

**Міністерство освіти і науки України**  
**Дніпровський державний аграрно-економічний університет**  
**Факультет обліку і фінансів**  
**Кафедра обліку, оподаткування та управління**  
**фінансово-економічною безпекою**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:**

**Завідувач кафедри,  
д. держ. упр., професор**

\_\_\_\_\_ **І. П. Приходько**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ **2020 р.**

## **ДИПЛОМНА РОБОТА**

**Ефективне управління дебіторською заборгованістю як чинник  
удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства**

**Виконала: студентка  
освітньо-професійної програми  
«Управління фінансово-  
економічною безпекою»  
зі спеціальності  
073 «Менеджмент»  
Яременко Д.М.**

**Керівник: доц. Ткаченко О.С.**

**Дніпро – 2020**

## ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку і фінансів

Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою

Освітній ступінь магістр

ОПП «Управління фінансово-економічною безпекою»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р.

### **ЗАВДАННЯ**

на дипломну роботу магістра

**Яременко Діани Михайлівни**

**1. Тема дипломної роботи** «Ефективне управління дебіторською заборгованістю як чинник удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства».

**керівник роботи** Ткаченко Олександр Сергійович, к.е.н. доцент.

затверджені наказом ДДАЕУ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р. № \_\_\_\_\_

**Строк подання студентом роботи** – 11 лютого 2020 року

**2. Вихідні дані до роботи** МСБО № 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО № 13 «Фінансові інструменти», Закон України «Про основи національної безпеки України», Податковий кодекс України, облікові дані та звітність товариства з обмеженою відповідальністю «Україна».

**3. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити).** 1. Теоретичні основи управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. 2. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. 3 Шляхи удосконалення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

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

Класифікація дебіторської заборгованості за П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість», Управлінські заходи спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством, Систематизація завдань управління дебіторською заборгованістю, Поетапна модель управління дебіторською заборгованістю, Схема областей економічної безпеки ТОВ «Україна», Документування операцій дебіторської заборгованості в ТОВ «Україна», Алгоритм управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Україна», Етапи управління формуванням дебіторської заборгованості, Динаміка зміни розміру дебіторської заборгованості ТОВ «Україна», Структурно-логічна модель процесу управління дебіторською заборгованістю.

## 5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

6. Дата видачі завдання 10 березня 2020 року

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичні основи управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	Квітень 2020 р.	
2	Фінансово-економічна характеристика господарства	Травень 2020 р.	
3	Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	Червень – серпень 2020 р.	
4	Шляхи удосконалення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	Вересень - жовтень 2020 р.	
5	Вступ. Висновки і пропозиції	Листопад 2020 р.	
6	Оформлення дипломної роботи	Грудень 2020 р.	

Студент \_\_\_\_\_  
(підпис)

Яременко Д.М.  
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи \_\_\_\_\_  
(підпис)

Ткаченко О.С.  
(прізвище та ініціали)

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	4
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Економічна сутність та поняття дебіторської заборгованості	9
1.2. Класифікація дебіторської заборгованості з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	14
1.3. Зміст процесу управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	20
Висновки до першого розділу	30
РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	32
2.1. Фінансово-економічна характеристика господарства	32
2.2. Характеристика організації роботи служби економічної безпеки підприємства та оцінка її стану за окремими складовими	36
2.3. Обліково-аналітичне забезпечення системи показників й оцінки якості формування дебіторської заборгованості	50
Висновки до другого розділу	58
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	60
3.1. Удосконалення формування політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві	60
3.2. Прогнозування та оптимізація рівня дебіторської заборгованості для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	66
3.3. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	69
Висновки до третього розділу	76
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84
ДОДАТКИ	94

## РЕФЕРАТ

Тема: «Ефективне управління дебіторською заборгованістю як чинник удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства»

Дипломна робота складається вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, 8 додатків, списку використаних джерел, що нараховує 89 найменувань, містить 11 таблиці і 10 рисунків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 94 сторінках друкованого тексту.

**Об'єктом дослідження** є процес ефективного управління дебіторською заборгованістю як чинник удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства.

**Предметом дослідження** є взаємовідносини між суб'єктами господарювання в ході управління дебіторською заборгованістю на вітчизняних підприємствах.

**Методи дослідження.** При написанні магістерської роботи були використані наступні методи дослідження: узагальнення, порівняння, графічний метод. Для розкриття сутності та змісту категорій застосовувались методи теоретичного узагальнення – синтез і аналіз, дедукція і індукція, системний підхід, аналогія, порівняння, абстрагування.

Узагальнено теоретичні основи управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Здійснено аналіз фінансово-економічного стану господарства. Надано характеристику організації роботи служби економічної безпеки підприємства та оцінено її стан за основними складовими. Досліджено обліково-аналітичне забезпечення системи показників й оцінки якості формування дебіторської заборгованості. Здійснено удосконалення формування політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві; Здійснено прогнозування та оптимізацію рівня дебіторської заборгованості для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Надано шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Результати впроваджені в господарську практику ТОВ «Україна», які підтверджуються витягом з протоколу засідання економічної ради підприємства № 14 від 9 грудня 2020 р.

### Ключові слова

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА, ПІДПРИЄМСТВО, УПРАВЛІННЯ, АНАЛІЗ.

### Ключевые слова

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРЕДПРИЯТИЕ, УПРАВЛЕНИЕ, АНАЛИЗ.

### Keywords

RECEIVABLES, FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY, ENTERPRISE, MANAGEMENT, ANALYSIS.

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Управління дебіторською заборгованостями суб'єктів господарювання у системі фінансово-економічної безпеки визначається в першу чергу тим, що економічна сталість фінансів неможлива без економічної стійкості підприємств.

Передумови розвитку ринкової економіки в Україні передбачають зниження (уповільнення) платіжного обігу, що передує збільшенню розміру заборгованості дебіторської. Головним стратегічним завданням фінансового менеджменту є зростання ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання. Зростання ефективної політики управління заборгованістю дебіторською призведе до фінансового розвитку підприємства, збільшуватиме ринки збуту продуктів, пошук нових продавців продукції, але мінуси в роботі з дебіторами дати всі шанси визначити не прогнозовані результати, що може передувати банкрутству підприємства.

Значну роль в системі управління заборгованістю дебіторською займають відділи збуту товарів. Не посередньо взаємозв'язок концепції мотивації персоналу відділення реалізації з великою дебіторською заборгованістю може бути умовою оперативної закритості дебіторської заборгованості, однак гонорари персоналу відділення реалізації не зобов'язані бути вище витрат компаній на дебіторів. Але, у нинішній час в Україні відсутні ефективні методи впливу на дебіторів, які не сплачують свою заборгованість.

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

**Мета і завдання дослідження.** Метою написання магістерської роботи

є узагальнення практичних досліджень аспектів та теоретичних основ реалізації системи управління заборгованістю дебіторською як чинника удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства, а також надання рекомендацій щодо оптимізації її структури та мінімізації. Відповідно до встановленої мети поставлені такі завдання:

- дослідити теоретичні основи управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;
- визначити зміст процесу управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;
- проаналізувати фінансово-економічну характеристику господарства;
- дослідити обліково-аналітичне забезпечення системи показників й оцінки якості формування дебіторської заборгованості;
- здійснити удосконалення формування політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві;
- здійснити прогнозування та оптимізацію рівня дебіторської заборгованості для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;
- надати шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

**Об'єктом дослідження** є процес ефективного управління дебіторською заборгованістю як чинник удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства.

**Предметом дослідження** є взаємовідносини між суб'єктами господарювання в ході управління дебіторською заборгованістю на вітчизняних підприємствах.

**Методи дослідження.** При написанні магістерської роботи були використані наступні методи дослідження: узагальнення, порівняння, графічний метод, Для розкриття сутності та змісту категорій застосовувались методи теоретичного узагальнення – синтез і аналіз, дедукція і індукція, системний підхід, аналогія, порівняння, абстрагування. Інформаційною

базою при написанні дипломної роботи стали науково-періодичні джерела, нормативно-правові акти, Інтернет-ресурси, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність підприємства ТОВ «Україна». Абстрактною та методологічною базою співпраці дипломного дослідження враховуються перелік джерел навчальної, монографічної та періодичної літератури відповідно до обраної проблеми, але в той же час нормативно-законних паперів, присвячених управлінню дебіторською заборгованістю як чинника удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у представленні організаційно-економічних підходів в аспекті реалізації комплексного управління рівнем та структурою дебіторської заборгованості з урахуванням удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства, отримано такі наукові результати:

*удосконалено:*

- управління дебіторською заборгованістю у формі конкретного алгоритму, який рекомендується реалізовувати у чотири етапи. Кожен етап однаково важливий, і ним не слід нехтувати чи пропускати.

- аналіз діяльності клієнтів для запобігання виникненню проблемних боргів. Аналіз боргу рекомендується проводити на основі системи оцінки «балів». У цьому випадку кожному покупцеві буде присвоєно власний рівень ризику. Представлена послідовність визначення класу позичальника (Р - показник, КП - клас позичальника) для ТОВ «Україна».

*набули подальшого розвитку:*

- управління процесами формування та стягнення дебіторської заборгованості шляхом використовувати структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю в ТОВ «Україна», з нашої точки зору, ця модель повністю описує зміст процесу управління дебіторською заборгованістю.

- процеси управління дебіторською заборгованістю, що передбачають її реструктуризації. Потреба в реструктуризації товарної



дебіторської заборгованості може виникнути не лише під час внутрішньої фінансової реструктуризації підприємства-постачальника під час загрози банкрутства, а й тоді, коли виявляються симптоми легкої кризи, пов'язані зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності, появою постійної потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

**Апробація результатів роботи.** Основні теоретичні положення і практичні результати дипломного дослідження доповідались та обговорювалися на IV Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств» (м. Дніпро, 2020 р.), Науково-практичній конференції молодих вчених і студентів «Молоді наковці – аграрники: традиційні й нові аспекти досліджень» (м. Дніпро, 2020 р.), XI Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» (м. Дніпро, 2020 р.).

**Практичне значення одержаних результатів** ґрунтується на обґрунтуванні методичних засад та практичних впроваджень щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю як чинника удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства. Результати дипломного дослідження впроваджено в господарську практику ТОВ «Україна», які підтверджуються витягом з протоколу засідання економічної ради підприємства № 14 від 9 грудня 2020 р.

**Публікації.** За підсумками проведеного дослідження у наукових виданнях опубліковано одну наукову працю в колективній монографії «Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки», загальним обсягом 0,45 друкованих аркушів

Дипломна робота складається вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, 8 додатків, списку використаних джерел, що нараховує 89 найменувань, містить 11 таблиці і 10 рисунків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 94 сторінках друкованого тексту.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Економічна сутність та поняття дебіторської заборгованості

Відносини між підприємствами, обумовлені ринком, є характер грошових виплат. Ці відносини засновані на використанні грошей, залежно від їх функцій як засобів обертання та оплати. У цьому випадку підприємства є постачальниками для деяких і покупцями для інших.

Важливою є організація дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності, оскільки вона полегшує замовлення інформації, прозорість та надійність даних про розрахункові операції з боргами (з боржниками). Існує велика різноманітність поглядів вчених на проблему визначення поняття «дебіторська заборгованість».

Отже, автори Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. дати визначення боргу як суми фінансових зобов'язань або грошового боргу, які підлягають погашенню.

Відповідно П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість»: «боржниками є юридичні та фізичні особи, які в результаті минулих подій зобов'язались підприємству на певні суми грошей, їх еквівалентів чи інших активів. Відповідно, цей стандарт визначає дебіторську заборгованість як заборгованість боржників перед підприємством на певну дату» [63].

Для П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: «дебіторська заборгованість є типом фінансових активів і визначається як договір, який дає право отримувати готівку чи інший фінансовий актив від іншого суб'єкта господарювання» [64].

Обов'язки в бухгалтерському обліку визначаються як договори цивільного права, в яких одна сторона зобов'язана виконувати певні дії на

користь іншої сторони або утримуватися від певних дій, а також суми коштів, що мають бути виплачені на певну дату в майбутньому, або наявні (через минулі операції або події) зобов'язання підприємства передати певні активи або послуги іншому підприємству у майбутньому. Обов'язок існує лише тоді, коли він відповідає правовому документу.

Тобто зобов'язання полягає у виконанні певних дій або, навпаки, утримання від дії. Слід зазначити, що Білик М.Д. також розрізняє поняття «зобов'язання» та «борг», але одночасно визначає борг як заборгованість людини перед іншою людиною [4].

Категорія «зобов'язання» тісно пов'язана з категоріями «розрахунки» та «борги». При визначенні терміну «розрахунки» відбуваються дискусії, які можна розділити на три основні позиції. Згідно з першим з них, розрахунки являють собою систему відносин. Прибічники другої позиції враховують розрахунки безпосередньо у відносинах (без використання слова «комплекс»). Третя група вчених пояснює лише економічну суть розрахунків без уточнення їх.

Слід зазначити, що іноземні та вітчизняні вчені визначають термін «дебіторська заборгованість» різними способами. Інтерпретація цієї концепції різними ученими вказана в таблиці 1.1.

Крайник О.П., Клепнікова З.В. визначити дебіторську заборгованість як: «форму відкритого кредиту. Поняття «кредит» тісно пов'язане з концепцією дебіторської заборгованості, але їх не можна ідентифікувати. Комерційний (комерційний) кредит слід розглядати як передумову виникнення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги» [43].

Цікавий підхід до інтерпретації дебіторської заборгованості іноземних авторів. Таким чином, «дебіторська заборгованість» (дебіторська заборгованість, обсяг продажів або боржники) серед дебіторської заборгованості існують певні кроки перекладу: «дебіторська заборгованість, дебіторська заборгованість, дебіторська заборгованість». Зокрема, за даними Стоуна Д. і Хітчінга К., дебіторська заборгованість називається «дебіторська

заборгованість», а боржниками є ті, хто винен у грошових коштах за вже отримані, але не сплачені ними товари та послуги [73].

Таблиця 1.1

## Підходи до визначення дебіторської заборгованості

Автор/джерело	Визначення
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	«Дебіторська заборгованість – це суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [64].
Герман Я.Ю.	«Дебіторська заборгованість – фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони» [24].
Стоун Д., Хітчинг К.	Дебіторська заборгованість – це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними [73].
Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В.	«Дебіторська заборгованість (англ. Accounts receivable – сума боргів, що передзначається підприємству, фірмі, компанії зі сторони інших підприємств, фірм, компаній, а також громадянам, які є боржниками даного підприємства, дебіторами» [33].
Лищенко О.Г.	«Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства» [49].
Момот Т.	«Дебіторська заборгованість – безвідсоткова позика контрагентам» [57].
Крайник О.П., Клепікова З.В.	«Дебіторська заборгованість – форма відстрочки платежу – відкритий кредит, угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізації продукції покупцю з відстрочкою оплати за них» [44].
Белозерцев В.	«Дебіторська заборгованість – грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами, була у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений у майбутньому» [11].

Професори Гарвардського університету Боді З. і Мертон Р.К. визначають дебіторську заборгованість як «дебіторську заборгованість», зазначаючи, що це сума, яку покупці продукту повинні сплатити корпораціям (підприємствам). Західні економісти часто приймають поняття «кредитна політика» та «політика управління дебіторською заборгованістю» як невід'ємну категорію [6].

Наприклад, Бланк, І.А. зазвичай розглядає дебіторську заборгованість як «кількісні результати, які виникають внаслідок реалізації кредитної політики підприємства» [5].

Барт Е. у своїй книзі «Кредитний менеджмент» зазвичай використовує поняття «дебіторська заборгованість», як і термін обліку [2].

Щодо сучасних вітчизняних вчених, Дубровська Є.В.: «визначає дебіторську заборгованість як товари (роботи, послуги) та / або вилучені з обігу підприємств, які мають документальне підтвердження, яке дає право на отримання боргу у вигляді готівки, їх еквівалентів чи інших активів як неоплачуваних юридичних та фізичних осіб» [22].

Деякі українські вчені вважають дебіторську заборгованість тим, що кошти вилучаються з підприємства або на певний проміжок часу зберігаються іншими особами. Ми вважаємо, що це визначення є недостатньо правильним, оскільки воно потребує уточнення. Таким чином, кошти, вилучені з підприємства, не завжди перетворюються на дебіторську заборгованість.

На основі комплексного підходу, з урахуванням економічних та правових аспектів наукової роботи, Береза С.Л. з'ясовано поняття «дебіторська заборгованість» - це сума боргів юридичних і фізичних осіб перед підприємством [3].

Матиціна Н. пропонує таку інтерпретацію категорії дебіторської заборгованості: «розмір неплатоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності для виконання грошових зобов'язань перед підприємством після настання контракту, встановленого терміном їх оплати» [52].

У науковій праці Сурніна К.С. встановлено, що «дебіторська заборгованість є частиною оборотного капіталу, а також вимоги щодо її надходження грошовими, матеріальними та іншими ресурсами від суб'єктів господарювання. Тому його найбільш точне визначення полягає в наступному: Дебіторська заборгованість - це матеріальні ресурси, які не сплачуються підрядниками, або готівкові кошти, вилучені з обігу коштів». Вищенаведене визначення дає уявлення про економічний характер дебіторської заборгованості та визначає його місце в обліку» [79].

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

Дебіторська заборгованість доводить до неврівноваженого розподілу грошових коштів між товариствами, що спричиняє погіршення фінансового стану компанії, оскільки йому важче маневрувати коштами шляхом тимчасового вилучення їх обороту. Дебіторська заборгованість послаблює економічний розрахунок.

Крім того, дебіторська заборгованість створює ряд платежів, які створюються у зв'язку з розрахунковими відносинами з платником. Навпаки, погашення заборгованості одного підприємства створює можливість для скасування кредиторської заборгованості для ряду інших. Зменшення дебіторської заборгованості показує, що компанія приймає заходи для обслуговування, а зростання означає послаблення фінансової роботи. Причиною дебіторської заборгованості є часткові платежі покупців.

Узагальнюючи результати дослідження дебіторської заборгованості, як економічної категорії, необхідно відмітити, що дефініція «дебіторська заборгованість» відображає заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін.

## 1.2. Класифікація дебіторської заборгованості з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

До предметів управління фінансово-економічною захищеністю непрямого впливу зараховують умови (елементи) його зовнішньої мікросередовища та внутрішньої сфери. Так як, в разі якщо дане допустимо, організація виключає, нейтралізує або зменшить небезпеку його економічної захищеності, лінією впливу і умови власного внутрішнього та зовнішнього мікросередовища. До прикладу, у разі припинення виплати дебіторської заборгованості бізнесменами - покупцями, організація має великий вплив в боржника різними способами законного або фінансового характеру. У випадку якщо є небезпека падіння споживчого попиту на продукцію, підприємство за допомогою різних рекламних способів його стимулювання здатне їх нейтралізувати.

У процесі функціонування підприємства відбувається безупинна зміна структури коштів підприємства і їхніх джерел. Структура коштів підприємства складається як пропорція між відносними величинами основних засобів та інших необоротних активів, запасів і витрат, грошових коштів, розрахунків з дебіторами та інших оборотних активів.

Відносини між підприємствами, обумовлені ринком, є характер грошових виплат. Ці відносини засновані на використанні грошей, залежно від їх функцій як засобів обертання та оплати. У цьому випадку підприємства є постачальниками для деяких і покупцями для інших.

Кильницька Є.В. вважає, що «загострення конкуренції, переорієнтація на нові ринки товарів і послуг, прискорення процесів євроінтеграції обумовлюють необхідність постійного пошуку нових, більш гнучких видів взаємовідносин між учасниками ринку. Одним із таких виступає кредитна політика підприємства-продавця. З однієї сторони, вона спрямована на збільшення обсягів реалізації товарів та послуг, розширення ринкової ніші, формування довгострокових відносин, а також залучення до співпраці нових

контрагентів. З іншої, наслідком зазначеної політики є додаткові ризики пов'язані з можливим простроченням або неповерненням дебіторської заборгованості, що може призводити до отримання збитків підприємством-продавцем, нарощення взаємних неплатежів» [37].

Таким чином, дебіторська заборгованість, відображаючи підсумки господарювання підприємства за певний проміжок часу, виступає і індикатором капіталу формування і ризиків функціонування, у першу чергу в цілому, операційного. З подібних позицій вона здатна бути оглянута так само як механізм надання допомоги, збільшення або зниження фінансової захищеності так само як у короткочасній, так довготривалій можливості.

Як зазначає Матвійчук Л.О. «наразі для вітчизняних підприємств практичні напрями вирішення цих питань набувають важливого значення і мають розглядатись через призму формування дієвої системи управління дебіторською заборгованістю, пошуку та використання на постійній основі заходів, які відобразатимуть її можливості до забезпечення економічної безпеки» [54].

Дебіторська заборгованість призводить до позапланового перерозподілу коштів між підприємствами, що спричиняє погіршення фінансового стану компанії, оскільки йому важче маневрувати коштами шляхом тимчасового вилучення їх обороту. Дебіторська заборгованість послаблює економічний розрахунок.

Крім того, дебіторська заборгованість створює ряд платежів, які створюються у зв'язку з розрахунковими відносинами з платником. Навпаки, погашення заборгованості одного підприємства створює можливість для скасування кредиторської заборгованості для ряду інших.

Зменшення дебіторської заборгованості показує, що компанія приймає заходи для обслуговування, а зростання означає послаблення фінансової роботи. Причиною дебіторської заборгованості є часткові платежі покупців.

Для складання фінансової звітності дебіторська заборгованість класифікується за такими характеристиками:



- з'єднання з нормальним робочим циклом (нормальний робочий цикл - часовий інтервал між придбанням інвентарю для діяльності та надходженням коштів від продажу виробленої продукції від них, або товарів і послуг);

- зрілість;

- об'єкти, для яких виникли зобов'язання боржників;

- своєчасна оплата боржником дебіторської заборгованості. Перші два ознаки дебіторської заборгованості поділяються на:

- довгий строк;

- поточний.

Довгострокові дебіторська заборгованість - це ті, які не виникають протягом нормального робочого циклу та будуть погашені через дванадцять місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість - це ті, які виникають протягом звичайного циклу, або будуть погашені протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Дебіторська заборгованість за об'єктами, для яких виникають зобов'язання боржників, класифікуються як:

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

- дебіторська заборгованість, яка не пов'язана з продажем товарів, товарів, робіт, послуг та виникає внаслідок інших операцій.

Дебіторська заборгованість, пов'язана з продажем товарів, товарів, робіт, послуг, поділяється на:

- дебіторська заборгованість за товари, товари, роботи, послуги;

- рахунки, отримані при наданні дебіторської заборгованості за товари, товари, роботи, послуги.

Поточна дебіторська заборгованість, пов'язана з продажем продукції, товарів, робіт та послуг, представлена у балансі як частина оборотних активів з окремими статтями зазначених сортів.

В МСБО № 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» вказано, що «дебіторська заборгованість, не пов'язана з продажем товарів, робіт, послуг, є: дебіторська заборгованість за виданими авансами; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом; дебіторська заборгованість за нарахованим доходом; дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків» [58].

Ці види поточної дебіторської заборгованості (включаючи поточну частину довгострокової заборгованості), які не пов'язані з продажем товарів, товарів, робіт, послуг, відображаються у балансі як окремі статті.

Довгострокова дебіторська заборгованість представлена:

- борг за майно, передане на фінансовий лізинг;
- борг, забезпечений довгостроковими векселями;
- ще один довгостроковий борг. Залежно від своєчасності платежу

дебіторська заборгованість поділяється на:

- дебіторська заборгованість, термін сплати якої не відбувся (звичайно);
- дебіторська заборгованість, несплачена вчасно (прострочена);
- дебіторська заборгованість, на якій закінчився термін сплати (безнадійний).

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» регулюється на законодавчому рівні. Цей Регламент (стандарт) визначає методологічні принципи формування бухгалтерської інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності. Відповідно до П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» поділяється на довгострокову і поточну (рис. 1.1).

В П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» визначено, що «довгострокова дебіторська заборгованість це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу, а поточна заборгованість представляє собою сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом

дванадцяти місяців з дати балансу» [64].



Рис. 1.1. Класифікація дебіторської заборгованості за П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість».

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги за П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: «визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та /або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визначається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування» [65].

Розглядаючи проблеми управління дебіторською заборгованістю, Бланк І. О. виділяє лише п'ять груп дебіторської заборгованості: «дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, термін оплати яких ще не настав; дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, неоплачені в строк; дебіторська заборгованість за векселями отриманими; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом; дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом та ін.» [14].

Дана класифікація повністю відповідає статтям балансу підприємства,

що дозволяє врахувати інші важливі фактори, що впливають на дебіторську заборгованість.

Норми П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» застосовуються організаціями, підприємствами та іншими юридичними особами, незалежно від форми господарювання. Це П(С)БО застосовується з визначенням особливостей оцінки та розкриття інформації про дебіторську заборгованість, встановлену іншими бухгалтерськими регламентами (стандартами).

Підсумовуючи різні підходи до економічної сутності «дебіторської заборгованості», слід зазначити, що це поняття потребує подальшого вивчення та з'ясування, оскільки цей показник залежить від рівня ліквідності активів та платоспроможності підприємств. Дебіторська заборгованість класифікується та розподілена за типом та обліковується у відповідних рахунках. Застосування відповідних заходів організаціями дають їм змогу відшкодувати свої витрати, які виникли від простроченої дебіторської заборгованості, за рахунок поручителів, або за рахунок стягнення обтяженого заставою активів боржника.

Насамперед, реалізація цих заходів зажадає додаткових фінансових та організаційних затрат, пов'язаних з їх реалізацією та оформленням стягнутого майна, особливо в разі якщо воно володіє низькою ліквідністю.

До 3 групи відносяться заходи, які організації потрібно вживати для повернення сумнівної дебіторської заборгованості, у разі якщо вона виникла (рис. 1.2). За даними заходами підприємству слід вдаватися у випадку появи підозрілої дебіторської заборгованості з метою її закриття або продажу її 3-й стороні – фактору.

На думку Бугай В.З. «організація роботи з дебіторською заборгованістю із впровадженням вищезазначених заходів, дозволить підприємству бути більш конкурентним в умовах ринку та уникнути при цьому ризиків, пов'язаних із простроченням або неповерненням дебіторської заборгованості, забезпечення економічної безпеки у довгостроковій перспективі» [19].



Рис. 1.2. Управлінські заходи спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством

У ході вивчення було встановлено, що одночасно зі розглядом дебіторської заборгованості значущою проблемою для суб'єктів господарювання у нинішніх обставинах нарощування взаємних неплатежів вважається встановлення шляхів та інструментів управління такого роду заборгованістю, так як у вона значній мірі встановлює постачання фінансової захищеності, здатності її підтримки та нарощування.

### 1.3. Зміст процесу управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

Незважаючи на позитивні зрушення в економіці у минулі роки, через світовий економічного занепаду численні компанії України зараз перебувають в межі розорення або в не далекій перспективі стануть охоплені переломними діями, це призведе до нестабільності ринкових взаємин серед суб'єктів господарювання, ускладнення їх економічного стану та

платіжної дисципліни. Присутність подібних обставин істотною значимістю є проблеми результативного управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю за Гоцуляком С.М. «це одна з найбільш актуальних проблем багатьох українських підприємств, оскільки у підприємницькій діяльності некерована дебіторська заборгованість, як правило, є однією з причин кризового стану» [27].

Семенов Г.А. у своїй монографії дає таке визначення терміну управління «це безперервний процес, який має визначену послідовність та логіку. Якщо розглядати процес управління в часі, то можна виокремити декілька етапів: спочатку – довгострокові цілі, далі вивчення стратегії розвитку та здійснення комплексу заходів щодо їх виконання, спрямованих на реалізацію довгострокових цілей у більш скороченні строки. Але, перш за все, необхідно визначитися з основними поняттями, на які будемо опиратися в процесі проведення наукового дослідження» [69].

Коноплицький В.А. та Філіна А.І. зазначають, що «управління – це процес регулювання стану економічної системи, господарського об'єкту» [41]. Таким чином вони зумовлюють, що управління представляє собою вплив на процес або об'єкт з метою збільшення його в зміни стану або в бажаному напрямку визначеному стані.

Білоус О.Б. стверджує, що «управління – це динамічний процес щодо внесення змін у процес створення або додержання економічних правил і норм» [8].

Куліков В.Г. та Рибалкіна З.М. управління розглядають як «безперервний процес підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень» [47].

Як зазначено у Великому економічному словнику Азріліяна А.М., «управління – це процес планування організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати та досягти цілей організації. Виходячи з цього визначення Азріліян А.М. під управлінням дебіторською

заборгованістю пропонує розуміти прийняття рішень щодо обсягу кредитів, що надаються покупцям у вексельній або іншій формі, а також щодо умов їх надання та стягнення» [17].

З даними поглядом можливо висловити згоду, так як у цьому встановленні освітленні головні рубежі ходу управління дебіторською заборгованістю.

Російська вчена Коренева І.М. наголошує, що «управління дебіторською заборгованістю – це система ухвалення та реалізації рішень щодо величини дебіторської заборгованості, що приводить до оптимізації грошових потоків підприємства при мінімізації сукупних витрат щодо управління дебіторською заборгованістю за певний період часу» [42]. представлене визначення більш схоже на дефініцію поняття «кредитна політика», тому, що управління дебіторською заборгованістю представляє не лише реалізацію та ухвалення рішень відносно суми дебіторської заборгованості, а також й розвитку системи кредитних відносин, стандартів оцінки замовників та диференціацію умов пред'явлення кредиту, розвиток системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань та формування системи стимулювання замовників за своєчасне або дострокове погашення боргу, встановлення процедури стягнення заборгованості, а також застосування новітніх форм рефінансування заборгованості тощо.

О. Ареф'єва вважає, що «управління дебіторською заборгованістю – це найбільш доступний та відносно швидкий спосіб поповнення рахунка підприємства грошовими коштами» [2]. З даними поглядом неможливо ніяк погодитися, однак це визначення не показує абсолютного фінансового знаходження даного визначення, в такому випадку зазначено який підсумок можна отримати в результаті управління дебіторською заборгованістю, але яким способом досягти цього бажаного результату у визначенні ніяк не показано.

Скорба О.А. зазначає, що «управління дебіторською заборгованістю передбачає прийняття управлінських рішень щодо зменшення безнадійної

заборгованості з одного боку та зростання реалізації з іншого. В основі даного визначення знаходиться основний принцип політики управління дебіторською заборгованістю, але вважаємо, що управління дебіторською заборгованістю повинно бути спрямовано на недопущення перетворення поточної (нормальної) дебіторської заборгованості в прострочену, а тим більше в безнадійну. Тому прийнятною є лише друга части наданого визначення» [70].

Харакоз Л.В., Вдовіна А.С., Новікова Н.М., Топоркова О.В., Євлаш Т.О. зазначають, що «управління дебіторською заборгованістю - це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства» [61, 78, 81].

Гоцуляк С.М. пропонує під «управлінням дебіторською заборгованістю розуміти засіб забезпечення конкурентоздатності підприємства, з одного боку, та ліквідності його балансу з іншого боку» [27].

У статті Бугай В.З. та Головка Н.О. зазначено, що «управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає прийняття управлінських рішень щодо двох протилежно спрямованих процесів: зростання боргів покупців, з одного боку, і збільшення обсягів продажу – з іншого» [19].

Представлені дефініції Новіковою Н.М., Харакозом Л.В., Вдовіною А.С., Гоцуляк С.М., Бугай В.З. та Головка Н.О. виношують найбільш єдиний вид та ніяк не показують головного знаходження цього визначення.

Беялов Т.Е. під управлінням дебіторською заборгованістю розуміє наступні дії: «визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців і видів продукції; аналіз і ранжирування покупців залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і пропонованих умов оплати; контроль розрахунків із дебіторами за відстроченими або простроченими заборгованостями; визначення прийомів прискорення погашення боргів та зменшення обсягу безнадійних боргів; розробка умов продажу, що



забезпечують гарантоване надходження грошових коштів; прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації» [9]. З цією точкою переконанням можливо висловити згоду, так як подібна інтерпретація надає розуміння про хід управління дебіторською заборгованістю, проте перераховані вище встановлення варті інтересу, так як у їх базу покладено основну завдання управління дебіторською заборгованістю.

На основі консеквентного синтезу наведених дефініцій пропонується визначити сутність поняття «управління дебіторською заборгованістю» як процедура планування, компанії та контролювання дебіторської заборгованості, орієнтована в результат її контрольованого капіталом та недопущення появи неконтрольованої дебіторської заборгованості.

Крім того вважаємо відповідним висловити також розпізнати предмет, особа та об'єкт управління дебіторською заборгованістю.

Ці поняття розкрила Новікова Н.М., на її думку «об'єктом управління є дебіторська заборгованість, тобто неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Суб'єктом управління є фінансові менеджери, економісти підприємства. Предметом управління дебіторською заборгованістю є взаємовідносини між господарюючими суб'єктами, пов'язані з її виникненням та погашенням» [60].

Управління дебіторською заборгованістю, на думку Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова, «необхідне починати з формування цілей і задач управління цим активом, при цьому вони не повинні суперечити загальній стратегії підприємства. Основною метою управління дебіторською заборгованістю є мінімізація її розміру та строків інкасації боргу, а також максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування інкасації дебіторської заборгованості» [39].

Відповідно до встановленої проблеми та задачі управління дебіторською заборгованістю, що характеризуються у роботах вітчизняних експертів, однак даними працям властива багатозначність.

Так, Г.Г. Кірейцев основними завданнями управління дебіторською заборгованістю вважає: «сприяння зростанню обсягу продажу шляхом надання комерційного кредиту й тим самим зростання прибутку; підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочки платежів; визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця; розрахунок планового розміру резерву сумнівних боргів; надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями» [41].

В процесі управління дебіторською заборгованістю Коваленко Л.О. пропонує вирішувати наступні задачі: «визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість по комерційному та споживчому кредиту; формування принципів та умов кредитної політики по відношенню до покупців продукції; визначення складу потенційних дебіторів; забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості» [39].

На погляд автора, найбільш повно ці завдання знайшли відображення в статті Сурніної К.С., де «відзначено основні завдання процесу управління дебіторської заборгованості: мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних із можливістю збитків від списання безнадійних боргів та з можливим дефіцитом грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства; мінімізація втрат від можливого інфляційного знецінення суми заборгованості; мінімізація неодержаного доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість» [76].

У статтях Новікової Н.М. та Черненко Л.В. доповнено завдання, які були виділені Сурніною К.С. та зазначено, що «процес управління дебіторською заборгованістю повинний бути спрямований на вирішення наступних завдань: перебудова управління дебіторською заборгованістю за

допомогою маркетингу в умовах неплатежів; раціональне використання різних механізмів повернення боргів» [60, 83].

Укладаючи вищерозглянуте, можливо здійснити висновок, що проблеми управління дебіторською заборгованістю необхідно аналізувати відштовхуючись з того, що дебіторський борг у економіці має 2 значних показника: ресурс безоплатних грошей дебіторів та ймовірність підвищення торгу збуту товару, праць, послуг з метою позикодавця, подібним способом, дані проблеми можна класифікувати, так само як з точки зору менеджменту, так і з місця зору економічного маркетингу. Систематизацію завдань управління заборгованістю дебіторською в сучасних умовах господарювання підприємств представимо на рисунку 1.3.

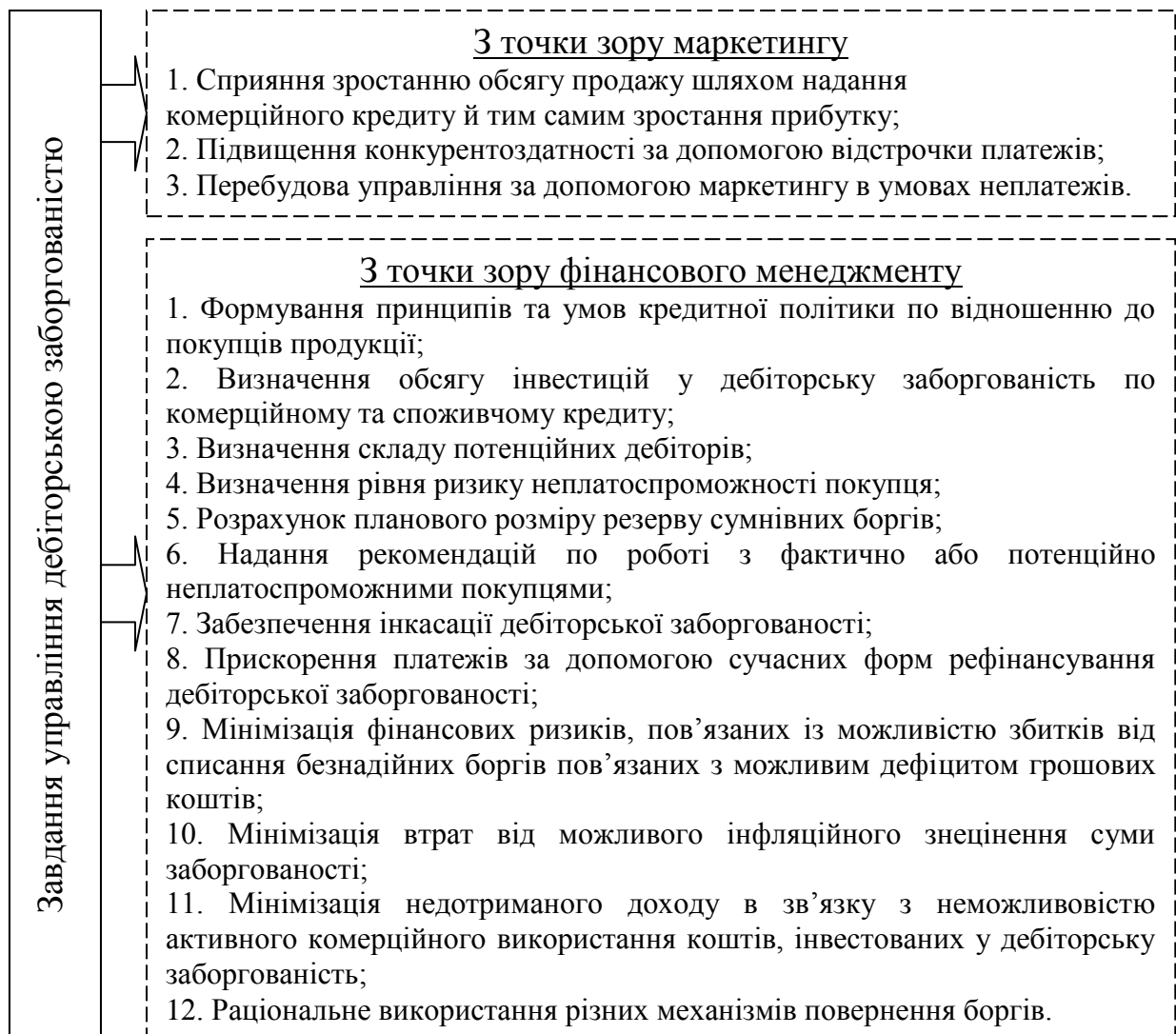


Рис. 1.3. Систематизація завдань управління дебіторською заборгованістю

Аналізуючи завдання управління дебіторською заборгованістю, ми прийшли до висновку, що таке управління має здійснюватися на основі чітко визначених принципів. Однак для сучасної економіки характерна відсутність відповідей на концептуальні питання управління дебіторською заборгованістю. Щоб заповнити цю прогалину, ми запропонували наступні принципи, засновані на постулатах фінансового менеджменту:

1. Принцип єдності і своєчасності прийняття управлінських рішень;
2. Принцип взаємодії відділів маркетингу та управління дебіторською заборгованістю;
3. Принцип послідовності в управлінських рішеннях;
4. Принцип доступності інформації.

Гринюком І. М. розроблено модель, яка «описує процес управління дебіторською заборгованістю від моменту ведення переговорів і вибору дебітора до одержання коштів та аналізу проблем, які виникали при інкасації та розробленні плану дій на майбутнє (рис. 1.4)» [28].

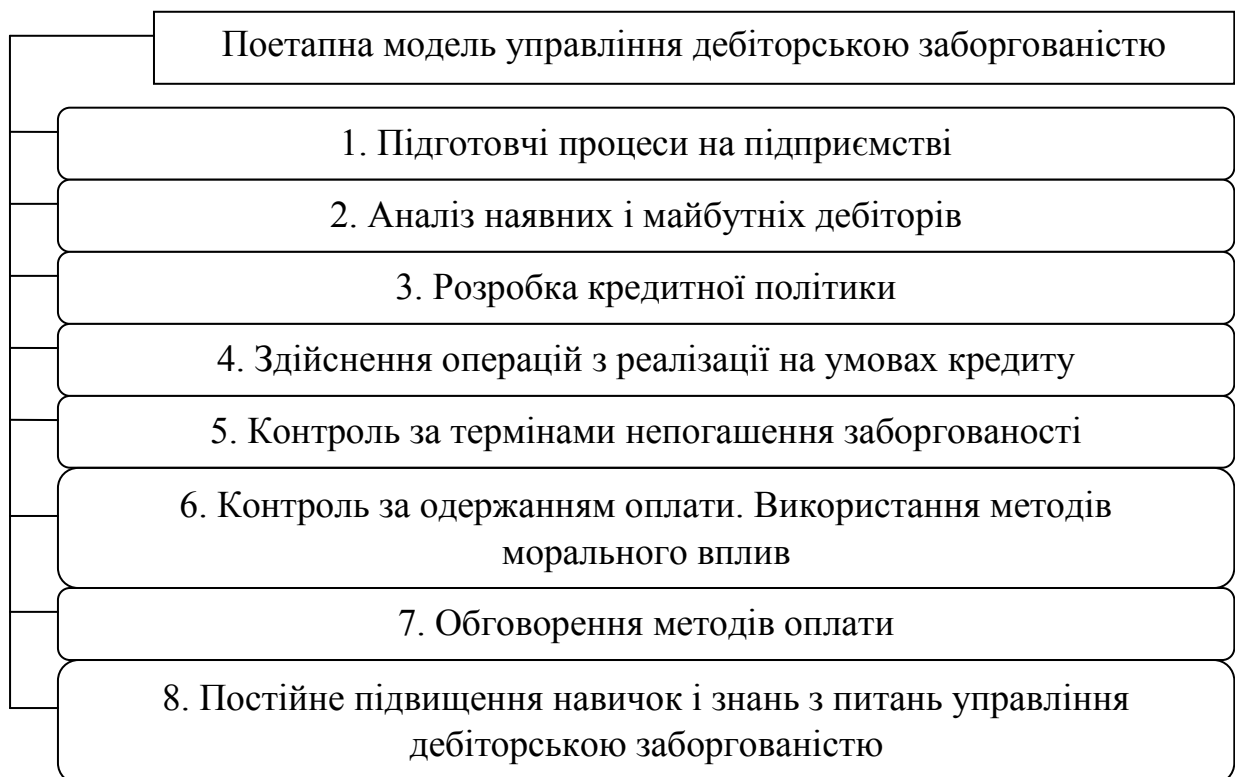


Рис. 1.4. Поетапна модель управління дебіторською заборгованістю

Він включає в себе всі основні питання, які можуть виникнути при

зберіганні дебіторської заборгованості на балансі підприємства. На кожному етапі значна увага приділяється людському фактору, адже саме від компетенції співробітників залежить своєчасність роздумів, контролю за станом і погашенням боргу. Нижче наводиться більш широке опис етапів моделі.

Слід зазначити, що для конкретної компанії може і, швидше за все, буде коригуватися на певних етапах відповідно до специфіки її розрахунків з дебіторами. На першому етапі необхідно усвідомлювати, що надання товарних кредитів і реалізація на умовах після оплати є необхідними складовими діяльності підприємства.

Передумовою для цього є ринкова ситуація: коли ваші конкуренти пропонують такі правила продажу, ви станете неконкурентоспроможними на ринку, якщо не адаптуєте до таких (вже описаних) ринкових тенденціям, тому що надання вашим клієнтам більшого контролю над своїми грошовими потоками є відмінний спосіб, щоб спонукати їх повернутися до вас. Кредитна політика повинна бути індивідуальною для кожної компанії. Перед наданням торгового кредиту менеджери компанії повинні критично проаналізувати інформацію про всі переваги і недоліки цього способу реалізації. Також слід визначити оптимальну суму товарного кредиту, яку ви можете собі дозволити, не відчуваючи фінансових труднощів. Як правило, чим більше ваша прибуток, тим більший торговий кредит ви можете собі дозволити. Необхідно постійно відслідковувати грошові потоки підприємства. Однак не в кожній компанії є співробітники, що мають достатню кваліфікацію, щоб добре організувати і провести таку роботу. Щоб забезпечити ефективну кредитну політику, необхідно постійно контролювати дебіторів, оскільки для управління дебіторською заборгованістю потрібно система, яка допоможе уважно відстежувати грошові потоки.

На другому етапі потрібно проаналізувати існуючих і потенційних боржників. При розгляді існуючих боржників їх слід розділити на дві групи: тих, хто платить вчасно, і тих, хто регулярно прострочує платежі або взагалі

не виконує свої зобов'язання. Для боржників, які вчасно погашають свої зобов'язання, рекомендується розробити програму лояльності: від відправки вдячних листів, листів та інших мотиваційних документів до надання знижок або перегляду умов торгового кредиту. Особливу увагу варто приділити тим, хто вчасно не платить. При аналізі таких боржників може виявитися, що відмова компанії від співпраці з ними буде економічно доцільним. До такої дебіторської заборгованості відносяться ті, чії зобов'язання перед підприємством класифікуються як сумнівні або безнадійні. Також варто подумати про тих покупців, які погашають свої зобов'язання після закінчення строку, зазначеного в контракті. Якщо є альтернатива, т. Е Нові клієнти, які впевнені, що повернуть борг вчасно, слід критично розглянути всіх існуючих. Для залучення нових клієнтів необхідно переглянути маркетингову політику: збільшити кількість рекламних оголошень про продукцію компанії, використовувати нові способи оплати, організовувати виставки, ярмарки, презентації продуктів, використовувати засоби зв'язку (телефон та електронна пошта) з інформувати потенційних клієнтів. Щоб отримати торговий кредит, як існуючі, так і потенційні боржники повинні оголосити про свій намір і оголосити індивідуальні умови кредиту. Важливо переконатися, що вся інформація, надана для отримання кредиту, є точною і вичерпною.

Покрокова модель управління дебіторською заборгованістю:

1. Підготовчі процеси на підприємстві;
2. Аналіз поточних і майбутніх боржників;
3. Розробка кредитної політики;
4. Здійснення торгових операцій на умовах кредиту;
5. Контроль за термінами неповернення боргу;
6. Контроль надходження оплати. Використання методів морального впливу;
7. Обговорення способів оплати;
8. Постійне вдосконалення навичок і знань по фінансовій звітності по

управлінню дебіторською заборгованістю. Якщо компанія-боржник є емітентом цінних паперів, звітність публікується згідно з відповідним Положенням. Це дозволить вам самостійно вивчити і оцінити фінансовий стан компанії (чи є у неї можливість погашати існуючі та потенційні зобов'язання), а також отримати інформацію про те, чи подала компанія судовий позов для стягнення дебіторської заборгованості. Якщо звітність компанії не розголошується, то перед укладанням договору бажано вимагати завірену фінансову звітність. Що стосується створення резерву по сумнівних боргах, відповідна служба підприємства самостійно приймає рішення про спосіб його створення відповідно до наведених в ПСБО 10.

Наступний етап передбачає розробку ефективної кредитної політики. Це дуже складний і важкий етап, що вимагає обліку безлічі чинників. Перш за все, щоб виробити власну політику, необхідно вивчити умови кредитування аналогічних компаній-конкурентів і по можливості розробити і запропонувати такі умови, які будуть влаштовувати клієнтів. Бажано викласти всі умови торгового кредиту в письмовій формі, зокрема, в кредитній угоді або іншій угоді, яке буде докладено до документів, пов'язаних з продажем, і обов'язково поінформувати покупців про всі деталі. Щоб правильно управляти дебіторською заборгованістю, необхідно переконатися, що залучені сторони обізнані про всі умови. У сучасному світі все прозоро. Саме тому існує система кредитування своїх клієнтів. Щоб з'ясувати, в яких умовах ви будете працювати з кожним клієнтом, слід використовувати реальні числа.

## Висновки до першого розділу

1. В ході дослідження на основі критичного аналізу сформульовано визначення поняття «управління дебіторською заборгованістю», визначені суб'єкт, об'єкт, предмет управління дебіторською заборгованістю,

систематизовані завдання управління дебіторською заборгованістю, дані принципи управління. Таким чином, результати вивчення теоретичних аспектів управління дебіторською заборгованістю стануть основою для побудови механізму управління дебіторською заборгованістю, що знайде відображення в подальших дослідженнях.

2. Узагальнюючи результати дослідження дебіторської заборгованості, як економічної категорії, необхідно відмітити, що дефініція «дебіторська заборгованість» відображає заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін.

3. Процес управління дебіторською заборгованістю складний і вимагає багато часу. Це вимагає постійної аналітичної роботи та кваліфікованого персоналу. Впровадження даної моделі на підприємстві буде супроводжуватися значними витратами, пов'язаними з навчанням співробітників, підготовкою шаблонів кредитних договорів, отриманням інформації про боржників і іншими підготовчими моментами. Однак в подальшому впровадження даної моделі в компанії знизить терміновість дебіторської заборгованості, кількість ненадійних дебіторів, підвищить регулярність надходження грошових коштів і поліпшить фінансове становище компанії.

4. Завдання управління дебіторською заборгованістю слід розглядати виходячи з того, що дебіторська заборгованість в економіці має дві суттєві особливості: джерело вільних коштів для дебіторів і можливість збільшення ринку продуктів, послуг для кредитора, тому ці завдання можуть бути класифікується як з точки зору маркетингу, так і з точки зору фінансового менеджменту.



## РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1. Фінансово-економічна характеристика господарства

Керівник товариства з обмеженою відповідальністю «Україна» Пучка Олег Анатолійович створив підприємство 06 лютого 1998 року (тобто 22 роки і 10 місяців тому). Розмір статутного капіталу з дати реєстрації і по сьогоднішній час становить 50 тисяч гривень. ТОВ «Україна» займається такими видами діяльності:

1. Основний – 01.11 «Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (основний)»;
2. Інші:
  - 01.13 «Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів»;
  - 01.25 «Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників»;
  - 10.41 «Виробництво олії та тваринних жирів»;
  - 10.61 «Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості»;
  - 10.71 «Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання»;
  - 82.99 «Надання інших допоміжних комерційних послуг, н. в. і. у.»;
  - 01.63 «Після урожайна діяльність»;
  - 01.61 «Допоміжна діяльність у рослинництві».

Юридична і фізичні адреси підприємства: 53612, Дніпропетровська

обл., Покровський район, село Маломихайлівка, вул. Центральна, буд. 21.

Оцінка майна та капіталу ТОВ «Україна» за 2015-2019 рр. (Додаток Б), показала позитивну динаміку до збільшення майна підприємства на 23347 тис. грн. (33,82 %) за рахунок збільшення оборотних активів 51,37 %. Розмір необоротних активів зменшився на 12,6 %, за рахунок вибуття основних засобів на 2750 тис. грн. в 2019 році. Статутний і додатковий капітали за досліджуваний період не змінювались та залишилися на рівні 50 тис. грн. і 16981 тис. грн. відповідно. Резервний збільшився на 81,16 %, що в свою чергу призвело до збільшення власного капіталу на 34,55 %. Негативна тенденція спостерігається в зменшенні нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) більше ніж в 14 разів з 10330 тис. грн. в 2015 р. до 716 тис. грн. в 2019 р., що пояснюється збільшенням витрат на підприємстві. Поточні зобов'язання знизилися на 32,19 %, що в свою чергу призвело до зниження загальної суми зобов'язання і забезпечень на 244 тис. грн.

Аналіз руху стану основних засобів ТОВ «Україна» за 2015-2019 рр. (Додаток В) показав, що за останні п'ять років вартість основних засобів на початок року і на кінець року збільшилися 55,95 % та 25,94 % відповідно, що в свою чергу призвело до збільшення суми нарахованого зносу на 63,28 %.

Показники руху основних засобів свідчать про те, що зміна показників основних засобів сприяла зменшенню річного приросту на 69,1 % у 2019 р. відносно 2015 р., а саме річний приріст основних засобів становить -1910,0 тис. грн. Внаслідок зменшення основних засобів, що надійшли на 46,26 % ніж за попередні роки та росту їх вартості знизився коефіцієнт оновлення на 2,3 в.п. Коефіцієнт вибуття набагато більший за коефіцієнт оновлення, адже частка оновлених основних засобів менша за кількість вибулих. Коефіцієнт зносу на кінець 2019 р. зріс відповідно до 2015 р. і становить 62,9 % в результаті підвищення суми зносу на кінець року. У порівнянні з 2015 р. коефіцієнт придатності на кінець року в 2019 р. зменшився на 2,8 в.п. внаслідок зниження коефіцієнта зносу на кінець року.

Оцінка фінансових результатів діяльності ТОВ «Україна» наведена в

додатку Д, за результатами якого можна зробити висновок, що чистий дохід від реалізації продукції зріс на 38,1 % за п'ять років і в 2019 р. становить 83079 тис. грн. Валовий прибуток зменшився на 24,84 % за рахунок більшого збільшення собівартості реалізованої продукції (51,54 %) ніж чистого доходу від реалізації продукції (38,1 %). Стосовно витрат, то вони в різні періоди збільшувались і зменшувались. Так, адміністративні витрати 2019 р. порівняно з 2015 р. збільшилися на 30,55 %, проте інші операційні витрати зменшилися на 30,97 %. Фінансовий результат до оподаткування і чистий прибуток зменшилися на 9614 тис. грн. за рахунок зменшення валового прибутку.

Однією з головних характеристик фінансового стану підприємства є стабільність у здійсненні діяльності. Саме показники оцінки фінансової стійкості дадуть висновок щодо стану підприємства (додаток Е). Всі показники структури капіталу ТОВ «Україна» за п'ятирічний період мають значення вище нормативних. Деякі показники, такі як, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів мають тенденцію до збільшення, а коефіцієнт концентрації залученого капіталу і коефіцієнт фінансового ризику до зменшення.

Маневреність власного капіталу підприємства з кожним роком наростала, проте забезпеченість оборотними коштами зазнала лише незначних змін в сторону збільшення. Збільшення основних засобів на підприємстві сприяло зростанню коефіцієнта накопиченої амортизації на 29,65%. У 2019 р. порівняно з 2012 р. коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів збільшився на 72,14 %, що дає можливість підвищити ліквідність балансу.

Аналіз ліквідності ТОВ «Україна» (Додаток Ж) показав, що баланс підприємства абсолютно ліквідний, оскільки виконані всі три нерівності. Оцінка ліквідності свідчить про зменшення всіх показників крім низько ліквідних активів, які збільшилися на 61,78 %. Коефіцієнти платоспроможності в ТОВ «Україна» мають вищі значення за нормативні

(крім коефіцієнта абсолютної ліквідності в 2017 році) та мають позитивну тенденцію до збільшення.

Коефіцієнт загальної платоспроможності в звітному році у відношенні до базового збільшився на 97,35 %, це свідчить про збільшення платоспроможності товариства. Коефіцієнт загальної ліквідності також відповідає нормативному значенню, а саме значне збільшилося на 123,23 %. з чого можна зробити висновок, що у товариства достатньо коштів, що можуть бути направлені на покриття поточної заборгованості.

При дослідженні ділової активності ТОВ «Україна» (Додаток К) встановлено, що майже більшість показників мають позитивну динаміку. При порівнянні 2019 року з 2015 роком отримано результати для аналізу стану даної ділянки в діяльності товариства. Зменшилися такі показники, як: загальний коефіцієнт оборотності капіталу (0,45 %); фондівдача необоротних активів (1,01 %); тривалість одного обороту оборотних активів (22,19 %); коефіцієнт оборотності оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів (13,82 %); тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості (51,76 %); коефіцієнт оборотності власного капіталу (1,01 %). Збільшилися такі показники, як: коефіцієнт оборотності оборотних активів ( %); тривалість одного обороту оборотних виробничих фондів (28,52 %); коефіцієнт оборотності поточної дебіторської заборгованості (16,04 %); тривалість одного обороту власного капіталу (1,01 %).

Розрахунок величини інтегрованого показника фінансового стану господарюючого суб'єкта (ІПФС). Цей показник фінансового стану може набувати значення від 0 до 10. Аналіз динаміки його величини дозволить сформулювати висновок про позитивні (чи негативні) зміни у фінансовому стані. Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану ТОВ «Україна» (Додаток Л) дає можливість поставити підприємству певну кількість балів, та знайти його сильні та слабкі сторони. За досліджуваний період з 2015 р. по 2019 р. ТОВ «Україна» має рейтинг фінансового стану А, це у свою чергу свідчить про покращення фінансового стану товариства.

## 2.2. Характеристика організації роботи служби економічної безпеки підприємства та оцінка її стану за окремими складовими

Служба безпеки підприємства створюється залежно від величини самого підприємства. Служба безпеки підприємства постійно має бути готовою до подолання кризової ситуації, що може постати у зв'язку з зіткненням інтересів бізнесу та злочинного світу.

На підприємстві використовується комп'ютерна форма обліку. В автоматизованому режимі ведеться синтетичний і аналітичний облік. Первинні документи на місцях здійснення операцій оформлюються в ручному вигляді, дані яких дублюються в комп'ютерній програмі «1С: Бухгалтерія 8.2» у вигляді аналогічних документів або шляхом формування господарської операції в меню «Журнал операцій». Формування податкових накладних та їх обмін з контрагентами здійснюється в програмі «М.Е.Дос». Фінансова звітність формується та надсилається до податкової інспекції також в програмі «М.Е.Дос».

Комплексна аналітична діяльність в галузі економічної безпеки на підприємстві не здійснюється. В програмі «1С: Бухгалтерія 8.2» на вкладці «Керівнику» формується на вимогу графік надходження грошових коштів, графік погашення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Оскільки на підприємстві встановлено мережеву версію програми «1С: Бухгалтерія 8.2», доступ до її бази мають всі працівники бухгалтерії. В програмі за допомогою меню «Користувачі» встановлено обмежений доступ лише касиру. Керівник користується цією інформаційною базою лише за допомогою головного бухгалтера, оскільки не в повній мірі володіє знаннями з цього програмного продукту.

З метою реалізації безперервного контролювання через економічну елементом фінансово-економічної захищеності ведеться аналіз її ступеня важливою елементом в базі розгляду економічної стабільності, рівень якою обумовлюється, відштовхуючись з достатності використовуваних грошей з

метою реалізації виробничо-збутової роботи. Оцінюють ознаками вважаються:

1.  $\pm E_c$  – надлишок (+) чи брак (-) власних оборотних коштів ( $E_e$ ), необхідних для формування запасів і покриття витрат ( $Z$ ), пов'язаних з господарською діяльністю підприємства. Цей показник розраховується формулами:

$$E_e = BK - A1 \quad (2.1)$$

$$\pm E_c = E_e - Z \quad (2.2)$$

де,  $BK$  – власний капітал;

$A1$  – необоротні активи;

$Z$  – величина запасів.

Підставивши відповідні значення з фінансової звітності підприємства маємо такі значення:

$$E_e = 91863,0 - 16793,0 = 75070,0 \text{ тис. грн.};$$

$$\pm E_c = 75070 - 71080,0 = 3990,0 \text{ тис. грн.}.$$

Отже, за допомогою показника визначили перевищення власних оборотних коштів в розмірі 3990,0 тис. грн., необхідних для функціонування підприємства.

2.  $\pm E_t$  – надлишок чи брак власних оборотних коштів, а також середньострокових і довгострокових кредитів і позик ( $K$ ):

$$\pm E_t = (E_c + K) - Z \quad (2.3)$$

де  $K$  – довгострокові зобов'язання

$$\pm E_t = (3990,0 + 0) - 71080,0 = -67\,090,0 \text{ тис. грн.}$$

Подібним способом можливо говорити, то що в компанії не досить особистих використовуваних грошей також воно ніяк не відмінюється до довготривалих позик також кредитів:

3.  $\pm E_n$  – надлишок чи брак власних оборотних коштів, а також довго-, середньо- і короткострокових кредитів і позик ( $K_t$ ):

$$\pm E_n = (E_e + K_t + K) - Z \quad (2.4)$$

$$\pm E_n = 75070,0 + 0 + 0 - 71080,0 = 3990,0 \text{ тис. грн.}$$

Аналогічно до попередніх розрахунків, підприємство для фінансування своєї діяльності не використовує середньо – і довгострокові джерела формування запасів, оскільки є надлишок власних оборотних коштів на суму 3990,0 тис. грн..

Згідно наведених вище розрахунків можна визначити рівень фінансової безпеки підприємства ТОВ «Україна» має задовільний рівень фінансової безпеки, так як дотримується рівновага коефіцієнтів:

$$\pm E_c \leq 0, \pm E_t \geq 0, \pm E_n \geq 0 \quad (3990,0 \leq 0; -67\,090,0 \geq 0; 3990,0 \geq 0).$$

Для розрахунку інтегрального показника економічної безпеки підприємства умовно присвоюємо задовільному рівню значення 3.

При оцінці інформаційної складової економічної безпеки необхідно обчислити значення коефіцієнтів: коефіцієнта повноти, коефіцієнта точності інформації, коефіцієнта суперечності інформації. Наведені показники розраховують наступним чином:

- коефіцієнт повноти інформації ( $K_p$ ) – розраховується як відношення обсягу інформації, яка є в розпорядженні особи, що ухвалює рішення ( $K_3$ ), та обсягу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення ( $K_{гр}$ ):

$$K_p = K_3 / K_{гр} = 0,42 \quad (2.5)$$

- коефіцієнт суперечності інформації ( $K_c$ ) – розраховується як відношення кількості незалежних свідочств на користь ухвалення рішення ( $K_{нс}$ ) до загальної кількості незалежних свідочств у сумарному обсязі релевантної інформації ( $K_{нсп}$ ):

$$K_c = \frac{K_{нс}}{K_{нсп}} = 1,43 \quad (2.6)$$

- коефіцієнт точності інформації ( $K_t$ ) – розраховується як відношення обсягу релевантної інформації ( $K_p$ ) до загального обсягу інформації, яка є в розпорядженні особи, що ухвалює рішення ( $K_3$ ):

$$K_t = \frac{K_p}{K_3} = 0,90 \quad (2.7)$$

Рівень інформаційної безпеки можна визначити як добуток

коефіцієнтів:

$$K_{i\bar{o}} = K_n \times K_c \times K_T = 0,48 \quad (2.8)$$

Розрізняють три ступені інформаційної безпеки:  $K_{i\bar{o}} \geq 0,7$  – рівень безпеки високий;  $0,3 \leq K_{i\bar{o}} < 0,7$  – рівень безпеки середній;  $K_{i\bar{o}} < 0,3$  – рівень безпеки низький. Таким чином видно, що в ТОВ «Україна» середній ступінь інформаційної безпеки. Для розрахунку інтегрального показника економічної безпеки підприємства умовно присвоюємо середньому рівню значення 2,5.

Для забезпечення економічної безпеки важливу роль відіграє інтелектуальна складова. «Саме вона є відповідальною за збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто охорону сукупності прав на інтелектуальну власність, а також на використання накопичених знань і професійного досвіду працівників підприємства.

Рівень інтелектуальної складової визначається за допомогою таких коефіцієнтів:

- коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства ( $K_{кв}$ ):

$$K_{кв} = \frac{\sum_{i=1}^n Y}{O} \quad (2.9)$$

де  $\sum_{i=1}^n Y$  – сукупна величина кваліфікаційно-освітнього рівня

працівників, тобто кількість працівників, що мають вищу та середню освіту;

$O$  – загальна чисельність працівників підприємства.

Порогові рівні коефіцієнта  $K_{кв}$  становлять:

- абсолютна безпека  $K_{кв} > 0,105$ ;
- задовільна безпека  $0,105 \geq K_{кв} > 0,072$ ;
- незадовільна безпека  $0,072 \geq K_{кв} > 0,039$ ;
- критична безпека  $K_{кв} \leq 0,039$ .

$$K_{кв} = 36/96 = 0,38$$

Отже, коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства відповідно встановлених рівнів відповідає абсолютному рівню безпеці  $K_{кв} > 0,38$ .



- інтелектуальноозброєність ( $K_{io}$ ):

$$K_{io} = \frac{B_{in}}{O} = 41,01 \quad (2.10)$$

де  $B_{in}$  – вартість інтелектуальної власності, до якої можна віднести вартість винаходів, корисних моделей, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, фірмового найменування, раціоналізаторських пропозицій, «ноу-хау» тощо;

- норма доходності співробітників підприємства від використання інтелектуальної власності ( $K_{\partial}$ ), тис. грн.:

$$K_{\partial} = \frac{D_{in}}{O} = 93,51 \quad (2.11)$$

де  $D_{in}$  – дохід, який одержує підприємство від використання інтелектуального потенціалу.

Загальний рівень інтелектуальної безпеки абсолютний (присвоюється значення – 4).

«Кадрова складова» характеризує кадрову забезпеченість підприємства.

Розрахунок рівня безпеки для кадрової складової ми пропонуємо виконувати за такими показниками:

- коефіцієнт плинності кадрів ( $K_n$ ):

$$K_n = \frac{\sum \chi_y}{O} \quad (2.12)$$

де  $\chi_y$  – кількість працівників, які були звільнені або скорочені за розрахунковий період;

$O$  – загальна чисельність працівників підприємства.

Порогові рівні коефіцієнта  $K_p$  становлять:

- абсолютна безпека  $0,003 \leq K_p < 0,052$ ;
- задовільна безпека  $0,052 \leq K_p < 0,102$ ;
- незадовільна безпека  $0,102 \leq K_p < 0,152$ ;
- критична безпека  $0,152 \leq K_p < 0,2$ .

Розрахунок кадрової складової в ТОВ «Україна» за 2019 рік становить:

$$K_n = \frac{2}{96} = 0,021.$$

Отже, коефіцієнт плинності кадрів підприємства відповідно встановлених рівнів відповідає абсолютному рівню безпеці, так як  $K_n = 0,021$  або  $0,003 \leq 0,021 < 0,052$ , та йому присвоюється значення 4.

- коефіцієнт фізичного старіння кадрів ( $K_v$ ):

$$K_v = \frac{O_v}{O} \quad (2.13)$$

де,  $O_v$  – кількість працівників, які за віком фізично старі, старі їх знання та кваліфікація.

«Порогові рівні коефіцієнта  $K_v$  становлять:

- абсолютна безпека  $0,2 \leq K_v < 0,255$ ;
- задовільна безпека  $0,255 \leq K_v < 0,311$ ;
- незадовільна безпека  $0,311 \leq K_v < 0,367$ ;
- критична безпека  $0,367 \leq K_v < 0,423$ .»

$$K_v = \frac{23}{96} = 0,240$$

Коефіцієнт фізичного старіння кадрів підприємства відповідно встановлених рівнів відповідає абсолютному рівню безпеці, та йому присвоюється значення 4.

- фондоозброєність працівників ( $\Phi O$ ):

$$\Phi O = \frac{O\Phi}{O} \quad (2.14)$$

Де  $O\Phi$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Порогові рівні коефіцієнта  $\Phi O$  становлять:

- абсолютна безпека  $\Phi O > 139$ ;
- задовільна безпека  $139 \geq \Phi O > 95$ ;
- незадовільна безпека  $95 \geq \Phi O > 51$ ;
- критична безпека  $51 \geq \Phi O > 11$ .

$$\Phi O = \frac{(21941 + 16793)/2}{96} = 201,74 \text{ тис. грн.}$$

Отже, середньорічна вартість основних виробничих фондів становить 201,74 тис. грн., що відповідно встановлених значень рівнів кадрової безпеки відповідає абсолютному рівню безпеці, та йому присвоюється значення 4.

- фондоозброєність працівників підприємства фондами невиробничого призначення ( $\Phi_{но}$ ) = 30,07 тис. грн.

Порогові рівні коефіцієнта  $\Phi_{но}$  становлять:

- абсолютна безпека  $106 \leq \Phi_{но}$ ;
- задовільна безпека  $69 < \Phi_{но} < 106$ ;
- незадовільна безпека  $32 < \Phi_{но} < 69$ ;
- критична безпека  $0 < \Phi_{но} < 31$ .

Отже, забезпеченість працівників фондами невиробничого призначення становить 30,07 тис. грн., що відповідно встановлених значень рівнів кадрової безпеки відповідає критичному рівню безпеці, та йому присвоюється значення 1.

Для підприємства можна використати такі вагові коефіцієнти:  $K_p$  – 0,25;  $K_v$  – 0,2;  $\Phi_O$  – 0,35; –  $\Phi_{но}$  – 0,2

Визначимо загальний рівень складової кадрової безпеки застосовуючи формулу середньо зваженості, яка визначається через часткові коефіцієнти і передбачає врахування їхніх вагових часток:

$$k_{\text{сеп}} = \sum_{i=1}^n k_i d_i \quad (2,15)$$

де  $k_i$  – величина окремого критерію за і-ю функціональною складовою;  
 $d_i$  – питома вага значущості і-ї функціональної складової:

$n$  – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

$$K_c = 4 * 0,25 + 4 * 0,2 + 4 * 0,35 + 1 * 0,2 = 3,4.$$

Техніко-технологічна складова визначає рівень співвідношення застосовуваного в компанії оснащення також технологічні процеси прогресивним світовим аналогам з метою оптимізації витрат в засоби. З метою бала ступеня захищеності даного елемента застосовуються

характеристики, що визначають промисловий також науково-технічний можливості компанії (безумовно, беручи до уваги фінансові підсумки їх роботи):

- частина продукту компанії перевершує також відповідає найкращим аналогам у Україні (або в суспільстві, в разі якщо фірма збирається реалізувати власну продукцію через кордон) (*Kn.прод.*);

- частина науково-технічного оснащення (технологій виготовлення), то що відповідає найкращим муніципальним (всесвітнім) аналогам (*Kn.т.*);

- частина продукту, що виготовляється підприємством, що захищена патентами (*Kпат.прод.*).

Чим більше значимість даних характеристик, тим більше ступінь промислової також науково-технічної захищеності компанії. Техніко-науково-технічна захищеність, так само як раніше зображені елементи фінансової захищеності компанії, володіє 4 ступеня: безумовний, непогане, незадовільний також вирішальне. Порогові значущості ступенів науково-технічної захищеності наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Зведена таблиця показників за рівнями техніко-технологічної безпеки

Показник	Рівень техніко-технологічної безпеки			
	Абсолютна безпека	Задовільна безпека	Незадовільна безпека	Критична безпека
<i>Kn.прод.</i>	$Kn.прод. \geq 0,23$	$0,15 \leq Kn.прод. < 0,23$	$0,07 \leq Kn.прод. < 0,15$	$Kn.прод. < 0,07$
<i>Kn.т.</i>	$Kn.т. \geq 0,23$	$0,15 \leq Kn.т. < 0,23$	$0,07 \leq Kn.т. < 0,15$	$Kn.т. < 0,07$
<i>Kпат.прод.</i>	$Kпат.прод. \geq 0,3$	$0,2 \leq Kпат.прод. < 0,3$	$0,1 \leq Kпат.прод. < 0,2$	$Kпат.прод. < 0,1$

Для ТОВ «Україна» коефіцієнти були: – 0,67 – 0,49 – 0. Рівень технічної та технологічної безпеки з точки зору узагальненого коефіцієнта задовільний (значення 3).

Політико-правова складова визначається такими показниками:

- питома вага арбітражних і судових кримінальних проваджень у конкретній сумі укладених угод господарствами (*Kс.ар.*) = 0,41;

- питома вага переможних арбітражних і судових кримінальних

проваджень у загальній кількості судових справ, які розглядалися ( $K_{вю}$ ) = 0,58;

- рівень сплачених і отриманих штрафних санкцій у загальній сумі зобов'язань за господарськими угодами господарств ( $K_{ш}$ ) = 0,18;

- питома вага на юридичне функціонування підприємства у структурі його основних витрат ( $K_{в.юр.}$ ) = 0,05.

Чим більше значення показників питомої ваги виграних арбітражних і судових кримінальних проваджень, у тому числі тих, що були розглянуті раніше, і частки витрат на юридичне функціонування господарств в загальній структурі його виробничих витрат і тим нижче значення показників питомої ваги арбітражних і судових кримінальних проваджень у загальній сумі господарських договорів організацій та питомої ваги отриманих та сплачених штрафних санкцій у загальній сумі зобов'язань за господарськими угодами господарств, тим більший рівень правової і політичної безпеки господарств. Політична та правова безпека підприємства має три рівні: абсолютний, задовільний та критичний. Порогові значення рівнів політичної та правової безпеки наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Зведена таблиця показників за рівнями політико-правової безпеки

Показник	Рівень політико-правової безпеки		
	Абсолютна безпека	Задовільна безпека	Критична безпека
$K_{с.ар.}$	$K_{с.ар.} < 0,25$	$0,25 \leq K_{с.ар.} < 0,41$	$K_{с.ар.} \geq 0,41$
$K_{вю}$	$K_{вю} \geq 0,29$	$0,13 \leq K_{вю} < 0,29$	$K_{вю} < 0,13$
$K_{ш}$	$K_{ш} < 0,11$	$0,11 \leq K_{ш} < 0,23$	$K_{ш} \geq 0,23$
$K_{в.юр.}$	$K_{в.юр.} \geq 0,13$	$0,07 \leq K_{в.юр.} < 0,13$	$K_{в.юр.} < 0,07$

Якщо показник має абсолютний рівень, то йому присвоюється значення 3, задовільний – 2, критичний – 1. За допомогою середньозваженої формули визначаємо рівень політичної та правової безпеки за узагальненим коефіцієнтом – задовільний (значення 2).

- Інноваційна складова характеризує функціонування підприємства на

якісно новому рівні. Щодо підприємства – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, які постійно виникають у часі та просторі.

- Цей компонент визначається за допомогою наступних показників:
- - коефіцієнт впровадження інноваційної продукції ( $Ki.n.$ ):

$$Ki.n. = \frac{Ni.n.}{Nз.n.} \quad (2.16)$$

де,  $Ni.n.$  – кількість інноваційних видів продукції, що випускаються підприємством;

$Nз.n.$  – загальна кількість видів продукції, що випускається підприємством;

- частка інноваційних підходів, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі ( $Ki.nid.$ ):

$$Ki.nid. = \frac{\sum B_i}{\sum B_n} \quad (2.17)$$

де,  $\sum B_i$  – сума витрат на інновації;

$\sum B_n$  – загальна сума витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Зведені порогові значення рівнів інноваційної безпеки наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Зведена таблиця показників за рівнями інноваційної безпеки

Показник	Рівень інноваційної безпеки			
	Абсолютна безпека	Задовільна безпека	Незадовільна безпека	Критична безпека
$Ki.n.$	$Ki.n. \geq 0,272$	$0,183 \leq Ki.n. < 0,272$	$0,094 \leq Ki.n. < 0,183$	$Ki.n. < 0,094$
$Ki.nid.$	$Ki.nid. \geq 0,138$	$0,09 \leq Ki.nid. < 0,138$	$0,044 \leq Ki.nid. < 0,09$	$Ki.nid. < 0,044$

- Чим вище значення цих показників, тим вище рівень інноваційної безпеки підприємства. Інноваційна безпека підприємств має чотири рівні: абсолютний, задовільний, незадовільний та критичний.

Для ТОВ «Україна» ваговими коефіцієнтами є:  $Ki.n.$  – 0,  $Ki.nid.$  – 0,09.

Застосовуючи формулу середнього рахунку, ми визначаємо рівень інноваційної безпеки за узагальненим коефіцієнтом. Якщо показник має абсолютний рівень, то йому присвоюється значення 4, задовільний – 3, незадовільний – 2, критичний – 1. Він незадовільний (значення 2,5).

Екологічна складова характеризується дотриманням екологічних стандартів технології та виробництва, мінімізуючи втрати підприємства від забруднення навколишнього середовища.

Показниками екологічної складової економічної безпеки є, з одного боку, стандарти ГДК щодо шкідливих речовин, встановлені національним законодавством, а з іншого – аналіз ефективності заходів щодо забезпечення такої екологічної складової.

- Пропонується розрахувати наступні показники:
- коефіцієнт безпеки продукту ( $K_{б.п.}$ ):

$$K_{б.п.} = P_c / P_3 = 0,81 \quad (2.18)$$

де  $P_c$  – виручка від реалізації сертифікованої продукції, грн.;

$P_3$  – загальна виручка від реалізації продукції, грн.

- Коефіцієнт забруднення середовища ( $K_3$ )

$$K_3 = V_{ек.з.} / V_3 = 0,12 \quad (2.19)$$

де  $V_{ек.з.}$  – розмір екологічних зборів, грн.;

$V_3$  – загальна сума витрат підприємства, грн.

- Коефіцієнт захисту середовища ( $K_{зах}$ )

$$K_{зах} = V_{ек.м.} / V_3 = 0,07 \quad (2.20)$$

- де  $V_{ек.м.}$  – витрати на екологію (очисні споруди, переробка відходів, захист ґрунтів), грн.;

- $V_3$  – загальна сума витрат підприємства, грн.

Чим вище значення першого і третього коефіцієнтів і чим нижчий другий коефіцієнт, тим вище рівень екологічної безпеки підприємства. Визначимо два рівні екологічної безпеки: безпека підприємств: задовільна та незадовільна. Якщо показник має задовільний рівень, то йому присвоюється значення 2, незадовільно – 1. Порогові значення рівнів екологічної безпеки

наведені в таблиці 2.4.

Застосовуючи формулу середнього рахунку, вони визначають рівень інноваційної безпеки узагальненим коефіцієнтом. Для ТОВ «Україна» це задовільно.

Таблиця 2.4

Зведена таблиця показників за рівнями екологічної безпеки

Показник	Рівень інноваційної безпеки	
	Задовільна безпека	Незадовільна безпека
$K_{б.п}$	$Kб.п. \geq 0,5$	$Kб.п. < 0,5$
$K_3$	Зменшується порівняно з минулим періодом	Збільшується порівняно з минулим періодом
$K_{зах}$	Збільшується порівняно з минулим періодом	Зменшується порівняно з минулим періодом

Рівень екологічної безпеки підприємства також можна визначити як середній рівень рівнів окремих його факторів: пошкодження ландшафту, енергетичне забруднення навколишнього середовища. Тоді середній рівень руйнівного впливу визначає екологічну безпеку підприємства.

Силова складова оцінюється за такими показниками:

- частка витрат на захист підприємства в загальній структурі виробничих витрат ( $Q_{u.oh}$ ):

- безпеку працівників підприємства службою безпеки (КСБ).

Витрати на охорону підприємства:

$$K_{в.ох.} = B / B_3 \quad (2.21)$$

де  $B$  – витрати на охорону підприємства,  $B_3$  – виробничі витрати, тис. грн.  $K_{в.ох.} = 858,97/75125 = 0,01$ .

Витрати на забезпеченість працівників підприємства службою охорони:

$$K_{сб} = O / B = 10/858,97 = 0,012 \quad (2.12)$$

де,  $O$  – кількість працівників служби охорони підприємства.

Отже, частка витрат на захист підприємства у загальній структурі виробничих витрат підприємства відповідно до встановлених порогових рівнів відповідає низькій захищеності, оскільки  $K_{сб} = 0,01$ , і йому



присвоюється значення 1. А за пороговими значеннями показник безпеки працівників підприємства має низький рівень безпеки, і йому присвоюється значення 1, оскільки  $K_{сб} = 0,12$ .

Застосовуючи формулу середньої зваженості, ми визначали рівень енергетичної безпеки за узагальненим коефіцієнтом:  $= 1 * 0,5 + 1 * 0,5 = 1$ .

На основі визначення загальних показників для кожної складової економічної безпеки формулою було визначено комплексний показник безпеки підприємства:

$$k_{сб} = \sum_{i=1}^n k_i d_i, \quad 2.13$$

де  $k_i$  – величина окремого критерію за  $i$ -ю функціональною складовою;

$d_i$  – питома вага значущості  $i$ -ї функціональної складової:

$n$  – кількість функціональних складових економічної безпеки компанії.

На основі вищенаведених обчислених компонентів можна розрахувати інтегровану оцінку економічної безпеки та відносні оцінки безпеки підприємства для кожного компонента безпеки. Відносний показник безпеки для відповідного компонента обчислюється відношенням фактичного рівня безпеки до максимального рівня безпеки відповідного компонента. Результати розрахунків представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Оцінка економічної безпеки підприємства за 2019 р.

Назва складової безпеки	Максимальний рівень	Фактичний рівень	Відносна оцінка
Інтелектуальна	4	2,5	0,63
Кадрова	4	3,4	0,85
Техніко-технологічна	4	2,5	0,63
Політико-правова	3	2,5	0,83
Екологічна	2	2	1,00
Інформаційна	3	2,5	0,83
Силова	3	1	0,33
Фінансова	5	3	0,60

Виходячи з вищенаведеної класифікації рівнів фінансової безпеки підприємства та розрахунків інтегрального показника фінансової безпеки, можна зробити висновок, що ТОВ «Україна» – задовільний рівень фінансової безпеки. Ця умова характеризується оптимальним значенням майже всіх коефіцієнтів, які описують фінансову безпеку підприємства. Невелике відхилення відбулося через зменшення значення показника силової складової економічної безпеки підприємства (рис. 2.1).

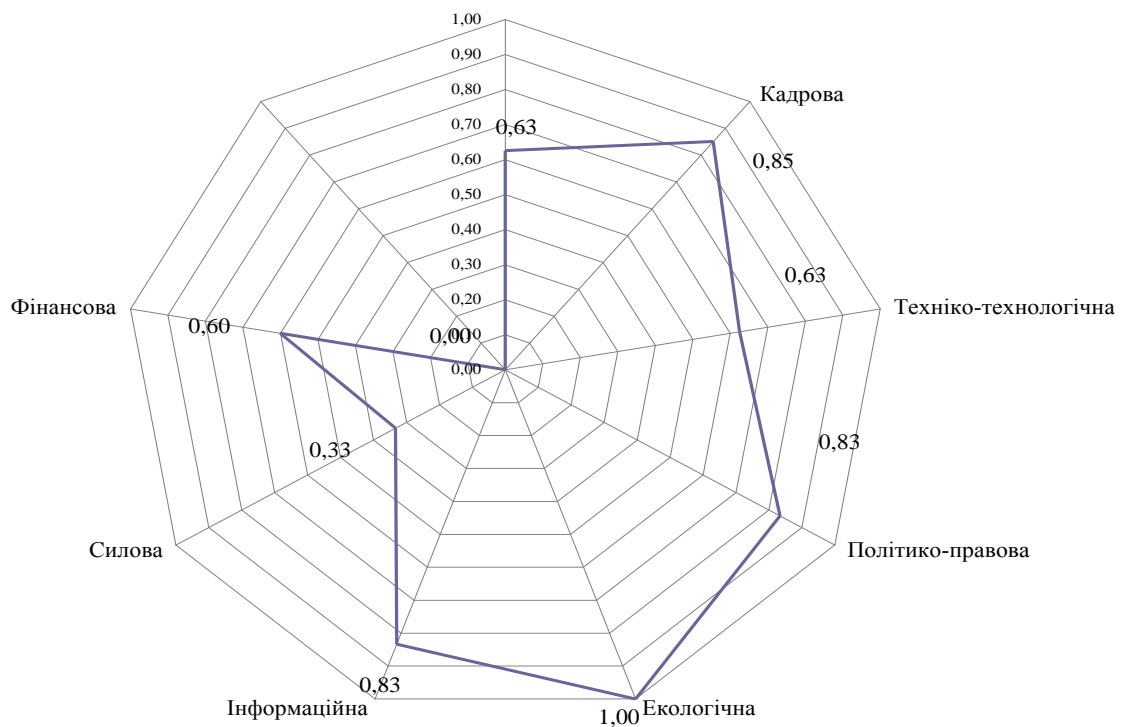


Рис. 2.1. Схема областей економічної безпеки ТОВ «Україна»

Отримані результати поглиблюють та розробляють теоретико-методологічні засади оцінки стійкої фінансово-економічної безпеки підприємства та його складових в процесі господарської діяльності. Підвищення рівня ефективності економічної безпеки дасть можливість покращити економіку з точки зору відповідності вимогам сьогодення. Зокрема, якісна організація системи фінансової та економічної безпеки підприємства підвищить її ефективність, оптимізує кількість використаних ресурсів і, як результат, максимізує прибуток товариства з обмеженою відповідальністю «Україна».

### 2.3. Обліково-аналітичне забезпечення системи показників й оцінки якості формування дебіторської заборгованості

На ТОВ «Україна» господарські операції відображаються в бухгалтерському обліку методом їх суцільного і безперервного документування. Записи в облікових регістрах щодо обліку дебіторської заборгованості проводять на підставі первинних документів, створених відповідно до вимог.

Первинні документи складаються в момент проведення кожної господарської операції, або якщо це можливо, то безпосередньо після її завершення. Первинні документи складаються на бланках типових форм, затверджених Міністерством статистики України.

Планом рахунків, який затверджений в ТОВ «Україна» передбачено наступні рахунки для обліку поточної дебіторської заборгованості:

- субрахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;
- субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами»;
- субрахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами»;
- субрахунок 374 «Розрахунки за претензіями»;
- субрахунок 375 «Розрахунки за відшкодування завданих збитків»;
- субрахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

За дебетом рахунків 36 та 37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, за кредитом її погашення. Аналітичний облік з покупцями та замовниками на ТОВ «Україна» ведеться за кожним покупцем та замовником, за кожним пред'явленим до сплати рахунком, що повинно зазначатися в наказі про облікову політику.

Регістром аналітичного обліку розрахунків з дебіторами є реєстр дебіторів. В ньому відображаються назви дебіторів, дата і документ, що засвідчує виникнення заборгованості, сума, дата і документ, що засвідчує погашення дебіторської заборгованості.

Аналітичний облік при розрахунках з підзвітними особами ведеться за

кожною підзвітною особою та кожним прийнятим до обліку авансовим звітом. Якщо підзвітних осіб багато, аналітичний облік ведеться у відомості обліку розрахунків з підзвітними особами.

Розрахунки за пред'явленими претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за нарахованими доходами в аналітичному обліку відображаються за кожним дебітором, термінами виникнення заборгованості і погашення.

Обліковими регістрами по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» та 37 «Розрахунки з різними дебіторами» є «Обороти рахунка», «Аналіз рахунка», «Картка рахунка», в яких дані представлені в аналітичному розрізі.

На рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» ведеться інформація про облік розрахунків з різними дебіторами за авансами виданими, за нарахованими доходами, за претензіями. По дебету відображається виникнення заборгованості, по кредиту погашення.

По дебету субрахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами» суми авансів, виданих на поставку матеріальних цінностей, виконання робіт, за кредитом - суми, виплачені при розрахунках за товари та матеріали, надані послуги, і суми, повернені постачальниками або підрядниками як невикористані.

Підзвітні особи - це співробітники, які отримали готівкові гроші заздалегідь і зобов'язані за них платити. Підзвітні суми використовуються для оплати витрат на відрядження, адміністративних, операційних і операційних потреб. Кошти на виробничі, господарські та господарські потреби видаються під звіт на певний період і на певні цілі. Після закінчення встановленого терміну підзвітна особа повинна подати звіт про витрачання грошей на цілі і надати підтверджуючі документи, а також виплатити невикористану суму касирові.

Основні первинні документи для обліку поточної дебіторської заборгованості за її видами в ТОВ «Україна» наведені на рисунку 2.2.



Рис. 2.2. Документування операцій дебіторської заборгованості в ТОВ «Україна»

На господарські і операційні потреби грошові кошти надаються на три робочих дні і в сумі яка не перевищує добову необхідність в них. Ті ж затрати які являються за кордонами місця знаходження господарства, гроші видаються на п'ятнадцять діб в розмірі 10-ти денної потреби в них. Термін відрядження назначається директором, але не більше: в межах України – тридцять календарних діб, за кордон – шістдесят календарних діб.

По дебету рахунку 372 показують суми, видані з каси під звіт. По кредиту показують суми підтверджені документами і звітами. Аналітичний

облік здійснюють в переліку фізичних осіб, отримавши під звіт грошові кошти.

При пред'явленні «Звіту про використання коштів наданих на відрядження або під звіт» виконується запис по кредиту 372 і дебету відповідних рахунків матеріальних цінностей і виробничих затрат.

На субрахунку 374 «розрахунки за претензіями» здійснюють облік розрахунків за претензіями, пред'явлені підрядникам, постачальникам, іншим організаціям і транспортним, а також по пред'явленими ним пенями і штрафами та інше. Базою з метою записів дій згідно з цим рахунком призначаються: акти приймання багажу, постанови арбітражних організацій, письмове схвалення постачальників в задоволеність скарг, але крім того виписки банку на засоби які надійшли у режимі задоволення скарг.

На субрахунку 375 «Розрахунки за відшкодування завданих збитків» ведеться облік розрахунків по відшкодування підприємству доставлених втрат у слідстві недостач та втрат під слідстві погіршення цінностей, нестач і крадіжок валютних грошей, в разі якщо винна суб'єкт виявлені. Засоби втрат ліквідують у обсязі ціни відсутніх цінностей, доступних до зняття з винних осіб. Ці суми відносять в дебет рахунку 375, в кредит рахунку 746 «Інші доходи від звичайної діяльності». Аналітичний облік по відшкодуванню матеріального збитку ведуть окремо по кожній винній особі.

На субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» здійснюють облік по операціям, облік яких не відображається на інших субрахунках рахунка 37, а саме, обчислення згідно із операціями, пов'язаних з базою колективної роботи (без створення юридичної особи), усі без винятку різновиди розрахунків зі співробітниками (крім розрахунків згідно оплати роботи і з підзвітними особами), інші обчислення. Дослідницький підрахунок проводиться згідно будь-якого дебітора, згідно типам заборгованості, термінами її появи і закриття.

Для обліку розрахунків із дебіторами (дебіторської заборгованості) в ТОВ «Україна» використовують рахунки синтетичного обліку 36

«Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (активні або активно-пасивні) та пасивний рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів».

Пов'язаними сторонами вважаються:

1) підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб;

2) підприємства і фізичні особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність, а також близькі члени родини такої фізичної особи.

Здійснюючи виробничо-господарську діяльність ТОВ «Україна» вступає у розрахункові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями і особами. В процесі співпраці виникає заборгованість однієї сторони перед іншою. Дебіторська заборгованість являється одним із важливих факторів, які впливають на кінцеві результати діяльності підприємства. Як показує практика, у більшості вітчизняних підприємств, які у структурі оборотних активів мають високу частку дебіторської заборгованості, основні фінансово-економічні показники погіршуються. Тому, питання вивчення, правильного обліку та управління дебіторською заборгованістю завжди є необхідним та актуальним як для окремого підприємства так і для економіки країни в цілому. Адже велика сума заборгованостей, які існують між українськими підприємствами, призводить до кризи платежів.

Правильна організація розрахунків зажадає жорсткого дотримання економічної витримки, оперативної оплати обов'язків і надання оперативного вилучення грошей за реалізовану продукцію, вироблені діяльність, проявлені обслуговування. Передчасний приплив грошей за продукцію (товари, послуги) призводить до економічних труднощів у веденні господарства.

Важливе значення для ТОВ «Україна» має процес аналізу дебіторської заборгованості, який виконується для надання інформації користувачам фінансової звітності. Для його проведення використовуються традиційні

методики, процедури; розраховуються аналітичні показники, які потребують економічної інтерпретації. Як правило, аналіз дебіторської заборгованості розглядається в контексті аналізу інших об'єктів, в той час як дебіторська заборгованість заслуговує на особливу увагу, і тому результати аналізу повинні відповідати інформаційним потребам користувачів фінансової звітності, бути корисними і зрозумілими. Тому в методології аналізу важливо систематизувати і взаємозв'язок показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості.

Методологія аналізу та результати аналізу повинні розкривати взаємозв'язок між інформацією про стан дебіторської заборгованості за звітний період, загальним напрямком зміни суми дебіторської заборгованості, рішеннями по оцінці результатів діяльності підприємства, ефективністю управлінські рішення за минулі періоди і прогнозування активності суб'єкта на майбутній період. Використання вітчизняної методики часто не дозволяє однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь її впливу на фінансово-економічний стан ТОВ «Україна». Ці проблеми вказують на необхідність пошуку конкретних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації всеосяжного характеру, достатньої для прийняття рішень про глибину кризи дефолту.

Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є бухгалтерський баланс, примітки до бухгалтерської звітності, дані аналітичного і синтетичного обліку, нормативні та методичні документи з бухгалтерського обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішньої звітності. Для уяви, тлумачення результатів аналізу дебіторської заборгованості застосовують такі методи аналізу: побудова аналітичних таблиць, методи фінансових розрахунків, використання і розробка аналітичних показників, аналіз коефіцієнтів, метод середніх величин, метод групування, порівняння, аналіз відсоткових відношень.

Аналіз дебіторської заборгованості враховує дослідження текстури



дебіторської заборгованості, її складу і динаміки простроченої дебіторської заборгованості; відносних показників; якості дебіторської заборгованості; кредитної політики; ліквідності дебіторської заборгованості; портфеля дебіторської заборгованості.

Динаміка складу і структури дебіторської заборгованості наведено в таблиці 2.6

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки складу і структури дебіторської заборгованості в ТОВ  
«Україна» за 2019 рік

Виз дебіторської заборгованості	Залишки за балансом, тис. грн.			Структура %		
	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Зміна	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Зміна
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1408,0	1714,0	306,0	91,61	87,94	121,73
з бюджетом	129,0	235,0	106,0	8,39	12,06	182,17
Всього	1537,0	1949,0	412,0	100,00	100,00	126,81

З таблиці 2.6 видно, що дебіторська заборгованість в 2019 році збільшилася на 26,81 % або 412 тис. грн.. Найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, яка збільшилася на 306,0 тис. грн. або 21,73 %. Найбільших змін зазнала дебіторська заборгованість з бюджетом вона збільшилася на 82,17 %, що свідчить про затримку повернення податкового кредиту з ПДВ.

Стан дебіторської заборгованості в ТОВ «Україна» наведено в таблиці 2.7. Аналіз стану дебіторської заборгованості за останні п'ять роки показує позитивну тенденцію до зменшення, лише якщо порівнювати 2016 і 2017 роки то можна сказати, що вона має найбільші суми за досліджуваний період

вся дебіторська заборгованість за строками погашення є до 12 місяців.

Таблиці 2.7

## Аналіз стану дебіторської заборгованості, тис. грн.

Рік	Показник	Всього на кінець року	у т.ч. за строками погашення		
			до 12 місяців	від 12 до 18 місяців	від 18 до 36 місяців
2015	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2983,0	2983,0	-	-
	з бюджетом	35,0	35,0		
2016	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7650,0	7650,0	-	-
	з бюджетом	35,0	35,0		
2017	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5722,0	5722,0	-	-
	з бюджетом	94,0	94,0		
2018	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1408,0	1408,0	-	-
	з бюджетом	129,0	129,0		
2019	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1714,0	1714,0	-	-
	з бюджетом	235,0	235,0		

В ТОВ «Україна» не існує дебіторська заборгованість від 12 місяців, що є позитивним показником оскільки, дана заборгованість може перерости в безнадійну.

Динаміка оцінки показників якості формування дебіторської заборгованості ТОВ «Україна» наведена в таблиці 2.8. Аналіз показників якості формування дебіторської заборгованості ТОВ «Україна» показав, що середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості за досліджуваний період знизилася на 33,38 %, що становить 873,5 тис. грн.

Зниження дебіторської заборгованості розцінюється сприятливо, в разі якщо дане відбувається через результат зменшення етапу її закриття. У випадку якщо ж дебіторський борг знижується у взаємозв'язку із скороченням відвантаження товару, в такому випадку дане говорить про

зменшення офіційний діяльний компанії.

Таблиця 2.8

Аналіз показників якості формування дебіторської заборгованості ТОВ  
«Україна»

Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	60157,0	61264,0	46400,0	58950,0	83079,0	138,10
Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	2616,5	5351,5	6750,5	3676,5	1743,0	66,62
Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	22,99	11,45	6,87	16,03	47,66	207,31
Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	16	31	52	22	8	48,24

Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості в ТОВ «Україна» збільшився на 107,31 %, за рахунок збільшення чистого доходу на 38,10 % і зменшення середньорічної величини поточної дебіторської заборгованості, що в свою чергу призвело до скорочення тривалості одного обороту поточної дебіторської заборгованості на 8 днів.

#### Висновки до другого розділу

1. Розрахунок величини інтегрованого показника фінансового стану господарюючого суб'єкта (ІПФС). Цей показник фінансового стану може

набувати значення від 0 до 10. Аналіз динаміки його величини дозволить сформулювати висновок про позитивні (чи негативні) зміни у фінансовому стані. Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану ТОВ «Україна» дає можливість поставити підприємству певну кількість балів, та знайти його сильні та слабкі сторони. За досліджуваний період з 2015 р. по 2019 р. ТОВ «Україна» має рейтинг фінансового стану А, це у свою чергу свідчить про покращення фінансового стану товариства.

2. Виходячи з вищенаведеної класифікації рівнів фінансової безпеки підприємства та розрахунків інтегрального показника фінансової безпеки, можна зробити висновок, що ТОВ «Україна» – задовільний рівень фінансової безпеки. Ця умова характеризується оптимальним значенням майже всіх коефіцієнтів, які описують фінансову безпеку підприємства. Невелике відхилення відбулося через зменшення значення показника силової складової економічної безпеки підприємства.

3. Аналіз динаміки складу і структури дебіторської заборгованості в ТОВ «Україна» показав, що дебіторська заборгованість в 2019 році збільшилася на 26,81 % або 412 тис. грн.. Найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, яка збільшилася на 306,0 тис. грн. або 21,73 %. Найбільших змін зазнала дебіторська заборгованість з бюджетом вона збільшилася на 82,17 %, що свідчить про затримку повернення податкового кредиту з ПДВ.

4. Аналіз стану дебіторської заборгованості за останні п'ять роки показує позитивну тенденцію до зменшення, лише якщо порівнювати 2016 і 2017 роки то можна сказати, що вона має найбільші суми за досліджуваний період вся дебіторська заборгованість за строками погашення є до 12 місяців.

5. Аналіз показників якості формування дебіторської заборгованості ТОВ «Україна» показав, що середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості за досліджуваний період знизилася на 33,38 %, що становить 873,5 тис. грн.

### РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Удосконалення формування політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Для підвищення рівня продажів все частіше терміни оплати практично не обмежуються, а прострочені платежі не приділяється належної уваги. Постачальник автоматично стає кредитором і змушений мати справу з великими і часто прихованими ризиками.

За угодою між постачальником як кредитора і покупцем в якості позичальника кредит постачальника виникає в результаті грошового внеску або платежу за векселем. Якщо у компанії занадто велика дебіторська заборгованість, для поліпшення системи фінансового менеджменту раціонально зосередитися на політиці управління дебіторською заборгованістю, адже ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє збільшенню прибутку. Хоча в реальному житті знизити дебіторську заборгованість до нуля неможливо, необхідно намагатися мінімізувати її рівень.

Білик М.Д. наголошує, що «управління дебіторською заборгованістю – це певні заходи, що спрямовані на запобігання виникнення фінансових проблем, які є результатом наявності сумнівних боргів на підприємстві, через зменшення частки клієнтів, які відхиляються від сплати своїх зобов'язань» [12].

Є різні способи впоратися зі збільшенням дебіторської заборгованості. Наприклад, ви можете використовувати торговий кредит. Торгові позики характеризуються можливістю часткового / повного погашення позики за рахунок продажу поставлених товарів або встановлення тісних відносин між

постачальником і позичальником щодо продажу товарів.

На практиці між продажами та управлінням дебіторською заборгованістю часто виникають проблеми: менеджер з продажу відповідає за реалізацію планів продажів і прибутку, а управління дебіторською заборгованістю в першу чергу направлено на зниження ризику. Через вірогідність виникнення такої конфліктної ситуації важливо мати чіткий поділ обов'язків.

Вважається, що ефективна кредитна політика заснована на тому, що кредит, що надається клієнтам в термін, повинен бути близький до позичку, наданої компанії постачальниками. Якщо термін погашення і сума дебіторської заборгованості значно перевищують відповідні характеристики кредиторської заборгованості, компанія повинна залучити значні додаткові кошти (власні або позикові) для фінансування дебіторської заборгованості. Кредитна політика повинна включати два компоненти: управління формуванням дебіторської заборгованості та управління стягненням дебіторської заборгованості, в рамках яких детально описується процес їх реалізації.

Управління формуванням дебіторської заборгованості пропонується реалізувати на основі певного алгоритму, який представлений на малюнку 3.1 і здійснюється в чотири етапи. Відповідно до алгоритму, представленого на рисунку 3.1, управління дебіторською заборгованістю починає визначати стратегію розвитку ТОВ «Україна». Наприклад, стратегія збільшення частки ринку вимагає більш високого рівня кредитного ліміту, ніж в разі стратегії збереження своєї частки ринку і накопичення вільних грошових коштів.

Необхідно підтримувати ліквідність компанії на достатньому рівні і враховувати кредитний ризик. Управління боргом слід починати з його планування, для чого в стратегії компанії повинна бути чітко визначена збутова політика, обрані раціональні параметри дебіторської заборгованості. В кінці алгоритму показано, що в разі зміни стратегії ТОВ «Україна» процес управління дебіторською заборгованістю починається з самого початку, так

як ці зміни можуть мати дуже істотний вплив.

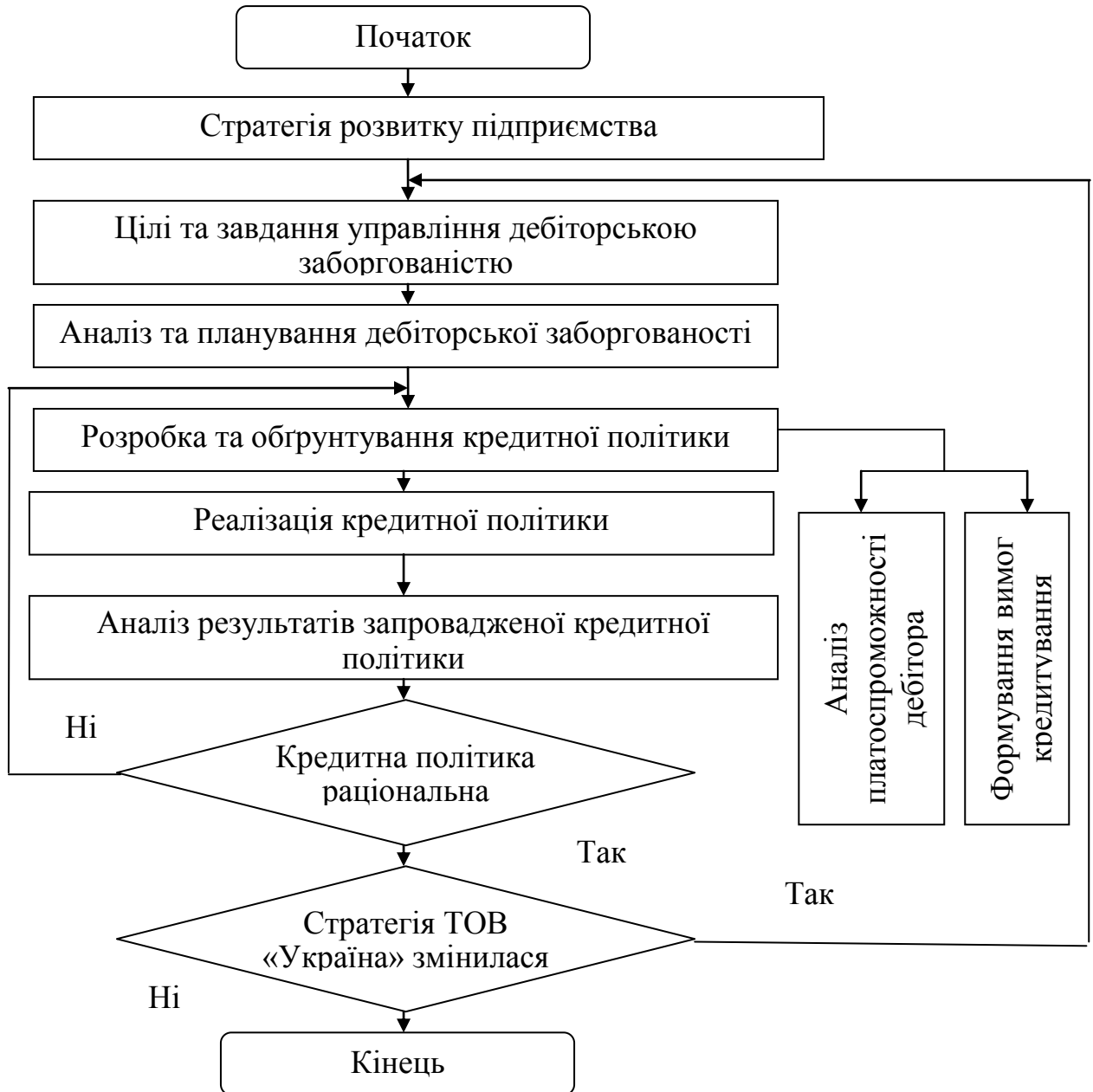


Рис. 3.1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Україна»

Далі визначте цілі і завдання управління дебіторською заборгованістю, які можна розділити на дві підсистеми: кредитна політика, заснована на використанні дебіторської заборгованості як інструменту збільшення продажів; комплекс заходів щодо зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної заборгованості. Виходячи з того, які цілі є пріоритетними в компанії, є подальше планування дебіторської заборгованості. Після

планування реалізується чотири етапи управління дебіторською заборгованістю.

1-й етап - це розробка кредитної політики. Рекомендується вибрати помірний тип кредитної політики, так як необхідно оцінити не тільки кредитоспроможність покупця, але і ринкові умови. У разі економічного спаду ТОВ «Україна» також слід лібералізувати умови кредитування, навіть у разі збільшення частки очікуваних безнадійних боргів. В цьому випадку, навіть при наявності проблем з клієнтами, введення жорсткої кредитної політики не вважається раціональним. В рамках цього етапу необхідно визначити природний рівень дебіторської заборгованості, такий, при якому: менше неможливо, а більше економічно недоцільно.

2-й етап - аналіз клієнтів. На цьому етапі слід враховувати кредитну історію покупців і їх платоспроможність. ТОВ «Україна» зберігає свою внутрішню інформацію в секреті, необхідно проаналізувати їх кредитну історію, яка буде складатися з суми отриманих компанією кредитів, їх умов, інформації про виплати по кредитах.

Для цього ви можете зв'язатися зі сторонніми компаніями, які збирають таку інформацію. Витрати на ці заходи будуть невеликими у порівнянні зі збитками, які несе ТОВ «Україна» в разі великої безнадійної заборгованості. На цьому етапі повинна бути сформована система умов кредитування, що визначає кредитні вимоги і показники, які будуть використовуватися для оцінки кредитоспроможності замовників.

Для управління дебіторською заборгованістю важливо зібрати достовірну інформацію про кредитоспроможності клієнта. Наступна інформація про потенційних клієнтів може бути корисна:

- фінанси і банківська справа;
- обсяг продажів / філії, представництва;
- комерційна інформація;
- інформація з банківських питань;
- фінансові звіти;



- торговий реєстр;
- прес-релізи.

Проблеми з ліквідністю зазвичай носять не короткостроковий, а середньостроковий і довгостроковий характер. Тому важливо постійно аналізувати діяльність клієнтів, щоб не допускати безнадійних боргів. Рекомендується аналіз боргу на основі «бальної» системи. У цьому випадку кожному покупцеві буде призначений свій рівень ризику. У таблиці 3.1 представлена послідовність визначення класу позичальника. (П – показник, КП – клас позичальника) для ТОВ «Україна».

Таблиця 3.1

## Визначення класу позичальника

Коефіцієнт	Рівень ризику позичальника			Значення показника						Ваговий коефіцієнт
				20__ рік		20__ рік		20__ рік		
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Бальна шкала										

На основі цього аналізу повинні бути встановлені кредитні вимоги: умови і рівень знижок. Для індивідуальних покупців може бути можливість збільшення строків кредитування: для постійних клієнтів, для клієнтів з відмінною репутацією. Рівень знижок необхідно визначати в залежності від умов - чим більше термін кредиту, тим менше знижка.

Для оцінки кредитоспроможності клієнта важливі такі якісні показники:

- готовність платити: боржник, завдяки гарному фінансовому становищу своєї компанії, в змозі виконати взяті на себе зобов'язання в будь-який час. Однак він навмисно або ненавмисно затримує платіж за внутрішніми (наприклад, проблеми з платіжним балансом, оптимізація процентної ставки) або зовнішнім (наприклад, валютні обмеження) причин;

- Неспроможність: боржник готовий платити, але через відсутність коштів не може виконати свої зобов'язання. Крім того, є ряд ключових значень, які необхідно відстежувати з плином часу:

- розмір витрат за довгостроковими зобов'язаннями;
- кількість нагадувань, відправлених за період;
- середній термін дебіторської заборгованості;
- як розраховується клієнт: чек, банківський переказ і т.д.;
- кількість пунктуальних / не пунктуальних клієнтів на підприємстві;
- розмір списаної дебіторської заборгованості.

3-й етап - реалізація кредитної політики. Якщо на попередніх етапах проводилися тільки розрахунки, то на цьому етапі необхідно приступити до роботи з клієнтами. Важливо, щоб клієнт був упевнений, що його дебіторська заборгованість знаходиться під постійним контролем. З цього випливає, що особа, яка відповідає за управління дебіторською заборгованістю, має консультувати клієнта з цих питань.

Причини відмови покупцям можуть бути наступними:

- поточний рахунок дебіторської заборгованості включає довгострокову заборгованість;
- запропонована ставка дисконтування занадто низька для клієнта;
- клієнт займає сильну економічну позицію, що дозволяє йому порушувати терміни розрахунків;
- якість продукції викликає часті скарги;
- замовник необґрунтовано заявляє про якість товару, щоб виграти час для відстрочки платежу.

4-й етап - аналіз результатів реалізованої політики. На цьому етапі проводиться новий аналіз оборотності дебіторської заборгованості і порівняння з попередніми періодами. У разі поліпшення показників політику можна залишити без змін в наступному періоді, а при необхідності скорегувати модель управління дебіторською заборгованістю.

На рисунку 3.2 схематично показані етапи управління формуванням

дебіторської заборгованості.



Рис. 3.2. Етапи управління формуванням дебіторської заборгованості

Кредитоспроможність клієнта може змінюватися під впливом багатьох факторів. Повторна перевірка офіційних даних повинна відбуватися у таких випадках:

- перевищення лімітів, передбачених клієнтом;
- відмова підприємства від знижок;
- перехід клієнта від готівки (банківський переказ, чек) до оплати рахунків;
- отримання додаткової негативної інформації про клієнта;
- зміна організаційно-правової форми, зміна власника, погіршення загальної ситуації у сфері діяльності ТОВ «Україна».

Погіршення платоспроможності може призвести до зниження рівня кредитного ліміту або повної відмови від нього в процесі господарської діяльності.

3.2. Прогнозування та оптимізація рівня дебіторської заборгованості для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

Наявність дебіторської заборгованості ТОВ «Україна» є негативним явищем для підприємства і обумовлює формування зваженої політики

управління рівнем дебіторської заборгованості. Розрахуємо потенційні можливості зростання рівня дебіторської заборгованості підприємства та оптимальний її рівень протягом досліджуваного періоду. Для оцінювання прогнозу зростання рівня дебіторської заборгованості використаємо метод екстраполяції, що дозволяє розрахувати прогнозні показники рівня (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Рівень дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «Україна»  
протягом 2015-2019 рр.

Порядковий номер року (t)	Розмір дебіторської заборгованості (y)	Ланцюговий абсолютний приріст, тис. грн. ( $\Delta y$ )
2015	3018,0	-
2016	7685,0	4667,0
2017	5816,0	-1869,0
2018	1537,0	-4279,0
2019	1949,0	412,0
Всього	20005,0	-1069,0

Визначимо середнє зменшення рівня дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «Україна»:

$$\Delta y = -1069,0 : 4 = -267,25 \text{ тис. грн.}$$

Отже, кожного року рівень дебіторської заборгованості зменшуватиметься на 267,25 тис. грн., що обумовить зниження показника у перспективному періоді:

$$\Delta y_5 = 1949,0 - 267,25 = 1681,8 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta y_6 = 1949,0 - 267,25 - 267,25 = 1414,5 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta y_7 = 1949,0 - 267,25 - 267,25 - 267,25 = 1147,3 \text{ тис. грн.}$$

Графік динаміки рівня дебіторської заборгованості представимо на рисунку 3.3.

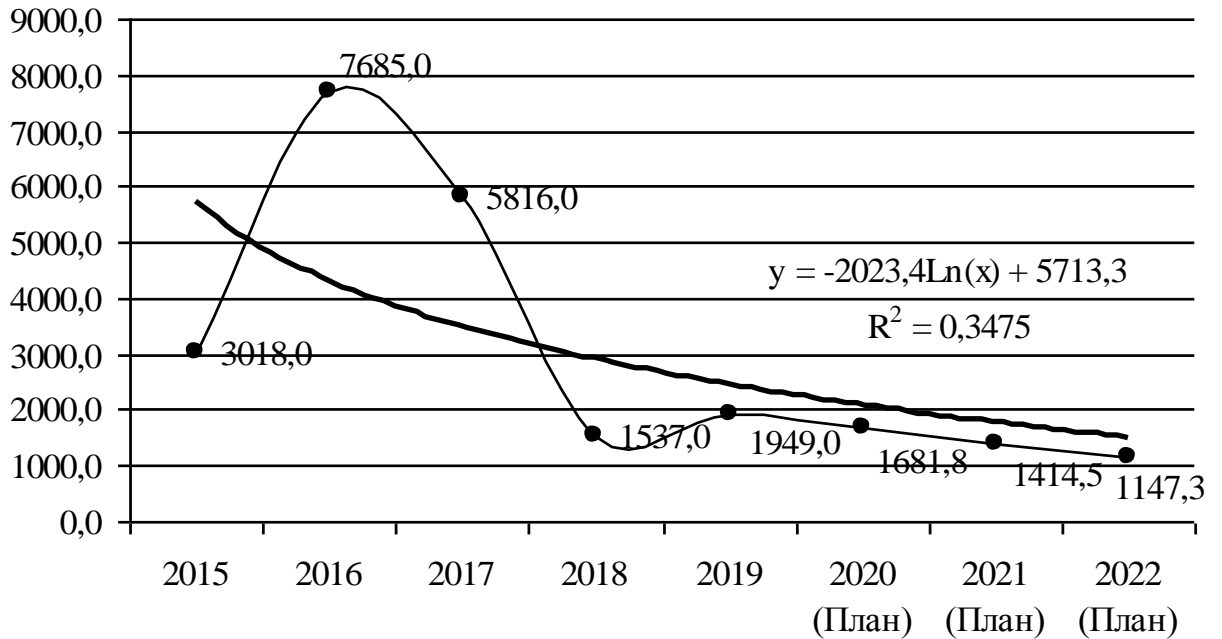


Рис. 3.3. Динаміка зміни розміру дебіторської заборгованості ТОВ «Україна»

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

$$D(t_{opt}) = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right) = D_{max} \left(1 - \sqrt{\frac{kk_1}{D_{max}(p_2/p_1 K_d)}}\right) \quad (3.1)$$

Перш за все визначимо коефіцієнт пропорційності (k):

$$k = \frac{1949 - 1537}{1537 - 5816} = -0,0962 \quad (3.2)$$

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

$$p_2 = \frac{75125 \times 716}{1949} = 2759,85 \text{ тис. грн.} \quad (3.3)$$

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

$$k_1 = \frac{-0,0962 + \sqrt{-0,0962^2 + 4 \times 1 \times 0,365}}{2 \times 1} = 0,842 \quad (3.4)$$

$$k_d = 0,842 - (-0,0962) = 0,9382 \quad (3.5)$$

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

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{0,0962 \times 1949 \times (2759,85/716 \times 0,9382)}{0,842}} = 26 \text{ днів} \quad (3.6)$$

Визначаємо оптимальний розмір заборгованості підприємства:

$$D(t_{opt}) = 1949 \times \left(1 - \sqrt{\frac{0,842 \times 0,0962}{1949 \times (2759,85/716 \times 0,9382)}}\right) = 1912,39 \text{ тис. грн.} \quad (3.7)$$

Таким чином, оптимальний рівень дебіторської є дещо нижчий ніж фактичний в 2019 році:

$$1912,39 \text{ тис. грн.} < 1949,00 \text{ тис. грн.}$$

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

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

3.3. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

Сьогодні в українській економіці обсяг невиконання платіжних зобов'язань почав зростати в таких масштабах, що говорити про нормальну

ситуацію вже неможливо. Наявність значних сум дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємств стала масовим явищем. Для цього на підприємстві досить значимим проблемою вважається керівництво дебіторською заборгованістю так само як в періоду розвитку дебіторської заборгованості, так і на стадії її стягнення.

Система управління дебіторською заборгованістю є частиною загального управління оборотними активами та маркетинговою політикою підприємства, спрямованою на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації суми цієї заборгованості та забезпеченні її своєчасної виплати.

Аналіз проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикається ТОВ «Україна», показав, що їх можна систематизувати наступним чином:

- відсутність чіткої інформації щодо строків погашення зобов'язань підприємствами-боржниками;
- нормативно-правові акти та методика розгляду простроченої дебіторської заборгованості не розроблені;
- не проводиться оцінка фінансового стану боржників та ефективності надання відстрочених платежів.

Для вирішення цих проблем з метою покращення фінансового стану ТОВ «Україна» необхідно визначити чітку методологію та етапи управління дебіторською заборгованістю.

Ефективність діяльності ТОВ «Україна» безпосередньо залежить від правильності рішень, прийнятих керівниками підприємств, адже забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості та її частки в структурі оборотних активів компанії є актуальною проблемою для всіх підприємств, незалежно від їх форми власності, їх розміру суб'єктів господарювання.

За допомогою управління дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг фінансового результату ТОВ «Україна», його ліквідність

та платоспроможність, а відповідно і пов'язані з цим ризики, які з'являються в процесі господарювання.

Головним призначенням, з якою ґрунтується процедура управління дебіторською заборгованістю, вважається твердий нагляд через економічні струменеві компанії.

Процедура управління зобов'язаннями з'являється орієнтованою в дозвіл наступних ключових питань:

- зменшення економічних ризиків, пов'язаних з можливістю втрат від списання безнадійної заборгованості та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом коштів;

- мінімізація збитків від інфляційної девальвації суми дебіторської заборгованості;

- мінімізація втраченого доходу через неможливість активного комерційне використання коштів, вкладених у дебіторську заборгованість підприємства;

- реструктуризація управління шляхом маркетингу в умовах неплатежів.

Змістом та основною метою управління дебіторською заборгованістю є максимізація прибутку ТОВ «Україна» шляхом управління процесами формування та стягнення дебіторської заборгованості з підприємств боржників.

Ми пропонуємо використовувати структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю в ТОВ «Україна», з нашої точки зору, ця модель повністю описує зміст процесу управління дебіторською заборгованістю (рис. 3.4).

У процесі управління дебіторською заборгованістю одним з основних етапів є процес її реструктуризації. Потреба в реструктуризації товарної дебіторської заборгованості може виникнути не лише під час внутрішньої фінансової реструктуризації підприємства-постачальника під час загрози банкрутства, а й тоді, коли виявляються симптоми легкої кризи, пов'язані зі



зниженням рівня абсолютної платоспроможності, появою постійна потреба у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів за певний період.

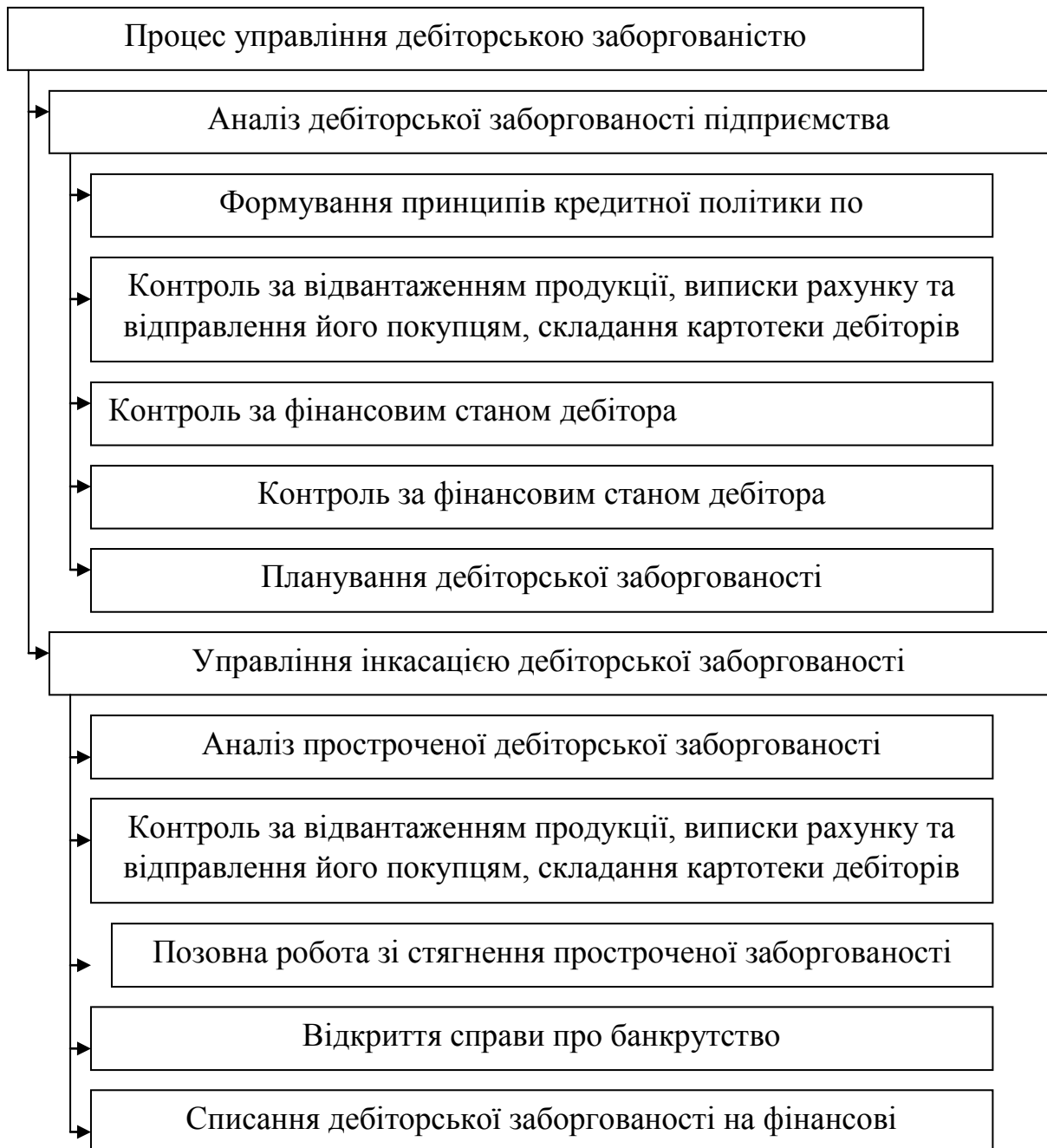


Рис. 3.4. Структурно-логічна модель процесу управління дебіторською заборгованістю

Процедура реструктуризації відрізняється від політики управління заборгованістю дебіторською своєю мінливістю, необов'язковістю, але чіткою цілеспрямованістю. Необхідність зміни структури та обсягу торгової

дебіторської заборгованості виникає в результаті виявлення негативних змін поточної платоспроможності постачальника.

Реструктуризація дебіторської заборгованості може відбуватися в кілька етапів. Якщо ми розглядаємо заходи щодо підвищення його ліквідності, то доцільно застосувати рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування дебіторської заборгованості - це система фінансових операцій, яка забезпечує прискорене перетворення дебіторської заборгованості у грошові активи.

Факторинг, форфейтинг та облік векселів є одними з основних форм рефінансування заборгованості дебіторської. Надмірна сума заборгованості дебіторської в активах ТОВ «Україна» є однією з найгостріших проблем сучасності, оскільки в кризових умовах економіки дотримуватися фінансової дисципліни досить складно, а часом навіть неможливо. Це часто призводить до втрати ліквідності і платоспроможності підприємствами-кредиторами через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажуються» як частина заборгованості дебіторської.

Таким чином, в умовах ринкової економічної діяльності керівництва ТОВ «Україна» доцільно запровадити такі економічні заходи, як рефінансування або реструктуризація заборгованості дебіторської, що пришвидшить процес її погашення. Рефінансування заборгованості дебіторської - це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові інвестиції, тощо. Рефінансування базується на принципах:

- загальна вартість рефінансування не повинна перевищувати очікуваний дохід від використання звільнених коштів в господарському обігу;

- затрати на рефінансування не повинні перевищувати витрати на короткострокові позики для підтримки платоспроможності компанії щодо стягнення заборгованості дебіторської;

- затрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційних втрат у разі затримки платежів.

Ключовими методами рефінансування заборгованості дебіторської є:

- форфейтинг;
- облік векселів, виписаних покупцям товарів;
- факторинг.

Факторинг - це фінансова операція, під час якої продавець передає право на отримання грошей за платіжними документами за відвантажені банківські продукти. За здійснення такої операції банк стягує з продавця певну комісію, яка встановлюється у відсотках від суми платежу. Комісійні ставки диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця та обумовлених часових рамок. Крім того, банк протягом 3 днів надає підприємству-покупцеві позики у формі передоплати боргових зобов'язань за платіжними документами.

Протягом існування факторингу в Україні було висвітлено переваги та можливості, які він надає разом з іншими інструментами рефінансування заборгованостей:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних активів у дебіторській заборгованості;
- борг;
- відсутність застави;
- прискорення обороту коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які зможуть придбати товари з типом умов оплати протягом взаємовідносин сторін;
- можливість робити оптові закупівлі товарів за конкурентоспроможними цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності за рахунок можливості своєчасних розрахунків з їх кредиторами;

- зміцнення ринкових позицій.

Форфейтинг - це фінансова ефективність експортної товарної позики шляхом передачі (індосаменту) переказного векселя на користь банку з оплатою комісії. Тобто, по суті, форфейтинг - це перетворення комерційного кредиту в банківський. Банк зобов'язується фінансувати експортну операцію, що гарантується наданням авального банку держави імпортера.

В результаті стягнення борг покупця за товарним кредитом трансформується у фінансовий борг (на користь банку). По суті, форфейтинг поєднує в собі елементи факторингу та вексельного обліку суб'єктів господарювання.

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових експортних поставок і дозволяє експортерів негайно отримувати готівку шляхом обліку векселів, хоча форфейтинг має і свої недоліки, а саме високу вартість. Отже, необхідно розглянути можливість додавання витрат на форфейтинг до вартості контракту, укладеного з іноземним імпортером продукції.

Слід зазначити, що в Україні цей вид банківських послуг не отримав належного розвитку, що пов'язано, зокрема, з недостатньою обізнаністю потенційних споживачів цієї послуги про її переваги та недоліки, а також недосконалістю законодавчої бази для регулювання цієї операції. Крім того, розвиток форфейтингу в Україні обмежений відносно високою вартістю для суб'єктів господарювання та високою ризикованістю для покупця-форфейтера.

Обліковуючи векселі, що надаються покупцями продукції, це фінансова операція - продати їх банку чи іншій фінансовій установі чи суб'єкту господарювання за певною (дисконтною) ціною, встановленою залежно від їх номінальної вартості, строку погашення та ставки дисконтної векселі. Ставка дисконтного векселя включає: середню ставку депозиту, ставку комісії, а також рівень премії за ризик у разі сумнівної платоспроможності векселедавця. Вказану операцію можна здійснити лише

за векселем.

Перевагами цієї форми рефінансування для компанії-постачальника є:

- гарантії того, що позики, надані підприємством своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною процентною ставкою;
- підвищення рівня ліквідності активів.

Підприємство-постачальник може оцінити ефективність операції з обліку векселів, порівнявши додатковий дохід, який він очікує отримати від використання коштів протягом періоду, що залишився до кінця погашення векселя, із розміром ціни знижки.

Як відомо, стан дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на фінансову стійкість ТОВ «Україна». Збільшення заборгованості дебіторської означає вилучення з обігу коштів, що призводить до зниження платоспроможності ТОВ «Україна», зменшення його конкурентних переваг на ринку і, загалом, негативно впливає на фінансову стійкість підприємства. Тому питання ефективного управління дебіторською заборгованістю стає актуальним.

Для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості ТОВ «Україна» доцільно частину її рефінансувати. Ключовими методами рефінансування є: факторинг, форфейтинг і облік векселів. Незважаючи на певні недоліки, дані способи мають кілька позитивних сторін і вважається результативним приладом управління дебіторською заборгованістю. Застосування способів рефінансування дебіторської заборгованості надає ймовірність передати її іншим, ліквідним формам оборотних активів: грошам, короткостроковим фінансовим інвестиціям тощо. Це сприяє підвищенню фінансової стійкості ТОВ «Україна».

## Висновки до третього розділу

1. Ми пропонуємо здійснити управління дебіторською заборгованістю у формі конкретного алгоритму, який рекомендується

реалізовувати у чотири етапи. Кожен етап однаково важливий, і ним не слід нехтувати чи пропускати. Особливу увагу слід приділити другому етапу, оскільки ретельний аналіз допоможе відсіяти ненадійних клієнтів і тим самим врятувати компанію від значних втрат. Надалі необхідно розробити систему показників, яка б відображала динаміку платоспроможності клієнтів у довгостроковій перспективі. Крім того, необхідно шукати нові напрямки реалізації кредитної політики, оскільки існуючі напрямки не охоплюють усіх проблемних ситуацій, які можуть виникнути в умовах економічної нестабільності на ринку.

2. Проблеми з ліквідністю, як правило, не короткотермінові, а швидше середньо- та довгострокові. Тому важливо постійно аналізувати діяльність клієнтів, щоб запобігти виникненню безнадійної заборгованості. Аналіз боргу рекомендується проводити на основі системи оцінки «балів». У цьому випадку кожному покупцеві буде присвоєно власний рівень ризику. Представлена послідовність визначення класу позичальника (Р - показник, КП - клас позичальника) для ТОВ «Україна». На основі цього аналізу повинні бути встановлені вимоги до кредитування: умови та рівень знижок. Для окремих покупців залишається можливим збільшити умови кредитування: для постійних клієнтів, для клієнтів з чудовою репутацією. Рівень знижок повинен визначатися залежно від умов - чим довший термін кредитування, тим менша знижка

3. Управління заборгованістю дебіторською господарства повинно включати ряд елементів: стандарти оцінки покупців та диференціації умов позики; формування принципів проведення розрахунків господарства з контрагентами; процес стягнення заборгованості дебіторської; системи штрафних санкцій за несвоєчасне виконання зобов'язань. У нинішніх обставинах слід здійснювати контроль положення розрахунків і спостерігати за відповідністю дебіторської та кредиторської заборгованості, так як значне переважання дебіторської заборгованості загрожує фінансовій стабільності та обумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або

рефінансування дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання.

4. Адекватність управління заборгованістю дебіторською забезпечує господарству настанови щодо підвищення рівня платоспроможності і ліквідності, а також служить інструментом мінімізації ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання; в сучасних нестабільних політичних та економічних умовах він є основою для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та перспектив розвитку.

5. Змістом та основною метою управління заборгованістю дебіторською є максимізація прибутку ТОВ «Україна» шляхом управління процесами стягнення і формування заборгованості дебіторської. Ми пропонуємо використовувати структурно-логічну модель процесу управління заборгованістю дебіторською в ТОВ «Україна», на нашу думку, ця модель повністю описує змістовність процесу управління заборгованістю дебіторською.

6. У процесі управління дебіторською заборгованістю одним з основних етапів є процес її реструктуризації. Потреба в реструктуризації товарної дебіторської заборгованості може виникнути не лише під час внутрішньої фінансової реструктуризації підприємства-постачальника під час загрози банкрутства, а й тоді, коли виявляються симптоми легкої кризи, пов'язані зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності, появою постійна потреба у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

7. Для оптимізації структури і розміру заборгованості дебіторської ТОВ «Україна» доцільно частину її рефінансувати. Основними методами рефінансування є: форфейтинг, облік векселів і факторинг. Незважаючи на деякі незначні недоліки, ці методи мають ряд переваг і є ефективним інструментом управління заборгованістю дебіторською досліджуваного підприємства.

8. Використання методів рефінансування заборгованості

дебіторської дає можливість передати її іншим, ліквідним формам оборотних активів: грошам, короткостроковим фінансовим інвестиціям, рахункам в банках тощо. Це сприяє підвищенню фінансової стійкості ТОВ «Україна» в процесі господарської діяльності.



## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

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

1. Узагальнюючи результати дослідження дебіторської заборгованості, як економічної категорії, необхідно відмітити, що дефініція «дебіторська заборгованість» відображає заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін.

2. Проблеми управління заборгованістю дебіторською необхідно аналізувати відштовхуючись з того що дебіторський борг у економіці має 2 значних показника: ресурс безоплатних грошей з метою дебіторів та ймовірність підвищення торгу збуту товару, праць, послуг з метою позикодавця, подібним способом, дані проблеми можна класифікувати, так само як з точки зору маркетингу, таким чином з точки зору фінансового менеджменту.

3. Підрахунок розміру інтегрованого показника фінансового стану господарюючого суб'єкта (ІПФС). Цей показник економічного стану може набувати значення від 0 до 10. Аналіз динаміки його розміру дозволив дати висновок про позитивні (чи негативні) зміни у фінансовому стані. Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану ТОВ «Україна» дає можливість поставити підприємству певну кількість балів, та знайти його сильні та слабкі сторони. За досліджуваний період з 2015 р. по 2019 р. ТОВ «Україна» має рейтинг фінансового стану А, це у свою чергу свідчить про покращення фінансового стану товариства.

4. Виходячи з вищенаведеної класифікації рівнів фінансової

безпеки підприємства та розрахунків інтегрального показника фінансової безпеки, можна зробити висновок, що ТОВ «Україна» – задовільний рівень фінансової безпеки. Ця умова характеризується оптимальним значенням майже всіх коефіцієнтів, які описують фінансову безпеку підприємства. Невелике відхилення відбулося через зменшення значення показника силової складової економічної безпеки підприємства.

5. Аналіз динаміки складу і структури дебіторської заборгованості в ТОВ «Україна» показав, що дебіторська заборгованість в 2019 році збільшилася на 26,81 % або 412 тис. грн.. Найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, яка збільшилася на 306,0 тис. грн. або 21,73 %. Найбільших змін зазнала дебіторська заборгованість з бюджетом вона збільшилася на 82,17 %, що свідчить про затримку повернення податкового кредиту з ПДВ.

На основі зроблених висновків, можемо запропонувати деякі шляхи оптимізації управління дебіторською заборгованістю як чинника удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства:

1. Ми пропонуємо здійснити управління дебіторською заборгованістю у формі конкретного алгоритму, який рекомендується реалізовувати у чотири етапи. Кожен етап однаково важливий, і ним не слід нехтувати чи пропускати. Особливу увагу слід приділити другому етапу, оскільки ретельний аналіз допоможе відсіяти ненадійних клієнтів і тим самим врятувати компанію від значних втрат. Надалі необхідно розробити систему показників, яка б відображала динаміку платоспроможності клієнтів у довгостроковій перспективі. Крім того, необхідно шукати нові напрямки реалізації кредитної політики, оскільки існуючі напрямки не охоплюють усіх проблемних ситуацій, які можуть виникнути в умовах економічної нестабільності на ринку.

2. Постійно аналізуйте діяльність клієнтів для запобігання виникненню проблемних боргів. Аналіз боргу рекомендується проводити на

основі системи оцінки «балів». У цьому випадку кожному покупцеві буде присвоєно власний рівень ризику. Представлена послідовність визначення класу позичальника (Р - показник, КП - клас позичальника) для ТОВ «Україна». На основі цього аналізу повинні бути встановлені вимоги до кредитування: умови та рівень знижок. Для окремих покупців залишається можливим збільшити умови кредитування: для постійних клієнтів, для клієнтів з чудовою репутацією. Рівень знижок повинен визначатися залежно від умов - чим довший термін кредитування, тим менша знижка.

3. Змістом та основною метою управління дебіторською заборгованістю є максимізація прибутку ТОВ «Україна» шляхом управління процесами формування та стягнення заборгованості дебіторської. Ми пропонуємо використовувати структурно-логічну модель процесу управління заборгованістю дебіторською в ТОВ «Україна», з нашої точки зору, ця модель повністю описує зміст процесу управління дебіторською заборгованістю.

4. У процесі управління дебіторською заборгованістю одним з основних етапів вважається процес її реструктуризації. Потреба в реструктуризації товарної заборгованості дебіторської може виникнути не лише під час внутрішньої фінансової реструктуризації підприємства-постачальника під час загрози банкрутства, а й тоді, коли виявляються симптоми легкої кризи, пов'язані зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності, появою постійна потреба у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

5. Для оптимізації структури і розміру заборгованості дебіторської ТОВ «Україна» доцільно рефінансувати її частину. Ключовими методами рефінансування є: форфейтинг, облік векселів і факторинг. Незважаючи на деякі незначні недоліки, ці методи мають ряд переваг і є ефективним інструментом управління заборгованістю дебіторською досліджуваного підприємства. Використання методів рефінансування заборгованості дебіторської дає можливість передати її іншим, ліквідним формам оборотних

активів: грошам, короткостроковим фінансовим вкладенням тощо. Це сприяє підвищенню фінансової стійкості ТОВ «Україна».

Впровадження у ТОВ «Україна», запропонованих нами шляхів оптимізації управління дебіторською заборгованістю сприятиме, на нашу думку, поліпшенню фінансового стану підприємства, дозволить налагодити механізм управління заборгованістю дебіторською та підвищити фінансово-економічну безпеку товариства

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В.І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159.
2. Арефьева Е. Научись управлять дебиторской задолженностью / Е. Арефьева // Финансовый директор. – 2002. - №5. – С. 73 – 77.
3. Багатко Н. Продаж дебіторської заборгованості: визначення, оцінка, облік / Н. Багатко // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2004. – № 22. – с. 57 – 63.
4. Бальціка В.В. Борги підприємств України: проблеми не розв'язуються / В.В. Бальціка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – с. 48 – 60.
5. Барт Е. Керівництво з кредитного менеджменту / Е. Барт. – М. : Москва. – 1994. – 400с.
6. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т.П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – с. 115 – 124.
7. Безугла В.О. Фінансовий механізм оптимізації дебіторської заборгованості підприємства / В.О.Безугла, М.М. Чирва // Наука й економіка. – 2009. – № 2 (14). – С. 9–13.
8. Белоус А.Б. Методология управляемости строительной фирмы / А.Б. Белоус // Российский экономический интернет-журнал [электрон. ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений – Электрон. журн. – М.: АТиСО, 2008. – № гос. регистрации 0420700008. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2008/Belous3.pdf>.
9. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - № 9 (51). –С. 30-36.
10. Береза С.Л. Облік і контроль грошових активів та дебіторської заборгованості: теорія і практика: автореф. дис. канд. економ. наук: спец.

- 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит // С.Л. Береза; Житомирський інженерно - технологічний ін-т. – Житомир. – 2002. –308 с.
11. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. - 2009.- №11. - С. 23-28.
12. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 24-36.
13. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Блакита Г.В. // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3(69). – С. 23-30.
14. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр. – 2004. – 656 с.
15. Блащак Л.М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю / Блащак Л.М. // Науковий вісник «Львівської політехніки». – 2009. – №1. – С. 157-159.
16. Боді З. Фінанси: навч. посіб. / З. Боді, Р. Мертон. – М. : Вільямс. – 2000. – 592 с.
17. Большой экономический словарь / [ред. А. М. Азрилияна]. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
18. Боярко І.М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства / І.М. Боярко // Економіка. Фінанси. Право. - 2018. - № 9. - С. 19–25.
19. Бугай В.З. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / В.З. Бугай, Н.О. Головка // Держава та регіони. - Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. - №1. – С. 60-63.
20. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України стратегія та механізми забезпечення, монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Видавництво, 2012. – 386с.
21. Вівчар О.І. Специфіка управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах турбулентності економічних процесів /

О.І. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2016. – №2 (49). – С. 106–111

22. Войнаренко М.П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / М.П. Войнаренко. - К. : Наукова думка. - 2002. - 215 с.

23. Гаврилова Т.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / Т.В. Гаврилова // Науковий вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції – 2013. - № 4 (13). – С. 103-106.

24. Герман Я.Ю. Облік дебіторської заборгованості: вітчизняний і зарубіжний досвід / Я.Ю. Герман. - Донецьк: ДонНУЕТ. - 2013. – С. 21-26.

25. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства / Гнеушева І. // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 82-85.

26. Гомілко Л.П. Оцінка фінансової безпеки підприємства / Л.П. Гомілко, Т.Ф. Косянчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 4, Т. 2. – С. 46–49.

27. Гоцуляк С.М. Методи управління дебіторською заборгованістю / С.М. Гоцуляк // Вісник соціально – економічних досліджень: зб. наук. праць. Вип. 18. – Одеса, ОДЕУ, – 2004. — С. 69-74.

28. Гринюк І.М. Модель управління дебіторською заборгованістю / І.М.Гринюк // Науковий журнал «Економіка України». – 2017. –№ 2 (663). – С. 37-48

29. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В.О. Гуня // Економічний простір. - 2008. - № 19. - С. 124-131.

30. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – Суми: Сум ДУ. – 2009. – №2. – С. 202-205.

31. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак // Держава

та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2016. Вип. 3. – С. 54 – 57.

32. Загородній А.Г. Фінансовий словник: словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К. : Знання. – 2007. – 1072 с.

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

34. Іванов Є.О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є.О. Іванов // Вісник МСУ. - Вип. 1-2. - Т. VIII. - Харків. - 2005. - С. 35-38.

35. Іонов Д.О. Організація обліку дебіторської заборгованості як інструмент ефективного управління підприємством / Д.О. Іонов // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика» за ред. В. М. Огаренка, О. В. Покатаєвої та ін. Запоріжжя. – 2017. – С. 669-671.

36. Квятківський Ю.В. Критерії оцінки фінансової безпеки суб'єктів аграрної сфери / Ю.В. Квятківський // Економіка АПК. - 2015. - № 11. - С. 70-74

37. Кильницька Є.В. Структурування процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств / Є.В. Кильницька // Вісник НТУ «ХПІ». – Серія : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2013. – № 20 (993). – С. 141–145.

38. Кірейцев Г.Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г.Г. Кірейцев. - К: ЦУЛ, 2002. - 452 с.

39. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – Чернігів : ЧДІЕУ , 2001. – 456 с.

40. Колеснікова О.М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті податкового кодексу України / О.М. Колеснікова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. - Режим доступу :



<http://www.economy.nayka.com.ua>.

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

42. Коренева И.Н. Управление дебиторской задолженностью на предприятиях российской федерации : автореф. дис. на соискание учен. степени доктора эконом. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / И.Н. Коренева. – Санкт-Петербург, 2008. – 24 с.

43. Косата І.А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні / І.А. Косата // Бізнес Інформ. - 2012. - № 12. - С. 242-245.

44. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепікова. – К. – Львів : ІНТЕЛЕКТ, Дакор. – 2001. – 260 с.

45. Краснова В.В. Фінансовий менеджмент підприємства : навч.посіб. / В.В. Краснова, Б.О.Жнякін. – Донецьк : Альфа-прес, - 2005. – 160 с.

46. Кузенко Т.Б. Фінансова безпека підприємств / Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О. В. Грачов, О. Ю. Литовченко. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 300 с.

47. Куликов В.Г. Анализ факторов, влияющих на уровень управляемости организаций / В.Г. Куликов, З.М. Рыбалкина // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. / Вятский государственный университет - [электрон. ресурс]. – Киров: ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов», 2007. - №3 (11). - № гос регистрации статьи 0420700035/0020. - Режим доступа к журн.:<http://region.mcnip.ru>.

48. Кунін Е.Л. Модель оцінки ризику непогашення сумнівної дебіторської заборгованості при її управлінні / Е.Л. Кунін // Ефективна економіка. – 2014. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2999>.

49. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони. - 2009. - №1. - С. 114-117.

50. Лівощко Т.В. Підвищення ефективності управління дебіторською

заборгованістю підприємства / Т.В. Лівощко. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_8\\_090.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_090.pdf).

51. Лук'янова В. В. Економічний ризик: Навч. посіб./ В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2017. – 462 с

52. Маглаперідзе А.С. Оперативне управління фінансами підприємства – фінансова база інноваційного розвитку / А. С.Маглаперідзе, В. В.Храпкіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2006. - №7. – С.48-52.

53. Малик О.В. Концептуальні засади механізму управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Малик // Економіка: реалії часу: науковий журнал Одеського національного політехнічного університету. – 2016. – № 4. – С. 82–87. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No4/82-87.pdf>

54. Матвійчук Л.О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств/ Л.О. Матвійчук // Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 5. - С. 109-114.

55. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С.38-42.

56. Медведєва І.Б. Компонентний та структурний підхід до формування складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства/ І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова // Економіка розвитку. - 2017. - № 4 (44). - С. 91- 93.

57. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент / Момот Т.В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 712 с.

58. МСБО №39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

59. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прийнятий наказом міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим

доступу:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

60. Новікова Н.М. Структурно - логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – №1 (43). – С 75 - 82.

61. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств: дис. ...канд. екон. наук : 08.00.04 / Н.М. Новікова. – К., 2008. – 164 с.

62. Омелянович М. Сумнівна й безнадійна заборгованість: класифікація, створення резерву, облік / М. Омелянович // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – №29. – С.20-26.

63. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2756-УІ // [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

64. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р.№ 237 // Все про бухгалтерський облік, 2011. – №10. – С.53-56.

65. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 30. 10. 2001 року № 559. – Режим доступу: [http://www.Min fin.Gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=293860& cat\\_id=29353](http://www.Min fin.Gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293860& cat_id=29353)

66. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]: затверджений наказом Міністерства фінансів України №20 від 31.01.2001 (із змінами та доповненнями). - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

67. Польова О.Л. Принципи управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств на регіональному рівні / Польова О.Л. // Науковий вісник ВДАУ. – 2010. – №5. – С. 290-294.

68. Ружицький А.В. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства / Ружицький А.В., Томчишин О.О. // Науковий вісник

«Львівської політехніки». – 2011. – №4. – С. 411-415.

69. Семенов Г.А. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: моногр. / Г.А. Семенов, А.В. Бугай, О.О.Єропутова. – Запоріжжя : КПУ,2009. – 363 с.

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

71. Скоробогатова В.В. Методика бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості як складової змішаних активів / В.В. Скоробогатова // Сталий розвиток економіки. - 2012. - № 7[17]. - С. 270-276.

72. Соломіна Г.В.Забезпечення фінансово – економічної безпеки підприємництва: навчальний посібник / Г.В.Соломіна. - Дніпро: ДДУВС, 2018. - 234 с.

73. Стоун Д. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз / Стоун Д., Хітчінг К. – М. : Сирин. – 1998. – 302 с.

74. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.

75. Супрунова І.В. Особливості організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості / І.В. Супрунова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2012. - Вип. 2 (23). - С. 357-360.

76. Сурнина Е.С. Меры по управлению дебиторской задолженностью / Е. С. Сурнина // Экономика и управление. – 2001. - Вып. 1(26). – С.18-19.

77. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. канд. економ. наук: спец. 08.06.04 Бухгалтерський одлік, аналіз та аудит / К. С. Сурніна. – Луганськ. – 2002. – 19 с.

78. Топоркова О.В. Управління дебіторською заборгованістю як один

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

79. Федорченко О.Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економічний простір. - 2017. - № 13. - С. 237-243.

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

81. Харакоз Л.В. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю / Л.В. Харакоз, А.С. Вдовіна // Вісник Дніпропетровського університету. - Серія: Економіка. – 2008. – № 1. – С. 53-57.

82. Хрущ Н.Д. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України / Н.Д. Хрущ, І.К. Білик // Економічний аналіз. - 2008. - № 3(19). - С. 247-250.

83. Черненко Л.В. Стан дебіторської заборгованості підприємства та організація системи управління нею / Л.В. Черненко // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2008. – Вип. 16. – Т.3. – С. 505 – 507.

84. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навч. пос. / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

85. Якубенко Ю. Контроль дебіторської заборгованості на підприємстві / Ю. Якубенко. Аграрна наука ХХІ століття: реалії та перспективи: тези доповідей науково-практичної конференції 02-04 березня 2016 року: В 2т. – Том 1. Дніпропетровськ: типографія «Стандарт». – 2016. – С.41-42.

86. Яременко Д. Вимоги до управління фінансово-економічною безпекою аграрних підприємств / Д. Яременко // Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи : матеріали Х Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 30-31 жовтня 2019 р. : В 3 т. – Том 1. – Дніпро : Видавничо-поліграфічний центр

«Гарант СВ», 2019. – С. 47-48

87. Яременко Д. Забезпечення управління фінансово-економічної безпеки дебіторською заборгованістю / Д. Яременко // Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств: тези доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 14-15 травня 2020 р. – Дніпро : ННІЕ, 2020. – С. 225-228.

88. Яременко Д. Прогнозування дебіторською заборгованістю у системі фінансових звітів / Д. Яременко // Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи : матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 29-30 жовтня 2020 р. : В 2 т. – Том 1. – Дніпро : Видавничо-поліграфічний центр «Гарант СВ», 2020. – С. 80-81

89. Яременко Д.М. Класифікація дебіторської заборгованості як інструмент забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства / Д.М. Яременко, О.С. Ткаченко // Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: колективна монографія / за заг. ред. І.П. Приходька – Дніпро: Пороги, 2020. С. 366-376.

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

### Переваги та недоліки основних визначень поняття «дебіторська заборгованість»

Автори/джерело	Ключові ознаки поняття «дебіторська заборгованість»	Недоліки/преваги визначення
П(С)БО 10 Дебіторська заборгованість; Б. Юрловський	Заборгованість дебіторів на певну дату	Дане визначення є неповним, оскільки не розкриває економічної сутності поняття.
А.Ф. Вещунова, А.Ю. Редько	Грошові кошти до оплати.	Дебітори можуть заборгувати підприємству не тільки кошти, а й інші активи.
І.О. Бланк, Л.В.Черненко, Л.Ш. Лозовський, С.В. Мочерний, С.Л. Береза, Д.В., Глінкіна, В.С. Зрадник	Борги	Вважаємо підхід коректним, оскільки «дебітор» походить від слова «дебет» (борг)
І. Бернар, Ж-К Коллі, А.Б. Борисов,	Грошова сума, що взята на певний строк на певних умовах і підлягає поверненню.	Заборгованістю не можна називати тільки грошову суму, адже вона може бути і в грошових еквівалентах.
Г.Г. Кірейцев, О.А. Боровик, Л.О. Лігоненко, Н.М. Новикова	Вимоги до оплати	Вважаємо дане визначення доцільним, оскільки дебіторська заборгованість як боргова вимога розглядається з точки зору терміну їхнього виконання. При цьому вона може виражатися як в натуральному, так і грошовому еквіваленті.
М.В. Кужельний, В.Г. Лінник	Права на повернення боргу.	Дане визначення характеризує можливі дії лише однієї сторонни – кредитора. При цьому дебітори крім прав мають і певні обов'язки. Тому дане визначення є неповним.
К.С. Сурніна, Є.О Іванов, М.Д. Білик	Майно, що неоплачене контрагентами або готівка, що вилучена з кругообігу ОЗ.	Якщо розглядати дане визначення з точки зору структури балансу, то готівка є частиною майна. Тому виділяти її окремо є недоцільним.
Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук, О.І. Агеева, Л.В. Черненко	Вилученні гроші, які винні контрагенти.	До складу дебіторської заборгованості належать не тільки гроші.



## ДОДАТОК Б

Оцінка майна та капіталу ТОВ «Україна» за 2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Види активів (майна) та пасивів (капіталу)	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
	<b>Майно - усього</b>	69030,0	79850,0	85482,0	91622,0	92377,0	133,82
1	Необоротні активи	19097,0	24109,0	24605,0	21941,0	16793,0	87,94
1.1	Основні засоби	19097,0	24109,0	24605,0	21941,0	16793,0	87,94
2	Оборотні активи	49933,0	55741,0	60877,0	69681,0	75584,0	151,37
2.1	Запаси	43935,0	47168,0	54443,0	67224,0	71080,0	161,78
2.2	Поточна дебіторська заборгованість	3018,0	7685,0	5816,0	1537,0	1949,0	64,58
2.3	Гроші, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції	2980,0	888,0	618,0	920,0	2555,0	85,74
2.4	Інші оборотні активи	-	-	-	-	-	-
2.5	Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
3	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-
	<b>Капітал- усього</b>	69030,0	79850,0	85482,0	91622,0	92377,0	133,82
4.	Власний капітал	68272,0	79456,0	84836,0	91147,0	91863,0	134,55
4.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	100,00
5.	Зобов'язання і забезпечення	758,0	394,0	646,0	475,0	514,0	67,81
5.1	Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
5.2	Поточні зобов'язання	758,0	394,0	646,0	475,0	514,0	67,81
5.3	Поточна кредиторська заборгованість	758,0	394,0	646,0	475,0	514,0	67,81
5.4	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-

## ДОДАТОК В

Оцінка руху та функціонального стану основних засобів ТОВ «Україна» за  
2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
<i>Вихідна інформація, тис. грн.</i>							
1	Вартість основних засобів на початок року	32344	38534	46839	49623	50440	155,95
2	Надійшло за рік	1563	8305	2784	817	840	53,74
3	Вибуло за рік	1156	-	-	-	2750	237,89
4	Вартість основних засобів на кінець року	38534	46839	49623	50440	48530	125,94
5	Нараховано амортизації за рік	4043	3293	2288	3481	3238	80,09
6	Знос основних засобів: а) на початок року	15394	19437	22730	25018	28499	185,13
	б) на кінець року	19437	22730	25018	28499	31737	163,28
<i>Показники руху основних засобів</i>							
7	Річний приріст(+) або зменшення(-), тис. грн.	6190,0	8305,0	2784,0	817,0	-1910,0	-30,9
8	Темп зростання (зниження), %	119,1	121,6	105,9	101,6	96,2	-22,92
9	Темп приросту (зменшення), %	19,1	21,6	5,9	1,6	-3,8	-22,92
10	Коефіцієнт оновлення, %	4,1	17,7	5,6	1,6	1,7	-2,3
11	Коефіцієнт вибуття, %	3,6	0,0	0,0	0,0	5,5	1,9
12	Період оновлення (можливого повного вибуття), років	207,4	5,6	17,8	61,7	-26,9	-234,3
13	Коефіцієнт заміни (простого відтворення),%	74,0	-	-	-	327,4	253,4
14	Коефіцієнт розширення (розширеного відтворення), %	4,7	-	-	-	39,0	34,2
15	Період обороту, років	8,8	13,0	21,1	14,4	15,3	174,3
<i>Показники функціонального стану основних засобів</i>							
16	Коефіцієнт зносу, %: а) на початок року	47,6	50,4	48,5	50,4	56,5	8,9
	б) на кінець року	60,1	59,0	53,4	57,4	62,9	2,8
17	Коефіцієнт придатності,%: а) на початок року	52,4	49,6	51,5	49,6	43,5	-8,9
	б) на кінець року	39,9	41,0	46,6	42,6	37,1	-2,8

## ДОДАТОК Д

### Фінансові результати діяльності ТОВ «Україна», тис. грн.

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	60157	61264	46400	58950	83079	138,10
2	Операційні витрати, у тому числі:						
	а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);	49574	45766	36176	48272	75125	151,54
	б) адміністративні витрати;	4501	3638	4144	3547	5876	130,55
	в) витрати на збут;	23	117	12	123	135	586,96
	г) інші операційні витрати.	2231	1547	786	854	1540	69,03
3	Валовий прибуток (збиток)	10583	15498	10224	10678	7954	75,16
4	Валовий прибуток (збиток) у % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	17,59	25,30	22,03	18,11	9,57	-8,02
5	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	3893	11250	5377	6311	716	18,39
6	Фінансові та інвестиційні доходи	6437	-	-	-	-	-
7	Фінансові та інвестиційні витрати	-	66	-	-	-	-
8	Фінансовий результат до оподаткування	10330	11184	5377	6311	716	6,93
9	Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-
10	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-	-	-	-	-
11	Чистий прибуток (збиток)	10330	11184	5377	6311	716	6,93
12	Чистий прибуток (збиток) у % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	17,17	18,26	11,59	10,71	0,86	-16,31
16	Чистий прибуток (збиток) у % до валового прибутку (збитку)	97,61	72,16	52,59	59,10	9,00	-88,61

## ДОДАТОК Е

Оцінка фінансової стійкості ТОВ «Україна» за 2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
<b>1. Показники структури капіталу</b>								
1.1	Коефіцієнт автономії	>0,5	0,99	1,00	0,99	0,99	0,99	100,55
1.2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	50,67
1.3	Коефіцієнт фінансування	>1	90,07	201,66	131,33	191,89	178,72	198,43
1.4	Коефіцієнт фінансового ризику	<1	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	50,40
1.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зменшення	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	100,00
1.6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Збільшення	-	-	-	-	-	-
<b>2. Показники стану оборотних активів</b>								
2.1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Збільшення	49175	55347	60231	69206	75070	152,66
2.2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів	>0,1	0,98	0,99	0,99	0,99	0,99	100,85
2.3	Коефіцієнт забезпеченості запасів	>0,5	1,12	1,17	1,11	1,03	1,06	94,36
2.4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Збільшення	0,03	0,01	0,01	0,01	0,02	68,94
<b>3. Показники стану основного капіталу</b>								
3.1	Коефіцієнт реальної вартості майна	Збільшення	0,91	0,89	0,92	0,97	0,95	104,18
3.2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	Збільшення	0,28	0,30	0,29	0,24	0,18	65,71
3.3	Коефіцієнт накопичення амортизації	Збільшення	0,50	0,49	0,50	0,57	0,65	129,65
3.4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Збільшення	2,61	2,31	2,47	3,18	4,50	172,14

## ДОДАТОК Ж

Оцінка ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів

ТОВ «Україна», тис. грн.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
<b>1. Оцінка ліквідності</b>								
1.1	Високоліквідні активи (А1)	≥П1	2980	888	618	920	2555	85,74
1.2	Середньоліквідні активи (А2)	≥П2	3018	7685	5816	1537	1949	64,58
1.3	Низьколіквідні активи (А3)	≥П3	43935	47168	54443	67224	71080	161,78
1.4	Найбільш строкові зобов'язання (П1)	≤А1	758	394	646	475	514	67,81
1.5	Короткострокові зобов'язання (П2)	≤А2	-	-	-	-	-	-
1.6	Довгострокові зобов'язання (П3)	≤А3	-	-	-	-	-	-
<b>2. Оцінка платоспроможності</b>								
2.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	≥0,2	3,93	2,25	0,96	1,94	4,97	126,44
2.2	Проміжний коефіцієнт покриття	≥0,7	7,91	21,76	9,96	5,17	8,76	110,74
2.3	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	≥2	65,87	141,47	94,24	146,70	147,05	223,23
2.4	Коефіцієнт загальної платоспроможності	Збільшення	91,07	202,66	132,33	192,89	179,72	197,35
<b>3. Оцінка оборотності оборотних активів</b>								
3.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	60157	61264	46400	58950	83079	138,10
3.2	Середньорічна вартість оборотних активів	-	48292	52837	58309	65279	72633	150,40
3.3	Коефіцієнт обертання оборотних активів	Збільшення	1,25	1,16	0,80	0,90	1,14	91,82
3.4	Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Зменшення	0,80	0,86	1,26	1,11	0,87	108,91
3.5	Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	Зменшення	289	310	452	399	315	109

## ДОДАТОК К

Оцінка ділової активності ТОВ «Україна» за 2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
Вихідна інформація, тис. грн.							
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	60157,0	61264,0	46400,0	58950,0	83079,0	138,10
2	Операційні витрати	-	-	-	-	-	-
3	Середньорічна вартість капіталу	66315,5	74440,0	82666,0	88552,0	91999,5	138,73
4	Середньорічна вартість необоротних активів	65588,0	73864,0	82146,0	87991,5	91505,0	139,51
5	Середньорічна вартість оборотних активів	18023,5	21603,0	24357,0	23273,0	19367,0	107,45
6	Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	43151,0	45551,5	50805,5	60833,5	69152,0	160,26
7	Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	2616,5	5351,5	6750,5	3676,5	1743,0	66,62
8	Середньорічна вартість власного капіталу	65588,0	73864,0	82146,0	87991,5	91505,0	139,51
9	Середньорічна величина кредиторської заборгованості	727,5	576,0	520,0	560,5	494,5	67,97
Показники ділової активності							
10	Загальний коефіцієнт обертання капіталу	0,91	0,82	0,56	0,67	0,90	99,55
11	Фондовіддача необоротних активів, грн	0,92	0,83	0,56	0,67	0,91	98,99
12	Коефіцієнт обертання оборотних активів	3,34	2,84	1,90	2,53	4,29	128,52
13	Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	108	127	189	142	84	78
14	Коефіцієнт обертання оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	1,39	1,34	0,91	0,97	1,20	86,18
15	Тривалість одного обороту оборотних виробничих фондів, днів	258	268	394	372	300	116,04
16	Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	22,99	11,45	6,87	16,03	47,66	207,31
17	Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	16	31	52	22	8	48,24
18	Коефіцієнт обертання власного капіталу	0,92	0,83	0,56	0,67	0,91	98,99
19	Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	393	434	637	537	397	101,02

## Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану ТОВ «Україна»

№ з/п	Показники	2015р.		2016р.		2017р.		2018р.		2019р.		Питома вага (Vi, %) в інтегрованому показнику
		Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	
<b>1</b>	<b>Показники ліквідності</b>											
1.1	Коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття)	65,87	10	141,47	10	94,24	10	146,70	10	147,05	10	8
1.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	7,91	10	21,76	10	9,96	10	5,17	10	8,76	10	8
<b>2</b>	<b>Показники ділової активності</b>											
2.1	Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	15,66	10	31,45	10	52,37	10	22,45	10	7,55	10	9
2.2	Період оборотності оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів, днів	225,04	1	205,37	3	213,96	3	239,03	2	269,49	1	9
2.3	Період оборотності активів, днів	392,50	8	434,04	7	637,34	4	537,35	6	396,51	8	9
<b>3</b>	<b>Показники фінансової незалежності</b>											
3.1	Коефіцієнт фінансової незалежності, % (коефіцієнт концентрації залученого капіталу)	1,10	10	0,49	10	0,76	9	0,52	9	0,56	9	9
3.2	Частка оборотних активів, сформованих за рахунок власних коштів, % (коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів)	98,48	10	99,29	10	98,94	10	99,32	10	99,32	10	9
<b>4</b>	<b>Показники рентабельності</b>											
4.1	Рентабельність продажу, %	17,17	10	18,26	10	11,59	10	10,71	10	0,86	5	9
4.2	Рентабельність активів, % (загальна рентабельність (збитковість) капіталу)	15,58	10	15,02	10	6,50	10	7,13	10	0,78	5	9
4.3	Рентабельність капіталу, % (загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу)	15,75	10	15,14	10	6,55	8	7,17	8	0,78	5	9
<b>5</b>	<b>Інші показники</b>											
5.1	Знос основних засобів, % (коефіцієнт зносу основних засобів)	50,44	7	48,53	8	50,42	7	56,50	7	65,40	6	7
5.2	Частка простроченої кредиторської заборгованості, %	-	10	-	10	-	10	-	10	-	10	5
	<b>Інтегрований показник фінансового стану</b>	<b>8,80</b>		<b>8,96</b>		<b>8,35</b>		<b>8,44</b>		<b>7,29</b>		<b>100</b>
	<b>Рейтинг фінансового стану</b>	<b>A</b>		<b>A</b>		<b>A</b>		<b>A</b>		<b>A</b>		<b>-</b>