного сільськогосподарського підприємства «Колос» (скорочене найменування – ПСП «Колос») Кобеляцького району.

Методи дослідження. Теоретична й методологічна основа дослідження ґрунтується на використанні основних положень економічної теорії, розробок провідних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів із питань формування кредитної політики та управління дебіторською заборгованістю підприємства, а також законодавчих і нормативних актів.

При написанні дипломної роботи були використані такі методи дослідження як абстрактно-логічний (для узагальнення поглядів науковців на поняття «дебіторська заборгованість», зміст управління нею та сутність кредитної політики підприємства), системного узагальнення (при узагальненні теоретичних основ управління кредитною політикою підприємства); монографічний (у дослідженні стану та напрямів удосконалення управління дебіторською заборгованістю ПСП «Колос»), порівняння (співставляючи фактичні показники фінансового стану досліджуваного підприємства з їх

нормативними / базовими значеннями); графічний (у процесі побудови графіків і діаграм). Серед прийомів аналізу динаміки складу, структури, стану дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання застосовувались базисний метод порівняння, вертикальний і горизонтальний аналіз, аналіз відносних показників. У дослідженнях використано пакет прикладної комп'ютерної програми Microsoft Excel.

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти України, дані бухгалтерського обліку й фінансових звітів ПСП «Колос» за 2014–2016 рр., інформаційні ресурси мережі Internet, особисті спостереження та розрахунки здобувача вищої освіти.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів. Наукова новизна дипломної роботи полягає в узагальненні теоретичних, методичних і практичних засад підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.

До найбільш важливих результатів, що характеризуються новизною, можна віднести подальший розвиток пристосування схеми типу «d/k нетто п» до використання у вітчизняній практиці формування системи цінових знижок сільськогосподарських підприємств – платників єдиного податку четвертої групи.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці практичних рекомендацій із удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства, які опубліковані у наукових виданнях, обговорені на науково-практичних конференціях і прийняті до впровадження в ПСП «Колос».

Особистий внесок здобувача. Дипломна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Наукові результати, висновки і пропозиції, викладені у дипломній роботі, отримані автором самостійно.

Апробація результатів дослідження. Окремі наукові положення та результати, викладені в роботі, апробовані на III Всеукраїнській науково-практичній конференції «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» до 20-річчя заснування факультету обліку та фінансів ПДАА (м. Полтава, 26 жовтня 2018 р.) та VI Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики» (м. Полтава, 31 жовтня 2019 р.).

Публікації. Основні положення щодо управління кредитною політикою підприємства опубліковані в двох наукових працях загальним обсягом 0,2 др. арк., а саме в: матеріалах III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» до 20-річчя заснування факультету обліку та фінансів ПДАА (0,11 др. арк.); матеріалах VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики» (0,09 др. арк.).

Структура та обсяг дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 101 сторінці друкованого тексту. Робота містить 17 таблиць, 23 рисунки і 4 додатки. Список використаних джерел налічує 58 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дипломної роботи, відображено мету, основні завдання, об'єкт і предмет дослідження, розкрито наукову новизну та практичне значення, наведено дані про апробацію одержаних результатів.

У першому розділі – **«Теоретичні основи управління дебіторською заборгованістю підприємства»** – узагальнено економічну сутність дебіторської заборгованості та порядок управління нею; розглянуто поняття, типи кредитної політики та її вплив на розмір дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання; систематизовано зміст управління кредитною політикою підприємства.

У тлумаченні поняття «дебіторська заборгованість» у першу чергу, на наш погляд, слід орієнтуватися на положення національних стандартів бухгалтерського обліку. На основі аналізу чинних національних стандартів бухгалтерського обліку можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість за своєю суттю є сумою 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.

Класифікація дебіторської заборгованості є дієвим методом вивчення цього складного економічного та правового явища, яка надає можливість виявити причини виникнення та існування, а також склад дебіторської заборгованості з метою прийняття управлінських рішень та застосування ефективних методів та інструментів щодо управління нею.

На основі синтезу дефініцій поняття «управління дебіторською заборгованістю» встановлено, що його сутність слід трактувати як процес планування, організації та контролю дебіторської заборгованості, який спрямований на досягнення її керованого стану та недопущення виникнення некерованої дебіторської заборгованості.

Процес управління дебіторською заборгованістю, як свідчать дослідження, має здійснюватися поетапно (рис. 1).

Кредитна політика – це складова фінансової політики підприємства, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів з відстрочкою платежу та системою інструментів фінансування та рефінансування дебіторської заборгованості за рахунок власних або зовнішніх джерел, метою якої є регулювання та

узгодження економічно-фінансових інтересів контрагентів та підприємства і забезпечення стійкої фінансової стабільності останнього у довгостроковій перспективі.



Рис. 1. Класифікаційна схема етапів управління дебіторською заборгованістю

Поряд із такими типами кредитної політики, як консервативний, помірний та агресивний, слід виокремлювати ще й змішаний тип. Саме він притаманний так званій «інтуїтивній» кредитній політиці. Проте й у чітко формалізованій політиці щодо покупців або підрядників є місце змішаному типу кредитної політики. Вибір типу кредитної політики буде обґрунтований лише у випадку, компромісу двох основних підходів – фінансового та маркетингового.

Успішна кредитна політика повинна враховувати максимальну кількість факторів, наслідків її застосування та сприяти досягненню як фінансових, так і маркетингових завдань. У зв'язку з цим найбільш універсальним та бажаним, на наш погляд, є інтегрований підхід до вибору кредитної політики з орієнтацією на прибуток. Зазначений підхід забезпечує стійку фінансову стабільність підприємства у довгостроковій перспективі при необхідному та адекватному рівні застосування товарного (комерційного) кредиту.

Вивчення літературних джерел дало змогу дійти висновку, що в сучасній науці немає чіткого визначення сутнісної характеристики процесу управління кредитною політикою підприємства. Управління кредитною політикою підприємства, з нашого погляду, це процес прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів. При цьому критерієм

оптимальності стану дебіторської заборгованості для певних умов вважаємо цільовий (бажаний) рівень прибутковості, що формується під впливом параметрів кредитування покупців та обсягу продажу підприємства.

Реалізація на практиці управлінських заходів щодо кредитної політики підприємства здійснюється через організаційно-економічний механізм, складові елементи якого представлені на рис. 2.



Рис. 2. Схематичне зображення елементів механізму управління кредитною політикою підприємства

Отже, як видно з рис. 2, організаційно-економічний механізм передбачає розробку стандартів кредитоспроможності та інкасації дебіторської заборгованості.

У другому розділі – «**Стан управління дебіторською заборгованістю на підприємстві**» – дано фінансово-економічну характеристику підприємства; здійснено комплексний аналіз дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання; досліджено розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства.

Провівши фінансово-економічну характеристику ПСП «Колос», встановлено, що у 2016–2018 рр., формуючи значну питому вагу власного капіталу, воно забезпечувало належну фінансову стійкість та було прибутковим. У 2018 р. порівняно з 2016 р. підприємство наростило майно (а це свідчить про нарощування майнового потенціалу), забезпечило скорочення тривалості одного обороту сукупного й власного капіталу та запасів, проте погіршило показники ліквідності й платоспроможності, рентабельності капіталу й оборотності оборотних активів, коштів у розрахунках, дебіторської заборгованості, зменшило частку власного капіталу у фінансуванні своєї діяльності, а отже погіршило коефіцієнти фінансової стійкості.

Як свідчать дослідження (рис. 3), станом на кінець 2016 р. ПСП «Колос» мало лише поточну дебіторську заборгованість, яка була представлена дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги (займала 94,5 % усього розміру поточної дебіторської заборгованості) та іншою поточною дебіторською заборгованістю (5,5 %). У 2017 р. структура поточної дебіторської заборгованості підприємства змінилася: на дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги припадало 98,8 % усієї поточної дебіторської заборгованості, інша поточна дебіторська заборгованість зникла, а натомість, з'явилася заборгованість за розрахунками з бюджетом, частка якої становила 1,2 %.

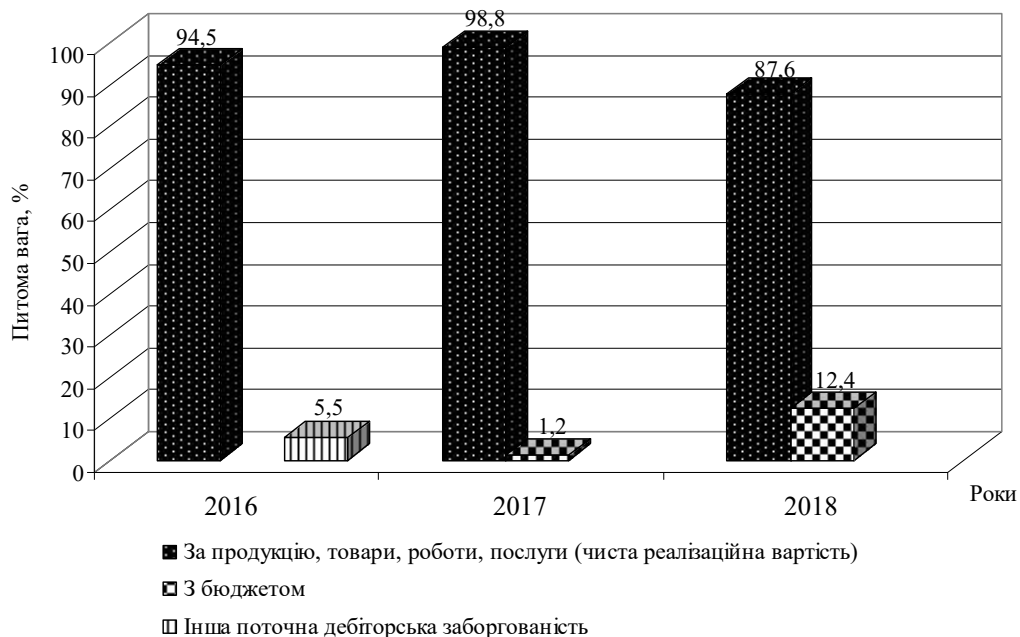


Рис. 3. Графічне зображення динаміки структури дебіторської заборгованості ПСП «Колос» за 2016–2018 рр.

Станом на кінець 2018 р. порівняно з 2016 р. частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у загальній величині поточної дебіторської заборгованості знизилася до 87,6 %, тобто на 6,9 в. п.,

тоді як питома вага заборгованості за розрахунками з бюджетом зросла до 12,4 % (на 12,4 в. п.). Якщо розмір дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої дебіторської заборгованості скоротився (першої на 6,9 %, а останньої досяг нульового рівня), то величина дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом зросла на 100,0 %. У цілому дебіторська заборгованість ПСП «Колос» у 2018 р. порівняно з 2016 р. зменшилася на 354 тис. грн, або 19,8 %.

У результаті вивчення строків неповернення дебіторської заборгованості з'ясовано, що в ПСП «Колос» станом на кінець 2016–2018 рр. термін непогашення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги складав до 12 місяців. Інша поточна дебіторська заборгованість підприємства станом на кінець 2016 р. була представлена заборгованістю від 12 до 18 місяців. Очевидно, що за відсутності у 2017 й 2018 рр. іншої поточної дебіторської заборгованості із зазначеним строком неоплати питома вага дебіторської заборгованості зі строком непогашення до 12 місяців порівняно з 2016 р. зросла до 100,0 %, а з терміном неоплати від 12 до 18 місяців повністю зникла.

Порівняльний аналіз сум дебіторської та кредиторської заборгованості (табл. 1), проведений за допомогою розрахункового балансу, дав змогу виявити на кінець 2016 й 2017 рр. дебетове сальдо, сума якого становила, відповідно, 724 і 1681 тис. грн, а на кінець 2018 р. – кредитове у розмірі 989 тис. грн.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз сум дебіторської та кредиторської заборгованості ПСП «Колос» за 2016–2018 рр. (станом на кінець року), тис. грн

Вид заборгованості	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської (активне сальдо)	кредиторської (пасивне сальдо)
2016 р.				
За продукцію, товари, роботи, послуги	1687	657	1030	-
З бюджетом	-	212	-	212
Інша заборгованість	98	192	-	94
Усього	1785	1061	724	-
2017 р.				
За продукцію, товари, роботи, послуги	2954	544	2410	-
З бюджетом	35	630	-	595
Інша заборгованість	-	134	-	134
Усього	2989	1308	1681	-
2018 р.				
За продукцію, товари, роботи, послуги	1253	1606	-	353
З бюджетом	178	743	-	565
Інша заборгованість	-	71	-	71
Усього	1431	2420	-	989

Якщо в 2016 й 2017 рр. в цілому дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську, відповідно, на 68,2 % та в 2,3 разу (частина оборотних коштів ПСП «Колос» була вилучена в оборот інших підприємств), то в 2018 р. – навпаки: кредиторська заборгованість перевищувала дебіторську на 69,1 % (частина оборотних коштів інших підприємств залучалася в оборот ПСП «Колос»).

Дослідження, яке проводилося в динаміці за три роки з приводу комплексної аналітичної оцінки стану дебіторської заборгованості ПСП «Колос», свідчить про зростання тривалості її обороту у 2018 р. порівняно з 2016 р. на 5 днів (41,7 %), збільшення питомої ваги дебіторської заборгованості в майні та оборотних активах, відповідно, з 3,0 до 4,4 % та 7,3 до 9,9 %. Показник, який характеризує відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зріс із 3,3 % у 2016 р. до 4,7 % у 2018 р., що свідчить про певне погіршення стану розрахунків із дебіторами підприємства. Внаслідок випереджаючого зростання середньорічної величини дебіторської заборгованості (2,0 рази) над зростанням кредиторської (71,8 %) показник відношення дебіторської заборгованості до кредиторської збільшився з 99,6 до 118,6 %. Відповідно, якщо в 2016 р. на 1 грн дебіторської заборгованості припадала 1,00 грн кредиторської заборгованості, то в 2018 р. – 0,84 грн, або менше на 16,0 %.

Коефіцієнт співвідношення періодів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить, що терміни надходження дебіторської та кредиторської заборгованостей у 2016 р. були однаковими, а в 2017 й 2018 рр. період погашення дебіторської заборгованості виявився більшим в 1,9 і 1,2 разу, ніж термін оплати кредиторської. Таким чином, термін оплати кредиторської заборгованості у 2017 й 2018 рр. наставав раніше, ніж надходили кошти від дебіторів.

Як видно з даних табл. 2, у 2018 р. відносно 2016 р. при збільшенні середньорічної величини дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на 1096 тис. грн (у 2,1 разу), зростанні значення коефіцієнта відношення собівартості реалізованої продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 0,115 пункту та уповільненні оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на 5 днів (45,5 %) середній рівень інвестування фінансових ресурсів у зазначену дебіторську заборгованість ПСП «Колос» збільшився на 56 тис. грн, або в 3,3 разу. Найбільша сума інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги в аналізованому періоді була в 2017 р. (112 тис. грн).

Збільшення за досліджуваний період середнього строку повернення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (DSO) пояснюється швидшими темпами зростання середньорічної величини дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (2,1 разу) порівняно зі зростанням чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (46,7 %).

Динаміка показників DSO, ADS та інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) у ПСП «Колос» за 2016–2018 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення (+,-) 2018 р. від 2016 р.	
				абсолютне	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	32316	40541	47397	+15081	+46,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	24287	33964	41072	+16785	+69,1
Середньорічна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), тис. грн	1008	2321	2104	+1096	у 2,1 р. б.
Коефіцієнт відношення собівартості реалізованої продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0,752	0,838	0,867	+0,115	+15,3
Питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	3,1	5,7	4,4	+1,3	x
Середньоденний обсяг продажу (ADS), тис. грн	88,5	111,1	129,9	+41,3	+46,7
Середній період повернення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (DSO), днів	11	21	16	+5	+45,5
Середній рівень інвестування коштів у дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	24	112	80	+56	у 3,3 р. б.

Наочну динаміку величини дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), розміру інвестицій у цю дебіторську заборгованість та середнього терміну її повернення (DSO) в ПСП «Колос» ілюструє рис. 4.

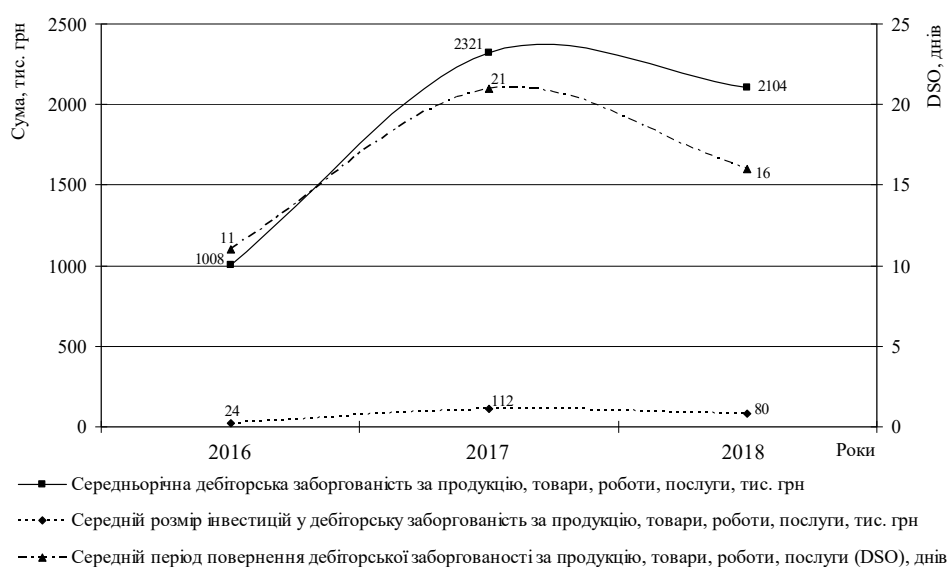


Рис. 4. Графічне зображення динаміки абсолютних і відносних показників дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) у ПСП «Колос» за 2016–2018 рр.

Прогнозований розмір оборотного капіталу, необхідний ПСП «Колос» для спрямування в дебіторську заборгованість у 2020 р., складатиме 96 тис. грн.

У третьому розділі – «Шляхи підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства» – оцінено умови кредитної політики підприємства та доцільність їх зміни; досліджено необхідність використання інформаційних систем для автоматизації розрахунків у процесі управління дебіторською заборгованістю підприємства; обґрунтовано напрями вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Сучасна практика свідчить про невідповідність існуючої кредитної політики на більшості підприємств ідеальній. Так, у 2016 р. за замовленням журналу «& Финансист» було проведено соціологічне опитування «Практика роботи українських компаній з контрагентами», результати якого відображені у табл. 3.

Таблиця 3

Практика роботи вітчизняних компаній із контрагентами

Питання	Варіанти відповідей	Розподіл відповідей респондентів, %
Хто займається аналізом ефективності контролю за дебіторською заборгованістю?	Бухгалтер	41,0
	Співробітник фінансового департаменту	35,9
	Не аналізується	13,7
	Директор	3,4
	Власник	1,7
	Інше	1,7
	Спеціаліст з дебету	1,7
	Менеджер з продажів	0,9
З якою періодичністю на підприємстві аналізуються причини затримок з оплатою?	Раз на квартал	30,4
	Раз на місяць	30,3
	Не аналізуємо	16,1
	Раз на рік	14,3
	Раз на тиждень	4,5
	По-різному	1,8
	Раз на півроку	1,7
	Кожні два тижні	0,9
Яким чином підприємство намагається уникнути затримок в оплаті?	Вимагається попередня оплата	28,5
	Передбачаються штрафні санкції за несвочасну оплату	27,8
	Надаються знижки за дострокову сплату	19,4
	Розриваються відносини з контрагентом	18,7
	Ведуться переговори з метою домовитися	2,8
	Інше	2,8
Що планується запровадити для уникнення запізнь або повної несплати?	Стягувати штрафи за затримку оплати	36,1
	Вимагати попередню оплату	31,6
	Надавати знижки за дострокову оплату	24,8
	Інше	4,5
	Банківські гарантії	2,3
	Детально вивчати клієнтів	0,7

Результати проведеного журналом «& Финансист» опитування дали змогу встановити наступне:

- низький рівень контролю за взаєморозрахунками (один з ключових моментів кредитної політики підприємства), оскільки нерегулярно здійснюється аналіз дебіторської заборгованості та причин її виникнення. Такий аналіз переважно проводять бухгалтери або фінансові директори (відповідно 41,0 і 35,9 % опитаних підприємств), що формально підходять до питання (високий відсоток розриву відносин з контрагентами);

- відзначається низький відсоток (2,3 %) компаній, що використовують банківські гарантії, вексельні схеми, схеми факторингу або інші способи погашення дебіторської заборгованості;

- велика кількість опитаних компаній (36,1 %) використовують штрафні санкції щодо контрагентів, які прострочили платежі, але майже чверть опитаних (24,8 %) вже розуміє необхідність надання знижки за дострокову оплату. Цей факт є позитивним моментом в еволюційному розвитку кредитної політики підприємств;

- однією зі складових мінімізації ризиків, пов'язаних із неповерненням боргу, є застосування перед початком співпраці з контрагентом поглибленого та ретельного аналізу його діяльності, перевірка його історії та репутації на ринку. Проте за результатами опитування велика кількість компаній нехтує цим питанням (лише 0,7 % опитаних планують детально вивчати клієнтів).

У цілому результати опитування свідчать, з одного боку, про недосконалість кредитної політики, бізнес-процесів, відсутність чітких комунікацій між відділами підприємств, а з іншого – про еволюційні перетворення принципів роботи з контрагентами та кредитної політики підприємства взагалі.

За фактичними даними про оплату дебіторської заборгованості кредитну політику ПСП «Колос» у 2016 й 2018 рр. можна охарактеризувати як консервативну (термін повернення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) був коротким і становив, відповідно, 11 і 16 днів), а в 2017 р. – як помірну (термін оплати дебіторської заборгованості був середнім – 21 день).

За інформацією рис. 5 у 2016–2018 рр. фактичний термін погашення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) був довший за граничний строк розрахунків, що вимагався ПСП «Колос» (відповідно, на 4; 7 та 6 днів).

Оскільки підприємство спеціалізується на вирощуванні зернових, то проведено аналіз доцільності запровадження знижок із одночасним незначним послабленням кредитних умов при продажу цього виду продукції. Враховуючи фактичний період повернення дебіторської заборгованості при реалізації зернових (у 2018 р. 15 днів) та дані бухгалтерського обліку щодо термінів

погашення заборгованості окремими покупцями, нами пропонується використовувати кредитні умови 1/3 net 14.



Рис. 5. Графічне зображення співвідношення граничного строку оплати дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги) та її фактичного терміну погашення у ПСП «Колос» за 2016–2018 рр.

Оцінку ефективності запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при реалізації зернових здійснено за методом аналізу за кінцевими результатами (табл. 4), сутність якого полягає у співставленні кінцевого результату (маржинального прибутку після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, чистого прибутку) за теперішніх і нових умов кредитування покупців.

Як свідчать проведені обрахунки за методом аналізу за кінцевими результатами (табл. 4), запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при реалізації зернових є доцільним, оскільки при збільшенні виручки від продажу цієї продукції на 1792,5 тис. грн (11,4 %) маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, зростає на 291,2 тис. грн (9,7 %). Проте надання одновідсоткової знижки з одночасним послабленням кредитних умов до net 14 при реалізації зернових у ПСП «Колос» призведе до уповільнення повернення дебіторської заборгованості по цьому виду продукції на 1 день.

Керівництво підприємства може обирати між зростанням маржинального прибутку (після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю)

на 291,2 тис. грн із одночасним збільшенням середнього терміну оплати дебіторської заборгованості на 1 день та неотриманням такого додаткового прибутку за незмінних кредитних умов, але забезпеченням повернення дебіторської заборгованості по зернових у середньому на 15 день.

Таблиця 4

Оцінка доцільності використання знижки з одночасним послабленням кредитних умов при реалізації зернових у ПСП «Колос» за методом аналізу за кінцевими результатами (на основі даних 2018 р.), тис. грн

Показник	Нинішня політика (net 10)	Нова політика (1/3 net 14)	Зміни (+,-) нової політики до нинішньої
1. Чиста виручка від реалізації зернових, тис. грн	15724,0	17516,5	+1792,5
2. Змінні витрати, тис. грн	12594,9	14030,7	+1435,8
3. Маржинальний прибуток, тис. грн	3129,1	3485,8	+356,7
4. Середній термін погашення дебіторської заборгованості, днів	15	16	+1
5. Середньоденний продаж, тис. грн	43,1	48,0	+4,9
6. Середня величина річної дебіторської заборгованості, тис. грн	646,5	768,0	+121,5
7. Інвестиції в дебіторську заборгованість, тис. грн	517,8	615,2	+97,4
8. Вартість інвестицій в дебіторську заборгованість, тис. грн	133,1	158,1	+25,0
9. Витрати на знижки, тис. грн	-	40,5	+40,5
10. Загальні витрати пов'язані з дебіторською заборгованістю, тис. грн	133,1	198,6	+65,5
11. Маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тис. грн	2996,0	3287,2	+291,2

Обґрунтовано, що в основі управління і прийняття стратегічних рішень має бути ґрунтовно розроблена методика оцінки ефективності кредитної політики, яка в свою чергу залежить від рівня професіоналізму робітників служби внутрішнього аудиту. Це обумовлено тим, що внутрішній аудит спрямований на вироблення оптимальних рішень, пов'язаних із поліпшенням фінансового стану підприємства, та є ефективним інструментом реалізації його стратегічного управління.

Аудит ефективності кредитної політики повинен спрямовуватися на послідовне вивчення специфіки розрахунків із контрагентами з метою визначення найбільш сприятливих умов щодо застосування типів кредитної політики, умов кредитування та економічної доцільності обраних видів договірних відносин. У процесі внутрішнього аудиту кредитної політики внутрішньому аудиту необхідно знайти компроміс між рівнем ризику недоотримання прибутку і величиною прибутку, який потенційно отримає підприємство внаслідок застосування вибраного типу кредитної політики.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю може проводитись за результатами числових розрахунків, які найпростіше та найшвидше можна здійснити за допомогою Microsoft Excel. Організація такої автоматизованої системи та аналіз отриманих результатів сприятиме побудові раціональної системи фінансового менеджменту на підприємстві, створить умови для підвищення ефективності управління, звільнить керівників і фахівців різних рівнів від ручної праці по збиранню й обробці інформації, а також скоротить строки прийняття управлінських рішень і поліпшить їх якість.

ВИСНОВКИ

У результаті вивчення науково-теоретичних, методичних і практичних основ управління дебіторською заборгованістю підприємства на матеріалах ПСП «Колос» можна зробити наступні висновки.

1. Проведений нами аналіз трактування сутності дебіторської заборгованості в економічній літературі свідчить про відсутність єдиного підходу до її розуміння авторами. Однак за результатами опрацювання чинних національних стандартів бухгалтерського обліку з'ясовано, що дебіторська заборгованість, за своєю суттю, є сумою 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. На основі синтезу розглянутих дефініцій сутність поняття «управління дебіторською заборгованістю» можна трактувати як процес планування, організації й контролю дебіторської заборгованості, що спрямований на досягнення її керованого стану та недопущення виникнення некерованої дебіторської заборгованості. Управління дебіторською заборгованістю складається з ряду етапів, кінцевою метою яких є забезпечення оптимального її розміру й здійснення своєчасної інкасації боргу.

2. Під кредитною політикою розуміють складову фінансової політики підприємства, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів із відстрочкою платежу та системою інструментів фінансування й рефінансування дебіторської заборгованості за рахунок власних або зовнішніх джерел, метою якої є регулювання й узгодження фінансово-економічних інтересів контрагентів і підприємства та забезпечення стійкої фінансової стабільності останнього в довгостроковій перспективі. Найбільш поширена класифікація кредитної політики підприємства за ознакою інтенсивності застосування товарного кредиту: агресивна, помірна та консервативна. Останні дослідження доводять недостатність існуючих класифікаційних ознак для розробки та впровадження ефективної кредитної політики. Тому рекомендується інтегрований підхід до

вибору типу кредитної політики, який запрограмований на досягнення як фінансових, так і маркетингових цілей підприємства.

3. Вивчення літературних джерел дало змогу дійти висновку, що в сучасній науці немає чіткого визначення сутнісної характеристики процесу управління кредитною політикою підприємства, що обумовило формулювання власного бачення цього поняття як процесу прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів. При цьому критерієм оптимальності стану дебіторської заборгованості для певних умов має бути цільовий (бажаний) рівень прибутковості, що формується під впливом параметрів кредитування покупців та обсягу продажу підприємства.

4. За результатами аналізу фінансового стану ПСП «Колос» можна зробити висновок, що у 2016–2018 рр., формуючи значну питому вагу власного капіталу, воно забезпечувало належну фінансову стійкість та було прибутковим. У 2018 р. порівняно з 2016 р. підприємство наростило майно (а це свідчить про нарощування майнового потенціалу), забезпечило скорочення тривалості одного обороту сукупного й власного капіталу та запасів, проте погіршило показники ліквідності й платоспроможності, рентабельності капіталу й оборотності оборотних активів, коштів у розрахунках, зменшило частку власного капіталу у фінансуванні своєї діяльності, а отже погіршило коефіцієнти фінансової стійкості.

5. Опрацювання результатів проведеного журналом «& Финансист» опитування «Практика роботи українських компаній з контрагентами» свідчить, з одного боку, про недосконалість кредитної політики, бізнес-процесів, відсутності чітких комунікацій між відділами підприємств, а з іншого – про еволюційні перетворення принципів роботи з контрагентами та кредитної політики підприємства в цілому.

6. Встановлено, що впродовж досліджуваного періоду підприємство мало лише поточну дебіторську заборгованість, у структурі якої переважала заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги). Питома вага останньої у 2018 р. відносно 2016 р. знизилася на 6,9 в. п., що в значній мірі зумовлено появою дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом. Остання, таким чином, виявилася єдиною складовою поточної дебіторської заборгованості, яка за досліджуваний період зросла. У цілому дебіторська заборгованість у 2018 р. порівняно з 2016 р. зменшилася на 19,8 %.

7. Вивчення дебіторської заборгованості за строками неповернення дало змогу встановити, що на кінець 2016–2018 рр. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги була повністю представлена заборгованістю з терміном неповернення до 12 місяців. Інша поточна дебіторська заборгованість, яка

виникала лише у 2016 р., була представлена заборгованістю від 12 до 18 місяців.

8. Зіставлення величини дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства дало змогу виявити станом на 31 грудня 2016 й 2017 рр. дебетове, а на кінець 2018 р. – кредитове сальдо, тобто якщо в 2016 й 2017 рр. частина оборотних коштів ПСП «Колос» була вилучена в оборот інших підприємств, то в 2018 р. оборотні кошти інших підприємств залучалася в оборот ПСП «Колос».

9. Комплексна аналітична оцінка стану дебіторської заборгованості ПСП «Колос» засвідчила в 2018 р. порівняно з 2016 р. уповільнення тривалості одного обороту дебіторської заборгованості (з 12 до 17 днів), зростання її питомої ваги в майні, оборотних активах (відповідно, з 3,0 до 4,4 % і з 7,3 до 9,9 %) та збільшення відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (з 3,3 до 4,7 %). Внаслідок випереджаючого зростання середньорічної величини дебіторської заборгованості (2,0 рази) над зростанням кредиторської (71,8 %) збільшився показник відношення дебіторської заборгованості до кредиторської. Відповідно, у 2018 р. з розрахунку на 1 грн дебіторської заборгованості припадало кредиторської заборгованості на 0,16 грн менше, ніж у 2016 р. Термін оплати кредиторської заборгованості у 2017 й 2018 рр. наставав раніше, ніж надходили кошти від дебіторів, тоді як у 2016 р. терміни надходження дебіторської та кредиторської заборгованостей були однаковими.

10. Дослідженнями встановлено, що у 2018 р. відносно 2016 р. при збільшенні середньорічної величини дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), зростанні значення коефіцієнта відношення собівартості реалізованої продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та уповільненні оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) середній рівень інвестування фінансових ресурсів у зазначену дебіторську заборгованість ПСП «Колос» збільшився в 3,3 разу. Найбільша сума інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги за досліджуваний період була в 2017 р. Прогнозований розмір оборотного капіталу, необхідний для спрямування в дебіторську заборгованість у 2020 р., складатиме 96 тис. грн.

11. Результати обчислень середнього терміну погашення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги дали змогу кредитну політику ПСП «Колос» у 2016 й 2018 рр. охарактеризувати як консервативну (термін повернення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) був коротким і становив, відповідно, 11 і 16 днів), а в 2017 р. – як помірну (термін оплати дебіторської заборгованості був середнім – 21 день). Фактичний термін погашення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) був довший за граничний строк розрахунків, що вимагався ПСП «Колос» (відповідно, на 4; 7 та 6 днів).

12. Застосування методу аналізу за кінцевими результатами в оцінюванні доцільності запровадження у ПСП «Колос» при реалізації зернових 1-відсоткової знижки за оплату протягом трьох днів з одночасним незначним послабленням кредитних умов до net 14 дав позитивний результат, оскільки внаслідок цього маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, порівняно з нинішньою кредитною політикою зростає на 9,7 %, хоча й уповільнення строку повернення дебіторської заборгованості по зазначеному виду продукції складе 1 день.

13. Обґрунтовано, що формування резерву сумнівних боргів та прийняття управлінських рішень щодо зміни умов кредитування покупців слід здійснювати за результатами числових обрахунків, які найпростіше та найшвидше можна провести в програмі Microsoft Excel.

14. Враховуючи проведені дослідження, та з метою підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства доцільно:

- оформляти документально кредитну політику із зазначенням розкритого нами переліку обов'язкових умов;

- здійснювати постійний контроль рахунків дебіторів, оцінювати реальний стан дебіторської заборгованості (виявляти сумнівні борги, оцінювати ймовірність появи й суму безнадійних боргів);

- безпосередньо контролювати стан розрахунків із покупцями по відстрочених (прострочених) заборгованостях шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки;

- укладати з покупцем договір про заставу майна на суму відстроченого платежу;

- по можливості орієнтуватись на більшу кількість покупців із метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;

- застосовувати спосіб надання знижок при швидкій оплаті продукції, який використовується в зарубіжній практиці;

- страхувати кошти у розрахунках від збитків внаслідок безнадійних боргів через формування резерву сумнівних боргів;

- продавати рахунки дебіторів банку або факторинговій компанії;

- не надавати відстрочку платежу без попередньої перевірки фінансового стану покупця (особливо визначення рівня ризику неплатоспроможності);

- припиняти дію договорів із покупцями, що постійно порушують платіжну дисципліну;

- приймати рішення щодо зміни умов кредитної політики з використанням розкритої методики, яка передбачає вивчення граничного значення показника збільшення обсягу продажу залежно від терміну інкасації дебіторської заборгованості та безпосереднього впливу зміни умов кредитної політики на фінансові результати діяльності підприємства.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ

1. Бражник Л. В. Роль і місце стратегії у формуванні фінансових ресурсів підприємств / Л. В. Бражник, Е. С. Іщенко // Матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф. [«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»], (Полтава, 26 жовтня 2018 р.). – Полтава : ПДАА, 2018. – С. 11–12.
2. Іщенко Е. Інвестиції у дебіторську заборгованість підприємства / Едуард Іщенко, Ангеліна Чуйко // Матеріали VI Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених [«Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики»], (Полтава, 31 жовтня 2019 р.). – Полтава : ПДАА, 2019. – С. 75–76.

АНОТАЦІЯ

Іщенко Е. С. Управління дебіторською заборгованістю підприємств та шляхи його удосконалення. – Рукопис.

Дипломна робота на здобуття кваліфікації «Магістр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю Фінанси, банківська справа та страхування. – Полтавська державна аграрна академія, Полтава, 2019.

У роботі узагальнено підходи науковців щодо визначення сутності дебіторської заборгованості та порядку управління нею. Розглянуто поняття, типи кредитної політики та її вплив на розмір дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання. Систематизовано зміст управління кредитною політикою підприємства. Проведено комплексний аналіз дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання. Досліджено розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства. Проаналізовано умови кредитної політики підприємства та доцільність їх зміни. Визначено необхідність використання інформаційних систем для автоматизації розрахунків у процесі управління дебіторською заборгованістю підприємства. Обґрунтовано шляхи вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління, кредитна політика, умови кредитної політики, інвестиції в дебіторську заборгованість, знижки, рефінансування, факторинг, підприємство.

ANNOTATION**Ishchenko E. S. Receivables management of the enterprises and ways of its improving. – Manuscript.**

The purpose of this diploma thesis is getting of the qualification «Master of Finance, Banking and Insurance» by the specialty Finance, Banking and Insurance. – Poltava state agrarian academy, Poltava, 2019.

The approaches of scientists to the definition of receivables and the order in which it is managed have been summarized in the work. The concept, types of credit policy and its influence on the amount of receivables of an entity are considered. Systematized of content management credit policy of an entity. A complex analysis of receivables of the enterprise was carried out. Investigated the size of investments into accounts receivable of the enterprise. The conditions of the credit policy of the enterprise and the expediency of their change have been analyzed. The necessity of using information systems for automation of settlements in the process of receivables management of the enterprise is determined. The ways of improving of receivables management of the enterprise have been grounded.

Key words: receivables, management, credit policy, conditions of the credit policy, investment in receivables, discounts, refinancing, factoring, enterprise.